UNIVERSITATEA *SPIRU HARET*

INSTITUTUL CENTRAL DE CERCETARE ŞTIINŢIFICĂ
CENTRUL DE CERCETĂRI APLICATE ÎN ECONOMIE

MANAGEMENT, CONTABILITATE ŞI INFORMATICĂ DE GESTIUNE

MANAGEMENT, ACCOUNTING AND MANAGEMENT INFORMATION SYSTEMS

- MAMIS 2021 -

CONFERINŢA ECONOMICĂ NAŢIONALĂ - CEN 2021

Dezvoltarea durabilă a economiei românești pe timp de criză

THE NATIONAL ECONOMIC CONFERENCE - CEN 2021

Sustainable Development of the Romanian Economy in Times of Crisis

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

EDITURA UNIVERSITARĂ
Bucureşti, 2021

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 Aplicate în Economie – CCAE.***

Revista MAMIS, publică în principal fără a se limita la acestea, articolele științifice prezentate la ***Conferința Economică Națională – CEN a Facultății de Științe Economice București,*** din cadrul Universității Spiru Haret.

Centrul de Cercetări Aplicate în Economie – CCAE organizează în perioada 18-19 mai 2021, ***Conferința Economică Națională – CEN 2021*** cu tema ***DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI ROMÂNEȘTI PE TIMP DE CRIZĂ***, în cadrul căreia sunt prezentate articolele științifice publicate în acest număr al Revistei MAMIS.

Revista ***Management, Accounting and Management Information Systems*** **– MAMIS** (*Management, Contabilitate și Informatică de Gestiune*), ISSN 2344-3367, ISSN-L 2344-3367, a fost fondată în anul 2013, fiind o publicație cu apariție anuală a ***Centrului de Cercetări în Domeniile Managementului, Contabilității și Informaticii de Gestiune*** – CCDMCIG.

Începând cu anul 2015 în urma fuziunii celor trei facultăți cu profil economic, din București, respective 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 București, din cadrul Universității Spiru Haret.

Limba de publicare a textului este română și/sau engleză.

Revista apare cu o frecvență de 1 număr pe an.

Consiliul Științific și editorial

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 9 din mai 2021

Revista MAMIS a apărut neîntrerupt de la fondarea ei, în anul 2013.

Editor: ***Centrul de Cercetări Aplicate în Economie***

Adresa: str. Fabricii, nr 46 G, sector 6, București, corpul C, etaj 2, camera 2.2

Consiliul științific și editorial

- Conf univ dr. Aurelian A. Bondrea, USH
- Prof. univ dr. DHC Gheorghe ZAMAN, membru corespondent al Academiei Române, IEN
- Prof. univ dr. Maria ANDRONIE, USH
- Prof. univ dr. Ene 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. Denkova JADRANKA, Univ. Goce Delčev Štip, Republica Macedonia
- Prof. univ dr. Sorinel DOMNIȘORU, Univ din Craiova
- Prof. univ dr. Gheorhe PISTOL, USH
- Prof. univ dr. Aurelia ȘTEFĂNESCU, ASE București
- Prof. univ dr. Stefano AMODIO, Teseo Institute, Italia
- Prof. univ dr. Daniela PAȘNICU, USH, INCSMPS
- Prof. univ dr. Irina Gabriela RĂDULESCU, Univ de Petrol și Gaze, Ploiești
- Ec. Aurel ANDREI, Președinte CECCAR Filiala București
- conf. univ dr. Lianu COSTIN, USH
- conf. univ dr. Vita JUKNEVICIENE, Univ. Šiauliai, Lituania
- conf. univ dr. Mariana IATAGAN, USH
- conf. univ dr. Eugen GHIORGHIȚĂ, USH
- conf. univ dr. Elena GURGU, USH
- conf. univ dr. Raluca ZORZOLIU, USH
- conf. univ dr. Floarea GEORGESCU, USH
- conf. univ dr. Daniel-Adrian GÂRDAN, USH
- conf. univ dr. Lăcrămioara-Rodica HURLOIU, USH
- conf. univ dr. Aurelian-Virgil BĂLUȚĂ, USH
- lector univ dr. Marilena GEAMĂNU, USH

Comitetul de organizare

- Conf.univ.dr. Raluca ZORZOLIU, USH
- Prof.univ.dr. Luminița IONESCU, USH
- Conf.univ.dr. Cristian UȚĂ, USH
- Conf.univ.dr. Elena GURGU, USH
- Conf.univ.dr. George Robert LĂZĂROIU, USH
- Conf.univ.dr. Floarea GEORGESCU, USH

Redactor: Gheorghe Iovan
Tehnoredactor: Ameluţa Vişan
Coperta: Monica Balaban

Editură recunoscută de Consiliul Naţional al Cercetării Ştiinţifice (C.N.C.S.) şi inclusă de Consiliul Naţional de Atestare a Titlurilor, Diplomelor şi 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 © 2021
Editura Universitară
Editor: Vasile Muscalu
B-dul. N. Bălcescu nr. 27-33, Sector 1, Bucureşti
Tel.: 021 – 315.32.47 / 319.67.27
www.editurauniversitara.ro
e-mail: redactia@editurauniversitara.ro

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

CUPRINS[1]

- **LUCRĂRI CADRE DIDACTICE – CERCETĂTORI – MEDIUL DE AFACERI CEN 2021** 11
- MANAGEMENTUL DEȘEURILOR, COMPONENTA A ECONOMIEI CIRCULARE. COMPARAȚIE ROMÂNIA- EU/ WASTE MANAGEMENT, THE COMPONENT OF THE CIRCULAR ECONOMY. COMPARISON ROMANIA- EU**, conf univ dr BUCEA-MANEA-ȚONIȘ ROCSANA; prof univ dr. LUMINIȚA VIORICA PISTOL; conf univ dr GURGU ELENA;** Univ. Spiru Haret 11
- DEZVOLTAREA ECONOMICO-DURABILĂ CU AJUTORUL CAPITALULUI INTELECTUAL/SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT THROUGH INTELLECTUAL CAPITAL, **Lect. univ. dr. Raluca-Ana-Maria DUMITRU**, Univ. Spiru Haret 18
- COMPORTAMENTUL CONSUMATORILOR IN PANDEMIA COVID 19/ CONSUMER BEHAVIOURS IN THE COVID 19 PANDEMIC TIME, **prof.univ.dr. Manuela Epure,** Univ. Spiru Haret 23
- TENDINȚE ACTUALE CU PRIVIRE LA TRATAMENTUL CONTABIL AL CERTIFICATELOR VERZI/ CURRENT TRENDS REGARDING THE ACCOUNTING TREATMENT OF GREEN CERTIFICATES, **Lect. univ. dr. Liana Gădău,** Univ. Spiru Haret 33
- ADAPTAREA MANAGEMENTULUI AFACERILOR LA PROVOCĂRILE MODIFICĂRII COMPORTAMENTULUI CONSUMATORULUI CA URMARE A CRIZEI COVID-19/ ADAPTING BUSINESS MANAGEMENT TO THE CHALLENGES OF CHANGING CONSUMER BEHAVIOR AS A RESULT OF THE COVID-19 CRISIS, **conf univ dr Daniel Adrian Gârdan, econ dr Ecaterina Ghiță, conf univ dr Iuliana Petronela Gârdan,** niv. Spiru Haret 39
- IMPACTUL PANDEMIEI COVID-19 ASUPRA CREȘTERII ECONOMICE A ROMÂNIEI/ THE IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC ON ROMANIA'S ECONOMIC GROWTH, **lector univ dr Marinela GEAMĂNU**, **conf univ dr Iulian HURLOIU, conf univ dr Lăcrămioara HURLOIU, conf univ dr Bianca RUSU** ,Univ. Spiru Haret 45
- DOCTRINA ȘI DEONTOLOGIA PROFESIONALĂ ÎN MISIUNEA DE EXAMINARE A CONTABILITĂŢII, ÎNTOCMIREA, SEMNAREA ŞI PREZENTAREA SITUAŢIILOR FINANCIARE/ DOCTRINE AND PROFESSIONAL ETHICS IN THE MISSION FOR THE EXAMINATION OF THE ACCOUNTING, THE PREPARATION, THE SIGNING AND THE PRESENTATION OF THE FINANCIAL STATEMENTS, **conf univ dr Floarea GEORGESCU**, Univ. Spiru Haret 51
- LEADERSHIP PERFORMANT PENTRU O DEZVOLTARE DURABILĂ A CALITĂȚII ȘI ABORDĂRII PE BAZE ETICE A MEDIULUI ACADEMIC ROMÂNESC/ PERFORMANT LEADERSHIP FOR A SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE QUALITY AND ETHICAL APPROACH OF THE ROMANIAN ACADEMIC ENVIRONMENT, **conf univ dr Elena GURGU, conf univ dr Aurelian A Bondrea, prof univ dr Luminița PISTOL, lector univ dr Rocsana BUCEA Manea Țoniș, Univ. Spiru Haret, conf univ dr Cezar Braicu, Univ Hyperion, Ioana Andreea GURGU**, Univ. București, Facult de Psihologie (student) 59

[1] În ordine alfabetică după numele primului autor

- ORGANIZAREA ACTIVITĂŢII DE CONTROL FINANCIAR PREVENTIV LA NIVELUL INSTITUŢIILOR PUBLICE / ORGANIZING THE PREVENTIVE FINANCIAL CONTROL ACTIVITY AT THE LEVEL OF PUBLIC INSTITUTIONS, **conf univ dr Lăcrămioara HURLOIU, conf univ dr Lucian ILINCUȚĂ, conf univ dr Iulian HURLOIU**, **lector univ dr Marinela GEAMĂNU,** Univ. Spiru Haret 73
- SISTEME INTEGRATE DE MANAGEMENT PE TIMP DE CRIZĂ/ INTEGRATED MANAGEMENT SYSTEMS IN TIMES OF CRISIS, **conf univ dr Iulian HURLOIU**, **conf univ dr Bianca RUSU, conf univ dr Lucian ILINCUȚĂ, lector univ dr Marinela GEAMĂNU,** Univ. Spiru Haret..... 81
- STATUL ROMÂN - IMPLICAŢII SOCIALE ŞI ECONOMICE, RESPONSABILITATE SOCIALĂ ŞI CIVICĂ ÎN PERIOADA ACTUALEI CRIZE MEDICALE ŞI ECONOMICE/ THE ROMANIAN STATE – SOCIAL AND ECONOMIC IMPLICATIONS, SOCIAL AND CIVIC RESPONSIBILITY DURING THE CURRENT MEDICAL AND ECONOMIC CRISIS, **conf univ dr Mariana IATAGAN, conf univ dr Raluca ZORZOLIU**, Univ. Spiru Haret 88
- Digitalizarea în contabilitate în epoca post-COVID-19/ Digitalization in Accounting in a Post-COVID-19 Era, **prof univ dr Luminița IONESCU**, Univ. Spiru Haret 95
- Digitalizarea educației contabile în epoca post-COVID-19/ Digitalization in Accounting Education in a Post-COVID-19 Era, **prof univ dr Luminița IONESCU, Univ. Spiru Haret, ec Aurel ANDREI**, președinte CECCAR București..... 100
- STUDII DE CAZ PRIVIND TRATAMENTUL CONTABIL PRESCRIS INSTRUMENTELOR FINANCIARE/ CASE STUDIES ON THE ACCOUNTING TREATMENT PRESCRIBED FOR FINANCIAL INSTRUMENTS, **conf univ dr Lucian ILINCUȚĂ, conf univ dr Lăcrămioara HURLOIU , conf univ dr Bianca RUSU,** Univ. Spiru Haret..... 104
- SUPRAVEGHEREA CIBER-FIZICĂ A ANGAJAȚILOR CA MODALITATE SUSTENABILĂ DE CREȘTERE ECONOMICĂ/ CYBER-PHYSICAL SURVEILLANCE OF EMPLOYEES AS A SUSTAINABLE WAY OF ECONOMIC GROWTH, **conf univ dr George LĂZĂROIU**, Univ. Spiru Haret..... 123
- IDENTITATEA, IMAGINEA UNEI ENTITĂŢI, FUNDAMENTAREA DECIZIEI ÎN CONTEXTUL GLOBALIZĂRII ECONOMICE/ THE IDENTITY, THE IMAGE OF AN ENTITY, THE FOUNDATION OF THE DECISION IN THE CONTEXT OF ECONOMIC GLOBALIZATION, **prof univ dr Marius Daniel MAREŞ,** Univ. Spiru Haret, **conf univ dr Valerica MAREŞ**, ASE București..... 131
- SISTEMELE INFORMATICE ŞI MANAGEMENTUL RISCURILOR/ INFORMATION SYSTEMS AND RISK MANAGEMENT, **prof univ dr Marius Daniel MAREŞ,** Univ. Spiru Haret, **conf univ dr Valerica MAREŞ**, ASE București 137
- FONDURILE EUROPENE - RESURSE FINANCIARE CONSISTENTE ŞI POTENŢIALE BENEFICII ALE ACESTORA PENTRU MINISTERUL APĂRĂRII NAŢIONALE/ EUROPEAN FUNDS - CONSISTENT FINANCIAL RESOURCES AND THEIR POTENTIAL BENEFITS FOR THE MINISTRY OF NATIONAL DEFENSE, **prof univ dr Dumitru NICA**, Univ. Spiru Haret, Drd. NITU (CHITAFES) Carmen-Gabriela, Ministerul Investițiilor și Proiectelor Europene 143
- PROGRAMUL OPERAŢIONAL EDUCAŢIE ŞI OCUPARE (POEO) 2021-2027 – FURNIZOR DE RESURSE UMANE MAI BINE PREGĂTITE PENTRU ECONOMIE ȘI PENTRU SISTEMUL MILITAR DIN ROMÂNIA/ EDUCATION AND EMPLOYMENT OPERATIONAL PROGRAM (POEO) 2021-2027 – PROVIDER OF HUMAN RESOURCES BETTER PREPARED FOR THE ECONOMY AND FOR THE ROMANIAN MILITARY SYSTEM, **prof univ dr Dumitru NICA**, Univ. Spiru Haret, drd. Iorga Dragoș-Adrian, OIR POSDRU REGIUNEA BUCUREȘTI-ILFOV..... 152

- Tendințe privind calificarea forței de muncă în contextul noilor transformări ale pieței mucii/ Trends in labor qualification in the context of new labor market transformations, **prof univ dr Daniela PAȘNICU**, Univ. Spiru Haret, Institutul Național de Cercetare Științifică în Domeniul Muncii și Protecției Sociale 163
- Acordul privind ieșirea Regatului Unit al Marii Britanii din Uniunea Europeană bariera sau oportunitate pentru Romania/ Agreement on the United Kingdom's exit from the European Union barrier or opportunity for Romania, **conf univ dr Roxana PĂUN**, Univ. Spiru Haret, Facultatea de Științe Juridice 170
- Contabilitatea de angajamente – aspecte de raportare financiară în conformitate cu standardele internaționale de contabilitate/ accrual accounting – financial reporting issues in accordance with the international accounting standards, **conf univ dr Bianca RUSU, conf univ dr Lucian ILINCUȚĂ, conf univ dr Lăcrămioara HURLOIU, conf univ dr Iulian HURLOIU lector univ dr Iulian HURLOIU,** Univ. Spiru Haret 183
- Business de criză - cum trec firmele românești peste efectele crizei COVID/ Business crisis - as Romanian companies pass over crisis COVID, **lector univ dr Anca UNGUREANU, lector univ dr Adrian UNGUREANU,** Univ. Spiru Haret 191
- Relansarea economică prin mecanismul european de redresare și reziliență/ Economic Reboost Through Recovery and Resilience European Mechanism, **conf univ dr Dragoș UNGUREANU**, Univ. Spiru Haret..... 196
- Conection of the Republic of Moldova to the Circular Economy Concept, **Victoria IORDACHI, PhD**., associated researcher, **Viorica POPA, PhD., dr**., coordinating scientific researcher, National Institute for Economic Research, Financial and Monetary Researches Section, Rep. Moldova 204

- **LUCRĂRI STUDENȚI ȘI MASTERANZI CEN 2021** 215

- **BUSICESCU(COSTACHE) SPERANTA CARMEN**, master AFC coordonator științific – conf univ dr Lucian ILINCUȚĂ, Lucrarea - Situaţiile financiare între reglementare şi dereglementare..... 215
- **COSTACHE MARIAN,** Specializarea Management, Anul 3, coordonator științific – conf univ dr Costin LIANU, Lucrarea - Transformarea digitală bazată pe tehnologiile ERP. Provocări în România 226
- **DOBRA MARIA IOANA**, Master MRPA, coordonator științific – conf univ dr Eugen Ghiorghiță, Lucrarea - Aprofundări privind piața industriei turistice și hoteliere în contextul pandemiei de COVID 19 241
- **DUCARU (PARASCHIV) MARIOARA**, CAEIP anul 2, coordonator științific – conf univ dr Lăcrămioara HURLOIU, Lucrarea - Responsabilitatea auditorului privind frauda și eroarea în auditul statutar..... 257
- **DUMITRIU Cristina**, Master MRPA, Coordonator științific: prof. univ. dr. Manuela Epure, Lucrarea – Impactul Coronavirus (Covid-19) asupra industriei jocurilor de noroc online/ The impact of Coronavirus (Covid-19) on the online gambling industry..... 266
- **LEU ȚÂRLEA MIRELA,** Master MRPA, coordonator științific – conf univ dr Gurgu Elena, Lucrarea - Aprofundări privind piața suplimentelor alimentare în contextul pandemiei de COVID 19..... 281
- **MĂCIUCĂ BOGDAN CĂTĂLIN**, Marketing IF, Coordonator științific: Conf. univ. dr. Cristian Uță, Lucrarea – O nouă filosofie a percepţiei marketingului prin analiza piaţei produselor de amenajări interioare in context pandemic/ A new philosophy of marketing perception by analyzing the market of interior design products in a pandemic context..... 298

- **MIHALACHE MIHAELA VERONICA**, CAEIP anul 2, coordonator științific – conf univ dr Lăcrămioara HURLOIU, Lucrarea - IMPACTUL COVID 19 ASUPRA ACTIVITĂȚILOR ECONOMICE ÎN DOMENIUL BANCAR 313
- **MIȚESCU (GHEORGHE) RALUCA IOANA**, MANAGEMENT ID, An II, Coordonator științific conf univ dr Elena Gurgu: Lucrarea – Etica managerială – aspecte ale uzurii morale planificate, ale utilizării neetice a roboților în activitățile curente ale firmelor și ale unor forme de sclavagism modern întalnite în activitatea anumitor companii/ Managerial ethics - aspects of planned obsolescence, of the unethical use of robots in the current activities of companies and of some forms of modern slavery encountered in the activity of certain companies 318
- **FLOREA CĂTĂLIN, MOȚEI LAURA-FLORINA**, master AFC, coordonator științific – conf univ dr Lucian ILINCUȚĂ, Lucrarea - Antreprenoriat - Persoană Fizică Autorizată versus SRL 324
- **NEACŞU (BUZEA) DORINA**, MANAGEMENT IF, Coordonator științific: Prof. univ. dr. Gheorghe ZAMAN, Lucrarea – Managementul investiţiilor în instituţiile publice/ Investment management in public institutions 330
- **NEGOIȚESCU ERMIONA ADRIANA**, master AFC, coordonator științific – conf univ dr Floarea GEORGESCU, Lucrarea - Tranzacțiile între părți afiliate - problematica prețurilor de transfer 345
- **NIȚU DANIELA**, CAEIP anul 2, coordonator științific – prof univ dr Luminița IONESCU, Lucrarea - Activitatea financiară în domeniul pieței farmaceutice din România/ Financial activity in the farmaceutic market in Romania 357
- **DOVAL (NEGULESCU) ORIANA HELENA**, MANAGEMENT ID, Coordonator științific: Asist. univ. dr. Ana Maria MIHALI, Lucrarea – Aspecte ale nerespectarii principiilor eticii în managementul organizațiilor/ Aspects of non-compliance with ethical principles in the management of organizations 362
- **OBREJA SIMONA**, Marketing, an III, coordonator științific – Conf univ dr Gârdan Daniel Adrian, Conf univ dr Gârdan Iuliana Petronela, Lucrarea - Co-crearea valorii și importanța emoțiilor în prestarea serviciilor medicale 369
- **ROTARU (STAN) ANGELICA**, master AFC, coordonator științific – conf univ dr Lucian ILINCUȚĂ, Lucrarea - criza pandemică de SARS_COV-2 provocare-prezent și viitor 380
- **SZILAGHY IRINA**, Marketing, an III, coordonator științific – Conf univ dr Gârdan Daniel Adrian, Conf univ dr Gârdan Iuliana Petronela, Lucrarea - Noi tendințe ale consumului de jocuri de noroc în contextul pandemiei Covid-19 388
- **TACHE DUMITRU MARIO**, anul 2 CIG, coordonator științific – prof univ dr Luminița IONESCU, Lucrarea - Rolul managementului firmei prin aplicatii descentralizate pe Blockchain în epoca post-COVID-19 398
- **TURENSCHI MARIUS PETRICĂ**, Specializarea Marketing IF, Coordonator științific: Conf. univ. dr. Raluca ZORZOLIU, Lucrarea – Analiza aprofundată a evoluției firmelor de pe piața jocurilor de noroc din perspectiva tehnicilor de promovare utilizate/ In-depth analysis of the evolution of companies on the gambling market from the perspective of the promotion techniques used 403
- **VASILICA ANA-MARIA,** Master MRPA, Coordonator științific: prof. univ. dr. Luminița Pistol, Lucrarea – Industria jocurilor de noroc pe plan national si international in contextul Pandemiei de COVID-19. Aspecte etice si legislative/ The gambling industry nationally and internationally in the context of the COVID-19 Pandemic. Ethical and legislative aspects .....

- Recenzie..... 418
- **„Există economie și în pandemie. Studii și analize" de Mircea Coșea, Editura Fundației România de Mâine**, Bucureşti, 2021..... 418
- Conf.univ.dr. **Băluță Aurelian Virgil** 418

- ANEXA – PROGRAM CEN 2021..... 420

LUCRĂRI CADRE DIDACTICE – CERCETĂTORI – MEDIUL DE AFACERI CEN 2021

MANAGEMENTUL DEȘEURILOR, COMPONENTA A ECONOMIEI CIRCULARE. COMPARAȚIE ROMÂNIA- EU

WASTE MANAGEMENT, THE COMPONENT OF THE CIRCULAR ECONOMY. COMPARISON ROMANIA- EU

Rocsana BUCEA-MANEA-ȚONIȘ[1], Luminița Viorica PISTOL[2], Elena GURGU[3],

Universitatea Spiru Haret, Facultaea de Educaţie Fizică și Sport,*România*
Soseaua Berceni, Nr. 24, Sector 4, Bucuresti, Tel.0214551030
Adresa de e-mail: rocsense39@yahoo.com
Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Ştiinţe EconomiceBucureşti, *România*
Str. Fabricii, nr. 46G, Sector 6, București, Tel. 0213169793
Adresa de e-mail: se_egurgu@spiruharet.ro, luminita_pistol@yahoo.com

Rezumat: *Articol discută elementele ale economiei circulare cu accent pe managementul deșeurilor. Articolul realizează o comparație între România și EU, pe baza analizei datelor furnizate de Eurostat. Aceste date au fost modelate printr-o regresie liniară care evidențiază cantitatea de deşeuri care au fost corect gestionate sau tratate. Articolul prezintă și aspecte referitoare la amprenta ecologică a României și face recomandări pentru implementarea principiilor economiei circulare în țara noastră.*

Cuvinte – cheie: *managementul deșeurilor, tratamentul deșeurilor, amprenta ecologică, economie circulară*

JEL Classification: *M19*

Abstract: *The article discusses the elements of the circular economy with a focus on waste management. The article makes a comparison between Romania and the EU, based on the analysis of Eurostat data. This data was modelled by a linear regression that highlights the amount of waste that has been properly managed or treated. The article also presents aspects related to Romania's ecological footprint and makes recommendations for the implementation of the principles of the circular economy in our country.*

Keywords: *waste management, waste treatment, environmental footprint, circular economy*

JEL Classification: *M19*

1. Introducere

Economia circulară este considerată, în general, un model utilizat pentru refacerea ecosistemelor, care se referă la inovare ecologică, reciclare, reutilizare, reparare, prevenirea poluarii mediului (a solului, apei, aerului, fonică, chimică etc), managementul deșeurilor, reducerea cantității de materii prime utlizate și alegerea surselor nepoluante de materii prime, dar și la modificarea obiceiurilor cu impact negativ asupra mediului, și respectarea legislației în vigoare de către societate și agenții economici. Toate acestea au scopul dezvoltării unei economii sustenabile, protejând mediul, în același timp. Principalul element care caracterizează economia circulară este „conceptul zero deșeuri" (Franco-García, 2019). Actorii incluși într-un sistem social vor recunoaște importanța economiei circulare în ceea ce

privește proteijarea mediului de viață, creșterea economică și crearea de noi locuri de muncă, sursa inovațiilor și a avantajului competitiv. De asemenea este subliniată importanța utilizării raționale a resurselor disponibile și conștientizarea cetățenilor cu privire la necesitatea de a proteja mediul de viață și sănătatea.

Comisia Europeană a conceput 4 indicatori principali pe care toate țările ar trebui să îi utilizeze în evaluarea și luarea măsurilor în lupta lor pentru o economie circulară durabilă. Aceștia sunt 1) Producție și consum, 2) Managementul deșeurilor, 3) Materie primă secundară, 4) Competitivitate și inovare (Eurostat1, 2021).

Managementul deșeurilor se bazează pe principiul reutilizării - reciclării - reparării pentru a crea valoare din deșeurile tratate și se măsoară prin doi indicatori: rate de reciclare și fluxuri specifice de deșeuri (deșeuri de ambalaje, deșeuri biologice, deșeuri electronice etc.) (Sharma, 2020, Bucea-Manea-Tonis, 2021)

Managementul deșeurilor creează o mulțime de locuri de muncă care implică o nouă forță de muncă specializată în domeniu, dar, în același timp, și inovatoare. Acesta aduce valoare adăugată unei economii durabile bazată pe principiul economiei circulare. Există o corelație puternică pozitivă între investițiile private din economia circulară și brevetele obținute pentru invențiile în domeniu. Țările cu investiții mari precum Germania, Franța, Italia, Marea Britanie au mai multe brevete. Investițiile joacă un rol important în inovație. Dar există țări precum Polonia care sunt foarte motivate și inovatoare, cu mai puține investiții și țări precum Spania, care beneficiază de investiții mari și de un număr redus de brevete (European Innovation Scorecard). Aceasta înseamnă că există alți factori care influențează inovația, cum ar fi cultura, managementul, disponibilitatea resurselor IT, platformele de colaborare între organizații cu ativități complementare din același domeniu, etc.

Preocuparea reală a UE cu privire la implementarea economiei circulare are scopul de a reduce amprenta ecologică și de a permite un trai sănătoas, în armonie cu mediul și animalele, conform conceptul One-Health. Conceptul One-Health combină armonios 3 piloni care se influențează reciproc: sănătatea umană, a plantelor și a animalelor și echilibrul de mediu, toate formând un ecosistem care trebuie să asigure confortul și siguranța ființelor. Acest concept este susținut de mai multe organizații internaționale precum ONU, OMS, FAO. OCDE, Comisia UE. În România, acesta este implementat cu sprijinul Asociației „One Health" România (One Health, 2021). În România este definit conceptul de „One-Helth" ca o sănătate pentru oameni, animale și mediu - este noul concept global care solicită cooperarea eficientă a specialiștilor în domeniile care condiționează sănătatea, dar și în domeniile tehnice avansate, pentru a găsi cele mai bune soluții pentru un viitor sigur și confortabil în contextul biodiversității în continuă transformare. Aceste interferențe au fost prezentate la conferința „OneHealth" din București 2019, care a avut loc la Universitatea Spiru Haret.

România are în prezent o amprentă ecologică de 2,9 GHA pe cap de locuitor, iar valoarea biocapacității în jur de 2,4 GHA pe cap de locuitor (Fig. 1). România trebuie să își mărească biocapacitatea cu cel puțin 0,5 GHA prin protejarea mediului, prin dezvoltarea de noi tehnologii care sunt sigure pentru mediu, prin creșterea investițiilor în inovație și concurență ecologică durabilă, prin crearea de noi modele de producție și consum și implementarea unui management agil al deșeurilor (GFN, 2021). Aceste măsuri ar putea crește indicii economici și pot reduce amprenta ecologică cu 0,5, astfel răspunzând principiului dezvoltării durabile. Deși România și-a redus amprenta ecologică, care a atins maximum 4 GHA pe cap de locuitor între 1975-1990, ea trebuie să continue acest proces printr-un management de tip agil sustenabil, cu impact asupra acțiunilor inovatoare, educaționale și culturale.

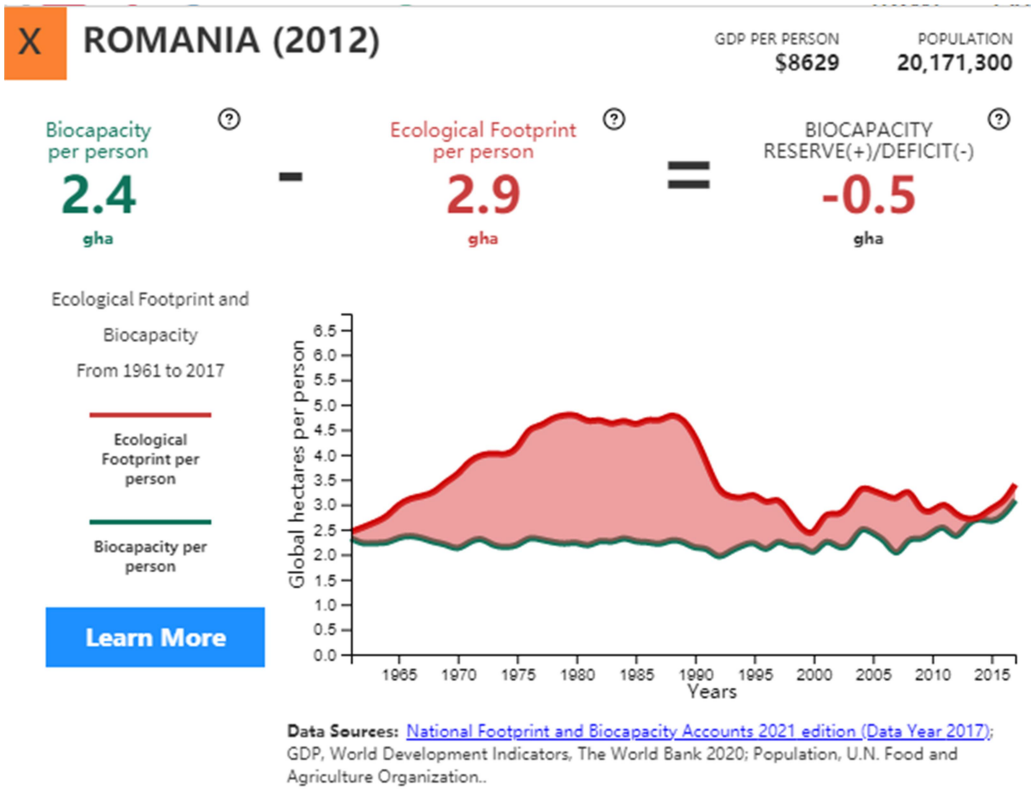


Figure 1. România – Biocapacitatea și amprenta ecologică per persoană (Global Footprint Network, 2021)

2. Metodologie

Pentru acest studiu am colectat date referitoare la diferite tipuri de deșeuri produse în UE și în toate cele 25 de țări. în perioada 2010, 2012, 2014, 2016, 2018. Din toate cele 40 de tabele am extras 2 tabele: unul pentru UE și unul pentru România. Apoi am realizat o medie a tipului de deșeuri produse în toți cei 5 ani pentru RO și UE și a rezultat tabelul 1.

In partea a doua a analizei am creat un model de regresie liniară. Modelul evaluează proporția de deșeuri tratată și bine gestionată din cantitatea totală de deșeuri prosusă la nivel de UE. Modelul este validat de analiza Anova.

Testul Anova pentru regresie are următoarele asumții:

Asumptia # 1: Variabila dependentă trebuie să măsoare pe o scară continuă. Această condiție este îndeplinită de deșeurile măsurate în tone,

Asumptia # 2: Variabila independentă ar trebui să fie alcătuită din două sau mai multe grupuri categorice, independente. În studiul nostru avem opt tipuri diferite de deșeuri, ceea ce înseamnă că această condiție este îndeplinită

Asumptia # 3: Observațiile trebuie să fie independente, ceea ce înseamnă că nu există nicio relație între observațiile fiecărui grup sau între grupuri în sine. Aceasta este mai mult o problemă de proiectare a studiului care nu se poate testa, dar este importantă pentru validitatea rezultatelor testului. În cazul nostru, observațiile sunt independente (nu există corelații importante între tipurile de deșeuri). Datele au fost preluate de pe site-ul Eurostat, deci această condiție este îndeplinită.

Asumptia # 4: Nu ar trebui să existe valori extreme. Valorile aberante sunt puncte de date care nu urmează modelul obișnuit. Singurul aspect aberant al modelului nostru este reprezentat de deșeurile primare, dar acestea nu pot fi excluse din model pentru ca au o pondere și o influență foarte mare.

Asumptia # 5: Variabila trebuie distribuită în mod normal în fiecare grup al variabilei independente. Această condiție este îndeplinită.

Asumptia # 6: Trebuie să existe o omogenitate a variantelor. Aceasta ipoteză se testează cu statisticile SPSS folosind testul Levenene pentru omogenitatea varianței, pentru care nu avem licență în prezent.

3. Rezultate si discuții

Din tabelul 1 putem deduce că majoritatea deșeurilor produse de UE și România (aproape 80%) sunt deșeuri primare. Restul deșeurilor sunt formate din deșeuri secundare, deșeuri chimice și medicale, deșeuri industriale, deșeuri reciclabile, echipamente, deșeuri animale și vegetale, deșeuri obișnuite mixte. O diferență vizibilă între UE și RO este în ceea ce privește deșeurile obișnuite primare, reciclabile și mixte care sunt produse în cantități mult mai mari în UE. Această situație se explică, pe de o parte, printr-un un nivel de trai mai ridicat în țările europene, care este asociat cu acumularea de cantități mari de deșeuri primare și, pe de altă parte, de un grad mai ridicat de cultură în țările europene, care au o un sistem bine implementat de reciclare a deșeurilor, pe categorii, astfel fiecare persoană poate contribui la protejarea mediului de viață.

Tabelul 1: România vs UE - tip de deșeuri produse în perioada 2010-2018

	Deșeuri primare	Deșeuri secundare	Deșeuri chimice și medicale	Deșeuri industriale	Deșeuri reciclabile	Echipamente	Deseuri animale si vegetal	Deșeuri mixte obișnuite
RO	222155964	737232.2	1083467	134943.7	5613385.6	110273	9812203.71	7032352
EU	2399109762	97138000	55122857	11978571	248284286	16328571	105474286	292848571

În continuare analizăm dacă deșeurile produse de țările UE au fost bine gestionate și tratate. În acest sens, am colectat alte trei tipuri de date pentru 2010-2018: managementul deșeurilor, cu excepția deșeurilor minerale majore, prin operațiuni de gestionare a deșeurilor (codat wmanag), tratarea deșeurilor pe categorii de deșeuri, pericol și operațiuni de gestionare a deșeurilor (codat wtreat) și generare de deșeuri pe categorii de deșeuri, pericol și activitate NACE Rev. 2 (codat wtotal). Variabila de mai sus a fost colectată din 5 tabele diferite și s-a făcut o medie pentru fiecare țară din UE, pe baza căreia se creează modelul de regresie (Tabelul2).

Tabelul 2: Cele 3 variabile analizate în modelul de regresie

Tara	WTotal	WManag	WTreat
EU28	2495962500	732037500	2290970000
Belgium	59075762,25	35997833	40616589
Bulgaria	157208480	14114967,75	152817588,5
Czechia	23926326,5	12128483,5	19822578,5
Denmark	18680583	8338656	16118192,5
Germany	379785770	140783887,8	364126251,3
Estonia	21768614,25	11211438	19792554,75
Ireland	15734781,5	4013522,75	9802310,75
Spain	123889397	50640340,75	112818901,8
France	336937601,5	84599403,75	312669399,8
Croatia	3882136,75	2756765,5	3180033,25
Italy	158730015	78347121,25	130833034

Tara	WTotal	WManag	WTreat
Cyprus	2169658,75	819022,75	1972855,5
Lithuania	6025412,5	2301496,5	4545998
Luxembourg	9010382,75	1253564,25	10645278,5
Hungary	16408572,5	10169383,75	13507292,5
Malta	1609889,25	346393,75	1386341,25
Netherlands	128931562,8	43220645,75	125436339,5
Austria	52984500,75	12268993,5	47461348,5
Poland	170557623	69731600	163178643,3
Portugal	14026683,5	9494272	10096447,5
Romania	**201239549,3**	**20893866,5**	**198709455,8**
Slovenia	5178347,75	2684752,25	5240455
Slovakia	9319810	5572510,25	7439858,5
Finland	103750052	15742417,25	103704414,5
Sweden	145651073,3	15667013,25	140502210,8
United Kingdom	256021226,8	82410675,25	203242858

Din analiză rezultă ervat că Germania, Franța au cea mai mare producție de deșeuri și cea mai mare parte a acestora a fost tratată. Aceste țări sunt urmate de România, Marea Britanie, Italia, Bulgaria, Polonia, Olanda, Suedia.

Cu datele colectate, am conceput un model de regresie care ar putea explica în ce procent a fost gestionată și tratată producția de deșeuri.



Figure 2. Deseuri în țarile UE

Tabel 3: Deșeuri – model de regresie

Regression Statistics	
Multiple R	0.999843
R Square	0.999686
Adjusted R Square	0.999659
Standard Error	8752674
Observations	27

ANOVA

	Df	*SS*	*MS*	*F*	*Significance F*
Regression	2	5.85E+18	2.92E+18	38163.99	9.3E-43
Residual	24	1.84E+15	7.66E+13		
Total	26	5.85E+18			

	Coefficients	*Standard Error*	*t Stat*	*P-value*	*Lower 95%*
Intercept	17976.33	1812039	0.00992	0.992167	-3721888
Wmanag	0.310835	0.098795	3.146269	0.004373	0.106932
Wtreat	0.989177	0.031704	31.20049	6.14E-21	0.923743

Ecuația de regresie este prezentată mai jos, conform datelor din Tabelul 3:

Wtotal = 0,31 * wmanag + 0,98 * wtreat +17976

Coeficientul R^2 al acestui model este de 0,99, indică faptul că 99% din variația totală variabilă este determinată de variația variabilelor cauzale (wmanag și wtreat) și 1% din această influență nu poate fi explicată de model. Deoarece R2 ia valori mai apropiate de 1, modelul de regresie ajustează mai bine datele din eșantion. În acest caz, valoarea de 0,99 demonstrează că modelul este foarte bun, dar există și alți factori care ar putea fi incluși în model (Tabelul 3).

De asemenea, valoarea lui R^2 ajustată (0,99) este apropiată de valoarea lui R^2, ceea ce dovedește că influența variabilelor independente (wmanag și wtreat) sunt semnificative pentru a explica varianța variabilei dependente total. Testul F pentru fiecare variabilă generată validează modelul și contribuie la puterea predictivă de regresie. Probabil, pragul de semnificație al variabilelor ar trebui să fie mai mic sau în jur de 0,05. În cazul nostru Semnificația F (9.3E-43) este mai mică de 0,01.

În tabelul 3 se pot găsi coeficienții prognozați ai variabilelor independente. Acestea arată care variabilă poate crește sau reduce cantitatea de producție a deșeurilor în Europa, totală, în următorii ani.

Trebuie acordată atenție coeficienților estimați ai ecuației de regresie (Tabelul 3). Pentru toate variabilele din tabelul 1, pragul de semnificație este că probabilitatea (valoarea P) este mai mică sau în jur de 0,01, ceea ce înseamnă că, cu o probabilitate mare și o mică eroare standard, coeficienții sunt bine evaluați. Excepția este interceptarea. Coeficientul de interceptare nu este bine estimat de model.

În concluzie, se acceptă ipoteza alternativă. Modelul arată că majoritatea deșeurilor produse de țările UE au fost foarte bine gestionate sau tratate. România ar trebui să investească în resurse umane și învățare pe tot parcursul vieții, care vor avea un efect pozitiv asupra inovației (European Innovation Scoreboard, 2021).

Concluzii

La nivelul UE țările cu un nivel de trai foarte ridicat, cu investiții în economia verde, a căror indice al eco-inovării este mai reprezentativ, precum Germania, Franța, Italia, Marea Britanie. Deși produc cantități foarte mari de deșeuri, aceste țări reușesc să le gestioneze și trateze foarte bine. De asemenea există și țari precum Spania la care nivelul investițiilor în economia verde este destul de ridicat, dar aceste investiții nu se traduc în inovare și un management eficient al deșeurilor. Țări precum Polonia și România, se afla la polul opus, cu investiții foarte puține în domeniu reușesc sa fie inovatoare. România oferă o surpriză plăcută în acest sens deoarece reușește să trate mare parte din deșeuri, depășind procentul chiar și țări dezvoltate.

Totuși în România managementul deșeurilor trebuie îmbunătățit, în primul rând prin crearea unor politici și a unui cadru legislativ punitiv care să pedepsească firmele fără responsabilitate corporatistă și persoanele fizice al căror comportament impactează mediul.

Există și alți factori care influențează eco-inovarea, cum ar fi cultura, managementul, disponibilitatea resurselor IT, platformele de colaborare între organizații cu activități complementare din același domeniu, etc. Acești factor vor fi analizați într-o cercetare viitoare.

Referințe bibliografice

1. Bucea Manea Țoniș, R., Prokop, V., Ilic, D., Gurgu, E., & Bucea-Manea-Țoniș, R. (2021). The Relationship between Eco-Innovation and Smart Working as Support for Sustainable Management. Sustainability, 13(1437).
2. European Innovation Scoreboard. (2021, 01 19). Retrieved from https://ec.europa.eu/docsroom/documents/41888
3. Eurostat1 - Generation of waste by waste category, hazardousness and NACE Rev. 2 activity[env_wasgen], Last update: 22-10-2020, Accessed on 25th January 2021, https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=env_wasgen&lang=en.
4. Eurostat2 - Treatment of waste by waste category, hazardousness and waste management operations[env_wastrt], Last update: 15-09-2020, Accessed on 25th January 2021, https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=env_wastrt&lang=en.
5. Eurostat3 - Management of waste excluding major mineral waste, by waste management operations[env_wasoper], Last update: 24-02-2020, Accessed on 25th January 2021, https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=env_wasoper&lang=en.
6. Eurostat4: Manual of waste statistics, Accessed on 25th January 2021. https://ec.europa.eu/eurostat/documents/3859598/5915865/KS-RA-10-011-EN.PDF/39cda22f-3449-4cf6-98a6-280193bf770c
7. Franco-García, M., Carpio Aguilar , J.-C., & Bressers, H. T. (2019). Towards Zero Waste - Circular Economy Boost, Waste to Resources. London: Springer International.
8. Global Footprint Network. (2021, 01 15). Advancing the Science of Sustainability. https://data.footprintnetwork.org/?_ga=2.213842196.1854544587.1614252856-1733123981.1614252856#/
9. One Health. (2021, 01 11). Retrieved from www.onehealth.ro
10. Sharma, S., Basu, S., Shetti, N. P., & Aminabhavi, T. M. (2020). Waste-to-energy nexus for circular economy and environmental protection: Recent trends in hydrogen energy. Science of The Total Environment, 713(136633). doi:https://doi.org/10.1016/j.scitotenv. 2020.136633
11. WEF. (2018). Global Competitiveness Report. Geneva.
12. WEF. (2019). Global Competitiveness Report. Geneva.

DEZVOLTAREA ECONOMICO-DURABILĂ CU AJUTORUL CAPITALULUI INTELECTUAL

SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT THROUGH INTELLECTUAL CAPITAL

Lect. univ. dr. Raluca-Ana-Maria DUMITRU

Abstract: *Cunoaşterea, alături de informaţie, reprezintă o armă competitivă a zilelor noastre. Cunoaşterea este mai puternică şi mai valoroasă decât resursele naturale şi marile fabrici. Companiile Microsoft şi Toyota nu au devenit ceea ce sunt astăzi pentru că au fost mai bogate decât IBM şi General Motors, însă au avut capital intelectual, acesta fiind mult mai preţios decât activele fizice şi financiare.*

Cuvinte-cheie: *dezvoltare umană, capital intelectual, creştere economică, dezvoltare sustenabilă.*

JEL Classification: *J24, E24, F43, Q01, O15, O47*

Abstract: *Knowledge, along with information, represents a competitive weapon today. Knowledge is stronger and more valuable than natural resources and large factories. Microsoft and Toyota did not become what they are today because they were richer than IBM and General Motors, but they had intellectual capital, which is much more valuable than physical and financial assets.*

Keywords: *human development, intellectual capital, economic growth, sustainable development.*

JEL Classification: *J24, E24, F43, Q01, O15, O47*

În ultimele decenii are loc o expansiune a conceptului de „noua economie", aceasta reprezentând în fapt o modalitate de tip nou, o abordare în strânsă corelaţie cu ştiinţa economică. O parte a specialiştilor consideră că economiile moderne sunt mai degrabă sisteme adaptate stării dinamice decât sisteme închise de echilibru aşa cum s-a crezut multă vreme. Printre aceşti specialişti din domeniu se află şi Kenneth Arrow, care este laureat al Premiului Nobel şi unul dintre primii iniţiatori ai modelului modern neo-clasic, respectiv Brian Arthur de la Santa Fe Institute.

Complexitatea specifică mediului economiei moderne i-a determinat pe unii autori să pledeze pentru o nouă abordare a economiei de baza unui sistem dinamic. De aceea, economiştii care studiază noua economie mai sunt numiţi şi *economişti ai complexităţii*.

Diferenţa dintre abordarea echilibrului în economia clasică şi cea nouă (modernă) este prezentată foarte sugestiv de către *Ilya Prigogine*: „Economia clasică pune accent pe stabilitate şi echilibru. Astăzi se observă existenţa instabilităţii, a fluctuaţiilor şi a tendinţelor evoluţioniste care se manifestă practic la toate nivelele. Ne aflăm în faţa unui univers mult mai complex şi mai structurat decât ne-am putut imagina vreodată. Sfârşitul secolului al XX-lea este asociat cu naşterea unei noi viziuni asupra naturii şi ştiinţei care aduce omul ceva mai aproape de natură, o ştiinţă care face din inteligenţa şi creativitatea umană o expresie a unei tendinţe fundamentale în Univers. Se deschid astfel noi perspective pentru cercetările interdisciplinare".

În noua economie modernă şi în societatea cunoaşterii, bunurile intangibile - cunoştinţele, managementul informaţiei şi cunoaşterii - devin noul nucleu al competenţelor. Astfel întâlnim „domenii cognitive" în care ideile valorează miliarde, în timp ce produsele costă tot mai puţin.

Factorii tradiţionali de producţie - munca, pământul şi capitalul - nu au dispărut, dar au devenit factori secundari. Cunoaşterea devine singura resursă cu adevărat relevantă astăzi. „Noua economie reclamă o regândire a teoriei factorilor de producţie. Cunoaşterea devine componentă esenţială a sistemului de dezvoltare economică şi social-contemporană. Difuzarea inovaţiilor şi

convergența tehnologiilor de vârf vor juca un rol cheie în accelerarea importanței cunoașterii în contextul procesului de globalizare".

Conceptele moderne de „e-economics" și comerț electronic reclamă apelarea la un nucleu al competențelor unde cunoașterea este principala forță motrice. Noua economie presupune acordarea unui interes sporit societății cunoașterii, angajatului care deține cunoașterea, întregului capital intelectual.

Cunoașterea a fost întotdeauna extrem de importantă. De-a lungul istoriei, victoria a fost de partea celor care au folosit cunoașterea fiind conștienți de potențialul ei de neegalat. Cunoașterea, astăzi, este mult mai importantă deoarece ne aflăm în mijlocul unei revoluții economice ce a dat naștere erei informațiilor, tehnologiei.

Cunoașterea, spre deosebire de muncă, pământ și capital, este un activ care se apreciază pe măsura utilizării. Cu cât sunt utilizate mai mult, cu atât cunoștințele devin mai efective și eficiente. În opinia lui Karl-Erick Sveiby, în noua economie, cunoașterea are patru caracteristici:

- cunoașterea este tacită;
- cunoașterea este orientată spre acțiune;
- cunoașterea se bazează pe reguli;
- cunoașterea se modifică în mod constant.

O societate bazată pe cunoaștere poate insufla un nou spirit antreprenorial într-o organizație și îi poate motiva pe toți managerii să fie preocupați să transforme organizația astfel încât aceasta să devină capabilă să capteze, să aplice și să producă plus valoare ca urmare a implementării unor tehnologii performante. Cunoștințele și tehnologiile avansate pot transforma semnificativ economia unei națiuni.

Cunoașterea, alături de informație, reprezintă o armă competitivă a zilelor noastre. Cunoașterea este mai puternică și mai valoroasă decât resursele naturale și marile fabrici. Companiile Microsoft și Toyota nu au devenit ceea ce sunt astăzi pentru că au fost mai bogate decât IBM și General Motors, însă au avut capital intelectual, acesta fiind mult mai prețios decât activele fizice și financiare.

Despre apariția capitalului intelectual și dezvoltarea acestuia se poate discuta odată cu situarea noastră în cel de-al treilea mileniu. Societatea acestui mileniu dispune de angajați care sunt valoroși datorită cunoștințelor lor. În multe dintre companii, valoarea nu constă în activele tangibile, cât mai ales în cele intangibile. Capitalul intelectual este termenul atribuit activelor intangibile combinate care permit companiei să funcționeze eficient.

Capitalul intelectual poate fi reprezentat prin practica și intuiția unei echipe de chimiști care descoperă un nou medicament valorând milioane de dolari, este abilitatea muncitorilor de a inova în mii de căi pentru a îmbunătăți eficiența unei fabrici. Acesta reprezintă rețeaua electronică care transportă informația cu viteză printr-o companie astfel încât răspunsul să fie mai rapid decât cel al concurenților. Capitalul intelectual înseamnă colaborarea între o companie și clienții săi, legătura puternică între ei, ce îl aduce pe client înapoi, din nou și din nou. Capitalul intelectual este dat de puterea minții colective, este foarte dificil de identificat și chiar mai greu de folosit într-un mod eficient. Capitalul intelectual, odată ce este descoperit, cu siguranță angajatorul are de câștigat foarte mult.

Capitalul intelectual prezintă o serie de componente:

Activele de piață sunt cele care derivă dintr-o relație benefică a organizației cu piața și clienții. Activele de pe piață reflectă potențialul unei organizații bazat pe active intangibile legate de aceasta. Exemplele pot include: clienții și gradul lor de loialitate, canalele de distribuție, diferite contracte și acorduri etc.

Activele bazate pe proprietatea intelectuală includ know-how-ul, secretele de comercializare, copyright-ul, brevetele sau alte drepturi. Proprietatea intelectuală reprezintă mecanismul legal de protecție a mai multor active ale organizațiilor**.**

Activele centrate pe resursele umane se referă la abilitatea și la creativitatea manifestată în rezolvarea problemelor, precum și la calitățile de lider, antreprenor și manager pe care le dețin angajații unei organizații. Individul nu este abilitat să desfășoare doar o anumită activitate, ci dimpotrivă, el trebuie să dovedească că este o persoană dinamică, care poate desfășura o varietate de activități de-a lungul timpului. Pe măsură ce devin mai competenți în activitatea pe care o desfășoară, oamenii învață tot mai mult și, ca atare, devin tot mai valoroși.

Activele specifice infrastructurii au în vedere acele tehnologii, metode și procese care îi permit unei organizații să funcţioneze eficient pe termen lung. Exemplele includ: cultura organizației, metodele de management, structura financiară, bazele de date și informațiile despre piață sau despre clienţi, sistemele de comunicare precum e-mail-ul și sistemele moderne de teleconferință.

În urmă cu o sută de ani, munca era relativ ieftină. În cel de-al treilea mileniu, munca încetează să mai fie ieftină, aceasta fiind mai complexă, de o calitate superioară. Activele centrate pe resursa umană cu care trebuie să opereze o organizație vor fi rare și scumpe. Amplificarea importanței capitalului intelectual reflectă sporirea dependenței unei organizații de activele intangibile. În fiecare zi apar noi tipuri de companii care au active intangibile. Produsele lor sunt intangibile și pot fi distribuite electronic în spațiul virtual de piață prin intermediul Internetului.

Lumea s-a schimbat din nou și vor trebui găsite noi mijloace de monitorizare și de management ale organizațiilor, care să reflecte aceste schimbări. Oamenii mileniului trei trebuie să se bazeze, tot mai mult, pe cunoaștere. Ei doresc să înțeleagă obiectivele societății și să realizeze care este rolul lor în cadrul acesteia.

În cel de-al treilea mileniu, pentru asigurarea unei bune dezvoltări durabile a României, trebuie să punem accent pe încurajarea implicării personalului cu aptitudini deosebite acordând atenție sporită celor care au o considerabilă contribuție la modernizarea, transformarea unei organizații şi a activităţilor on-line. Există multe modalităţi prin care se poate încerca sporirea valorii potențiale de manifestare a oamenilor într-o organizație. Se recomandă în special formele moderne ale investiției în educație: instruirea, calificările profesionalizate și specializate, activitățile legate de cunoaștere, precum și formarea unor competențe legate de prestarea unei anumite activități. Pe măsură ce forța de muncă este din ce în ce mai pregătită, calificată, angajații și angajatorii de valoare investesc tot mai mult în ei înșiși. Acest fapt poate contribui la protecția și la sporirea nucleului competențelor.

Așa-numiții analiști ai cunoașterii sunt solicitați într-o măsură tot mai mare pentru a lucra cu angajaţii unei organizații și pentru a identifica activele cheie pentru cunoaștere. Pentru a permite creșterea puterii oamenilor este necesar să se măsoare activele centrate pe resursa umană. Cunoașterea înseamnă putere și profitabilitate pentru cei care vor să fie în pas cu dezvoltarea științifică.

Fiecare țară, companie și individ depinde din ce în ce mai mult de cunoaștere - brevete, abilități, tehnologii, informații despre clienți. Chiar şi Papa Ioan Paul al II-lea a recunoscut importanta crescândă a cunoașterii în „Centesimus Annus”: „Dacă acum ceva timp, factorul decisiv de producție era pământul, iar mai târziu capitalul, astăzi factorul decisiv este chiar omul, omul și cunoașterea sa”.

Generalizarea capitalului intelectual poate fi atinsă în întreprinderea mileniului trei dacă inovația și creativitatea sunt omniprezente.

Adevărații „eroi” ai unei firme sunt cei care excelează și care o ajută să fie o învingătoare în competiție și să se dezvolte pe termen lung. Aceasta presupune și crearea unei culturi care să promoveze și să sprijine procesul de inovare. Există o relație directă între măsura în care o firmă se dovedește a fi inovativă și abilitatea acesteia de a extinde capitalul intelectual. Dacă într-o firmă există forța inovativă, atunci va exista și posibilitatea forței sale de a supraviețui.

Începând cu anul 1998, OECD și Banca Mondială au cooperat în activitățile lor de a crea economii bazate pe cunoaștere fiind ajutate în eforturile lor inclusiv de țările aflate în tranziție.

Potrivit prevederilor programului adoptat în anul 1998 erau necesare strategii concrete care să satisfacă cei 4 piloni ai economiei cunoașterii:

- un cadru instituțional și economic care să promoveze utilizarea eficientă a cunoașterii;
- o populație educată și înzestrată pentru a crea și a folosi cunoașterea;
- o infrastructură dinamică a informației;
- un sistem eficient de inovare în cadrul firmelor și centrelor de cercetare pentru a satisface noile nevoi ale oamenilor.

În anul 2001 a avut loc o reuniune importantă, moment în care Banca Mondială a analizat provocările cărora trebuia să le facă față țările aflate în proces de aderare la Uniunea Europeană. Înzestrate cu o infrastructură educațională dezvoltată, țările din Europa Centrală și de Est erau privite dintr-un unghi extrem de favorabil în tranziția lor spre economii ale cunoașterii. Cu toate acestea erau multe obstacole care trebuiau depășite, fapt ce a necesitat organizarea unui forum la Paris. A rezultat că pentru țările din Europa Centrală și de Est, sarcina urgentă era îmbunătățirea radicală a productivității agriculturii și industriei prin intermediul cunoașterii, a tehnologiei. Această țintă poate

fi atinsă prin transformarea sistemelor tradiționale de învățământ și printr-o investiție majoră pe termen lung și instruire. Provocarea o reprezintă crearea unui corp robust de „artizani ai cunoașterii".

Managerii s-au format concentrându-se pe luarea deciziilor de investire a capitalului în active fixe, dar și în oameni. Angajarea unei persoane reprezintă o investiție. Oamenii sunt un factor extrem de important în procesul de producție, respectiv pentru reușita companiei.

De aceea este esențial ca organizațiile moderne să-și regândească strategiile, să facă investiții pe termen lung, să investească în oameni. Succesul și supraviețuirea lor pe piață depinde în mare măsură de înțelegerea acestui aspect: România trebuie să fie conștientă de importanța sa majoră și de locul său în Europa.

Managerii trebuie să îşi aprecieze angajaţii la justa lor valoare şi este necesar ca firma să investească în instruirea adecvată a angajaţilor, în calificarea acestora, să fie organizate cursuri (online). Nivelul de educație al unei persoane influențează nivelul câștigurilor sale, între acestea existând o relație directă de proporționalitate. Cu cât persoanele au studii mai aprofundate, cu atât ele sunt mai bine pregătite să absoarbă informația nouă și să se familiarizeze cu noile tehnologii, astfel câștigurile lor fiind considerabil mărite.

Educația, studiile, calificările unui angajat au puternice implicații asupra locului de muncă unde acesta este încadrat. În cartea sa „Studii ale capitalului uman", Jacob Mincer precizează: „angajații educați au cel puțin două avantaje față de cei mai puțin educați, printre care: salarii mai mari și o stabilitate mult mai mare la locul de muncă".

Un alt aspect care trebuie menționat și care este strâns legat de educație este reprezentat de calitatea vieții. Persoanele cu un nivel mai înalt de educație şi care sunt remunerate corespunzător nivelului lor de pregătire, se perfecționează permanent, își asigură condiții adecvate unui standard de viață normal, tind să aibă o sănătate mult mai bună.

Contribuția educației la dezvoltarea economică se realizează prin două mecanisme. Primul, și cel mai cunoscut, este dat de crearea de noi cunoștințe în dezvoltarea a noi procese și tehnologii. Cel de-al doilea mecanism este realizat prin educația care influențează creșterea economică prin transmiterea de cunoștințe și informații. Școlile asigură nivelul de educație necesar pentru a putea asimila şi a aplica informația primită după finalizarea studiilor la specificul fiecărui loc de muncă alături de training-urile de specialitate specifice. În această privință, România se află printre primele locuri. Creșterea nivelului educațional a facilitat foarte mult procesul de inovare ce a avut loc în cadrul industriei computerelor.

Concluzii

Factorii tradiționali de producție, precum munca, pământul şi capitalul, nu au dispărut, însă au devenit factori secundari. Astfel, cunoașterea devine principala resursă care este relevantă în prezent.

Educația, studiile, calificările unui angajat au puternice implicații asupra locului de muncă unde acesta este încadrat. Persoanele cu un nivel mai înalt de educație şi care sunt remunerate corespunzător nivelului lor de pregătire, se perfecționează constant, își asigură condiții adecvate unui standard de viață normal, tind să aibă o sănătate mult mai bună.

Bibliografie

1. Bere Paul, *Dezvoltare durabilă,* suport de curs, Editura U.T. Press, Cluj-Napoca, 2016
2. Brian Arthur, *The Nature of Technology*, 2011
3. Buta Simona, *Capitalul uman, capitalul social şi studiul relaţiilor informale din organizaţiile de afaceri*, Editura Pro Universitaria, Bucureşti, 2016
4. Friedman Milton, Friedman Rose, *Libertatea de a alege. O declaraţie personală*, Co.lecţia de economie, Editura Publica, Bucureşti, 2009
5. Friedman Milton, *Capitalism şi libertate*, 1962, https://www.academia.edu
6. Josan Ioana Julieta, *Capitalul uman şi resursele umane în România*, Editura Universităţii din Bucureşti, Bucureşti, 2016
7. Mincer Jacob, *Studii ale capitalului uman*, Biblioteca Digitală, Biblioteca Naţională a României
8. Mincer Jacob, *Human Capital and Economic Growth,* 1981, https://www.nber.org

9. Pelinescu Elena, *Capitalul uman: factor esenţial al creşterii competitivităţii în societatea cunoaşterii*, Editura Universitară, Bucureşti, 2015
10. Rothkopf David, *TED - Întrebările de mâine*, Editura Black Batton Books, 2011
11. Voicu Bogdan, *Capitalul uman: componente, niveluri, structuri. România în context european*, Revista „Calitatea Vieţii", XV, nr. 1-2, Bucureşti, 2004
12. ****Capitalul intelectual și educația în contextul unei economii și a societății bazate pe cunoaștere,* Biblioteca Digitală, https://www.cercetareservicii.ase.ro/Documente
13. *** *Declaraţia Universală a Drepturilor Omului*, http://www.ohchr.org
14. *** *Obiectivele de Dezvoltare ale Mileniului (ODM),* http://www.unhcr.org
15. *** *Summit-ul Mileniului*, New York, 2000

COMPORTAMENTUL CONSUMATORILOR ÎN PANDEMIA COVID 19

CONSUMER BEHAVIOURS IN THE COVID 19 PANDEMIC TIME

Prof.univ.dr. Manuela EPURE
Universitatea Spiru Haret, Bucureşti

Rezumat: *Apariția neașteptată a coronavirusului a schimbat dramatic viața fiecăruia dintre noi și a adus provocări inimaginabile omenirii. Nimic nu mai este la fel și, totuși, viața merge înainte.*

Studii recente au dezvăluit schimbări atât în modul în care consumatorii cumpără cât și în felul în care se manifestă în consum. Consumatorii români experimentează noi modalități de achiziție a bunurilor și serviciilor și cinci tipuri de comportament au fost descrise pe baza rezultatelor unui sondaj desfășurat recent în 2020. Privind cele cinci profiluri diferite de comportament, specialiștii în marketing și oamenii de afaceri sunt provocați să reinventeze abordarea strategică și chiar modelul lor de afaceri. Studii similare la nivel mondial au abordat aceeași temă a comportamentului consumatorilor iar concluziile acestora ar trebui folosite în dezvoltarea de noi și inovative experiențe de cumpărare și de consum, indiferent de tipul de produse, servicii sau chiar evenimente culturale, artistice. Companiile sunt în situația de a face față unor noi provocări și doar creativitatea și inovarea ar mai putea să îi ajute în înțelegerea și abordarea nevoilor, dorințelor și așteptărilor consumatorilor.

Achizițiile online au crescut constant și în ritm accelerat în pandemie și consumatorii sunt foarte interesați de comportamentul companiilor în ceea ce privește asigurarea securității sanitare și a măsurilor specifice pe care aceștia le-au adoptat.

Articolul analizează cele mai recente publicații și își propune să identifice schimbările intervenite în comportamentul consumatorilor determinate de constrângerile bugetare, păstrarea sănătății și alegerile ce pot fi făcute de consumatori în condiții restrictive de circulație și de socializare.

Abstract:*The unexpected arrival of a coronavirus has changed dramatically our lives and challenged humankind in all senses. Nothing remains the same as before and still, life goes on. Recent researches revealed changes in consumers purchasing behaviour and consumption. Roumanian consumers experienced new ways to buy and five behaviour patterns have been described based on the results of a recent survey conducted in 2020. Looking at these five distinctive profiles, marketers and business people should reinvent their strategic approach and business model.*

Worldwide similar studies have explored the same topic and conclusions should be used in developing new and innovative buying and consumption experiences not matter if is about products, services, cultural events, art etc. Companies face new challenges and creativity and innovation might help them in addressing consumers'needs and expectations.

Online purchasing grow constantly in pandemic times and consumers are very much interested in companies' feedback concerning the health safety measures adopted.

The paper examines the recently published studies and aims to identify the consumers' behaviour changes determined by budgetary constraints, health conservation, and patterns of choices in specific restrictive conditions of circulation and socialization.

Cuvinte cheie : *comportamentul consumatorului, decizie de cumpărare, pandemie COVID 19, motivaţie, atitudine, comerţ electronic*

JEL : D12, I15, M21, M31,

Introducere

Comportamentul consumatorilor a constituit întotdeauna un domeniu de interes atât pentru economiştii preocupaţi de studierea comportamentul economic al indivizilor, cât şi pentru sociologii

interesaţi de descrierea şi analiza modelelor de comportament social şi implicit economic. Interesul este de înţeles, mai cu seamă, pentru că indivizii şi alegerile lor în consum, dar şi modelele de comportament explică în detaliu impactul acestora asupra mediului de afaceri, asupra modelelor de business, în general, şi a strategiilor de marketing, în particular. Teoria comportamentului economic explică în mare măsură cum indivizii decid atunci când cumpără, care sunt factorii ce influenţează hotărâtor deciziile pe care le adoptă și, mai ales, dacă intervin motivatori conştienţi/inconştienţi care să determine achiziţia respectivă. Analiza economică de tip neoclasic se întemeiază pe presupunerea că oamenii sunt fiinţe raţionale şi se comportă în aşa manieră încât să maximizeze satisfacerea interesul personal. Economia comportamentului uman explorează ce anume afectează deciziile economice ale indivizilor precum şi consecinţele acestor decizii asupra preţurilor pieţei, venituri şi alocare a resurselor (Miller et al.2016). Drept urmare, din punct de vedere teoretic avem la dispoziţie numeroase repere la care un analist ar putea să se raporteze în demersul său de a cerceta comportamentul individual și colectiv în perioada pandemiei COVID19.

Apariţia unui coronavirus cu atât de înalt ritm de propagare, cu incidenţă gravă asupra sănătăţii colective a luat prin surprindere atât autorităţile sanitare mondiale (OMS[2]) cât şi pe exponenţii mediului de afaceri şi pe consumatori în ansamblu. Interesul pentru identificarea unor tendinţe specifice perioadei de insecuritate sanitară, specifică oricărei pandemii, şi cu atât mai mult pandemiei pe care omenirea o traversează de 18 luni, este justificat de nevoia de predictibilitate pe care o resimt comercianţii, companiile în general, atunci când decid să îşi adapteze strategia de piaţă sau chiar să îşi regândească modelul de business pentru a răspunde mai bine provocărilor mediului extern şi de afaceri în care îşi desfăşoară activitatea. Se pare că în timp de pandemie nimic nu mai funcţionează aşa cum ne-am fi aşteptat să funcţioneze în vremuri de relativă stabilitate şi normalitate. Articolul îşi propune să prezinte, din perspectiva comportamentului consumatorului, principalele tendinţe care s-au manifestat la nivel mondial, regional şi naţional şi consecinţele acestora asupra mediului de afaceri autohton. Lucrarea se vrea o avanpremieră la un studiu mai amplu, de natură cantitativă, ce se intenţionează a fi demarat pe un eşantion reprezentativ la nivel naţional, urmând a fi valorificat în interesul unor exponenţilor mediului de afaceri.

Articolul analizează cele mai recente publicații în domeniu și propune identificarea schimbărilor intervenite în comportamentul consumatorilor determinate de constrângerile bugetare, conservarea stării de sănătate și alegerile ce pot sau nu pot fi făcute de consumatori în condiții restrictive de circulație și de socializare. Indirect se explorează şi răspunsul strategic al companiilor a căror activitate a fost direct sau indirect afectă de pandemie.

Recenzia literaturii de specialitate

Studiul de faţă şi-a propus să răspundă la următoarele întrebări:

- Care au fost principalele schimbări ale comportamentului de cumpărare şi de consum în perioada de pandemie COVID 19?
- Ce factori au afectat deciziile de cumpărare şi mai ales deciziile legate de cheltuirea bugetului personal sau al familiei?
- Ce tendinţe de comportament au fost identificate la nivel mondial, regional şi naţional?
- Cum au reacţionat companiile la tendințele globale şi cum au înţeles să îşi adapteze activitatea la cerinţele şi exigenţele consumatorilor afectaţi de pandemie?

În tabelul nr.1 sunt prezentate aspectele relevante desprinse din studiul literaturii de specialitate menite să susțină răspunsurile formulate la întrebările de cercetare formulate anterior.

Adam Smith a fost printre primii care în secolul al XVIII-lea a atras atenția asupra faptului că procesul decizional economic al oamenilor este imperfect și este influențat de valoare/utilitate și de dreptate (Ashraf et al. 2005). În 1955, economistul Herbert Simon a definit termenul „rationalitate limitată”(bounded rationality) argumentând că oamenii nu au capacități decizionale infinite ci mai degrabă acestea sunt limitate la cantitatea de informații și timpul pe care îl au la dispoziție pentru a decide, pe lângă multe alte limitări de calcul (Simon, 1982). În ultimul deceniu, un grup de teorii, denumite ” teorii ale procesului dual”, au câștigat teren, devenind predominante în cercetarea comportamentului economic (Kahneman, 2011). Teoriile procesului dual sugerează că de obicei există două tipuri de raționamente. Un tip, denumit *sistemul 2* presupune un mod rațional de a procesa

[2] OMS = Organizaţia Mondială a Sănătăţii

informațiile: gândirea deliberativă și reflexivă are loc și informațiile sunt prelucrate sistematic într-o manieră bazată pe reguli. Este inutil să mai spunem că sistemul 2 este un proces greoi și care necesită resurse cognitive considerabile. Celalalt tip de raționament, *sistemul 1* presupune o prelucrare automată a informațiilor. Acest tip necesită puține capacități cognitive și poată să continue chiar și când un număr însemnat de resurse cognitive sunt deja utilizate de procese cognitive simultane. Sisteme euristice sunt utilizate pentru a forma raționamente și a adopta decizii prompt și dau posibilitatea indivizilor să acționeze rapid odată deciziile adoptate. Sistemul 2 de procesare este în acord cu gândirea economică tradițională potrivit căreia individul este un ”actor rațional” și de aceea numeroase cercetări economice iau în considerare faptul că oamenii iau doar decizii raționale. Cu toate acestea, sistemul 1 – cel automat de procesare – a fost multă vreme neglijat de cercetarea economică ceea ce nu este de dorit pe viitor deoarece tot mai mult constatăm că oamenii iar decizii importante sub imperiul impulsului de moment, emoțiilor sau reacției disproporționate privind pericolul, supraviețuirea sau confortul , de exemplu, în condiții neprevăzute și stresante, cum ar fi pandemia COVID 19. Dincolo de investigarea modului în care informațiile sunt prelucrate de oameni folosindu-se de capacitățile minții lor, există și alte direcții de cercetare care au explorat cum este influențat comportamentul uman de către deciziile altor semeni de-ai lor. În „teoria echității, reciprocității și competiției”, Bolton și Ockenfels (2000) utilizează jocuri/simulări economice pentru a explica comportamentul uman ca fiind motivat de rezultatele pecuniare pe care cineva le obține dar și de relațiile ce pot fi identificate între propria decizie și deciziile similare ale altora.

Influența socială asupra deciziilor economice nu este numai că este evidentă în universul social restrâns (prieteni, familie, grup etnic) ci și în comparație directă cu rezultatul personal față de cel al altora , și mai mult poate fi identificată la scara largă, prin influența exercitată de normele sociale. Normele sociale care spun indivizilor într-o manieră imperativă că ei trebuie sau nu trebuie să facă ceva se numesc norme prescriptive. Oamenii, de obicei, respectă aceste norme din motive de natură socială, cum ar fi stabilirea și menținerea unor relații interpersonale, pentru a fi acceptați și priviți la fel ca ceilalți de către comunitate. Interesant este că, dincolo de aceste norme prescriptive, simpla descriere a ceea ce fac alți indivizi în situații similare de asemenea modelează puternic comportamentul uman (Cialdini et al. 1990).

Pandemia Covid 19 a afectat major și într-o manieră permanentă, de exemplu, modul în care societatea va privi amenințările pandemice viitoare: nu vor mai fi ignorate semnalele de alarmă oricât de slabe ar fi, nu vor fi tratate cu indiferență epidemiile regionale cu atât mai mult cu cât s-a demonstrat că lumea globalizată în care trăim va conduce la creșterea exponențială a cazurilor de infectare. Însă privind la comportamentul fiecărui individ în parte și a grupului din care face parte nu putem să nu remarcăm schimbări profunde și unele dintre ele chiar neașteptare.

Firește, în acest studiu se are în vedere doar comportamentul de cumpărare și consum al indivizilor ca parte a comportamentului economic și tendințele manifestate pe plan regional și global.

Tabelul nr. 1 *Rezumat al recenziei literaturii de specialitate în domeniul*

Autor(i)/lucrări	Concepte/teorii/aspecte tratate în lucrare
Teoria comportamentului economic	
Ashraf et al. 2005	- omul ființă rațională în adoptarea deciziilor - procesul decizional economic este imperfect
Miller et al.2016	-economia comportamentului uman -factorii care afectează deciziile economice -consecințele deciziilor raționale asupra prețurilor pieței,veniturilor și alocării resurselor
Simon, 1982	-„rationalitate limitată”(bounded rationality) - capacități decizionale limitate la cantitatea de informații și timpul disponibile
Kahneman, 2011	- teoria procesului dual -sistem 2 – mod rațional de a procesa informațiile – gândire deliberativă și reflexivă - sistem 1 – prelucrare automată a informațiilor de către decident
Bolton și Ockenfels, 2000	-jocuri/simulări pentru a explica comportamentul economic ca fiind motivat de rezultate pecuniare -explică influența socială asupra deciziilor economice
Cialdini et al. 1990	- deciziile economice sunt restricționate de normele sociale (norme prescriptive)

Modele de comportament – schimbări în pandemie	
Zwanka & Buff (2020)	-model conceptual privind comportamentul consumatorilor in pandemia COVID-19 - influența generațiilor asupra comportamentului -modificările comportamentale influențate de COVID-19 -naționalismul aduce producția înapoi între granițe - încremenirea în mentalitate și comenzile online - reîntoarcerea la experiențe și hedonismul „Trăiești doar o singură dată", și „Aș putea muri mâine" - călătoriile virtuale înlocuiesc deplasarea reală - plățile online altă dată imposibile acum devin posibile și de dorit - nemulțumirea față de exponenții politicii de recluziune
Donthu & Gustafsson, 2020	- pandemia are consecințe severe asupra economiei - consecințe majore apar și la nivel social - pandemia a forțat numeroase afaceri să se închidă fiind incapabile să se adapteze - consemnarea în case , respectarea distanțării sociale au transformat dramatic comportamentul consumatorului -creșterea fără precedent a internetului și a rețelelor de socializare - unele afaceri să luptă pentru existență, altele înfloresc în timp de pandemie - o analiză a pieței
Pantano et al. 2020	- competiția în timp de pandemie - comercianții de retail experimentează suișuri și declinuri - adaptarea devine esențială , domenii precum turismul, comerțul cu amănuntul sunt afectate masiv din pricina măsurilor de izolare socială - comportamentul consumatorilor în timpul stării de urgență: panică și constituirea de stocuri irațională
Accenture,2020	- caracterizarea dimensiunilor comportamentale - schimbarea obiceiurilor consumatorilor devine o provocare pentru comerțul cu amănuntul -securitatea financiară devine prioritară pentru consumatori -consumatorii se concentrează pe lucrul de la domiciliu și divertisment la domiciliu -consumatorii limitează risipa alimentară - socializarea față în față înlocuită total de socializarea virtuală
McKinsey,2020	- pandemia a transformat fundamental comportamentul oamenilor, pași uriași s-au făcut aproape instant în direcția digitalizării - schimbările comportamentale nu sunt lineare ci depind de satisfacția resimțită în urma noilor experiențe -creșterea șomajului, învățarea online, creșterea exponențială a comerțului electronic, divertisment la domiciliu,etc - informarea și comunicarea s-a mutat online în totalitate - reducerea turismului internațional și creșterea turismului intern
Euromonitor, 2020	- primele zece tendințe globale ale comportamentului consumatorilor manifestate în timp de pandemie - caracteristici ale procesului decizional de cumpărare și consum
Iyver et al. 2020	- cumpărarea compulsivă accentuată de pandemie - factorii declanșatori ai comportamentului de cumpărare compulsiv - motivații hedoniste și utilitariste și impactul asupra comportamentului consumatorilor - cadrul conceptual meta-analitic
Ahmed et al.2020	- teoria fricii în analiza comportamentului consumatorilor - analiza comportamentului de cumpărare compulsiv in timp de pandemie in rândul cetățenilor americani
Hamilton et al., 2019; Laato et al., 2020; Pantano et al., 2020	- analizează devierile de la comportamentul obișnuit de cumpărare - achiziționarea produselor de primă necesitate și crearea de rezerve de alimente total nejustificate ca volum
Mehta et al.2020	- existența unui sentiment de instabilitate la nivel individual și social ceea ce a schimbat dinamica pieței.
Sheth, 2020a, Sheth, 2020b	- obiceiurile de consum și modificarea acestora

Fundamentarea teoretică

Situația neașteptată generată de pandemie a avut consecințe dintre cele mai profunde asupra vieții de zi cu zi a consumatorilor și a schimbat dramatic modul de acțiune a companiilor și oamenilor (Donthu & Gustafsson, 2020; Pantano et al. 2020). Sondajele care au fost realizate imediat după primul val pandemic in Europa și în lume au dezvăluit că cel mai adesea consmatorii privesc produsele și brand-urile din cu totul altă perspectivă (Accenture, Mc.Kinsey, 2020). Alte studii au examinat antecedentele și dinamica achizițiilor compulsive determinate de creșterea pericolului COVID-19 și au evaluat impactul comportamentului de cumpărare manifestat în rândul mai multor cetățeni europeni (ex. români, cehi, britanici etc) (Ahmed et. al 2020; Iyer et al.2020) . Totuși o imagine de ansamblu și o analiză comparativă nu au fost încă publicate, ceea ce înseamnă că numeroase alte studii sunt încă în derulare, fiind un subiect extrem de actual și totodată sensibil.

Perioada primului val al COVID -19 a fost caracterizată, spun sondajele, prin percepția generalizată a unei penurii de produse, în special, produse alimentare, și aceasta a determinat o schimbare semnificativă în alegerile pe care consumatorii le-au realizat, aceștia fiind preocupați de achiziționarea de produse de primă necesitate și de crearea de rezerve semnificative, ceea ce reprezintă o deviere semnificativă de la comportamentul lor obișnuit de cumpărare (Hamilton et al., 2019; Laato et al., 2020; Pantano et al., 2020). Acest fenomen a fost remarcat și în Romania.

Deoarece toate elementele unei economii sunt intrinsec interconectate cu starea de sănătate publică și legat de aceasta de măsurile restrictive impuse au condus la crearea unui sentiment de instabilitate la nivel individual și social ceea ce a schimbat dinamica pieței. (Mehta et al, 2020). În orice piață, consumatorii sunt văzuți ca fiind motorul competitivității și creșterii economice, drept urmare în situații de instabilitate precum cea generată de pandemia COVID-19, consumatorii experimentează o schimbare de comportament și cât de puternică și durabilă va fi această schimbare de comportament, nimeni nu poate încă să previzioneze.

Metodele de studiere a comportamentului consumatorilor au rămas aceleași metode tradiționale: studii cantitative pentru a ilustra dimensiunile schimbărilor și pentru a identifica principalele tendințe, studii calitative pentru a stabili natura schimbărilor de comportament de cumpărare și consum dar și pentru a înțelege care sunt principalele tendințe și care sunt evoluțiile viitoare dacă pandemia se menține sau încetează. Unele studii au luat în considerare comportamentul dinaintea crizei sanitare și pe cel post-pandemie pentru a evidenția dacă se va menține comportamentul dobândit în pandemie și după încheierea acesteia și firește cu ce consecințe pentru populație și pentru mediul de afaceri.

În continuare se prezintă cele mai relevante rezultate pentru caracterizarea schimbărilor intervenite în comportamentul consumatorilor, cu accent pe situația din România

Comportamentul consumatorilor în timp de pandemie

Comportamentul consumatorilor este puternic dependent de contextul social. Consumul în general se caracterizează prin locație și timp/moment. Consumatorii dezvoltă în timp obiceiuri de consum cu privire la ce consumă, când și unde (Sheth, 2020a, Sheth, 2020b). Aceste obiceiuri nu se formează doar limitat la consumul propriu-zis ci sunt valabile și pentru achiziționarea produselor, căutarea de informații și chiar post-consum în aruncarea deșeurilor. Se știe că metodele actuale permit realizarea unei predictibilități ridicate a comportamentului consumatorului, există modele care reproduc comportamentele cu precizie și asta se întâmplă pentru că au la bază o cunoaștere profundă a elementelor definitorii ale comportamentului de consum provenite din cercetări anterioare. Dacă se poate afirma că obiceiurile descriu consumul, totuși consumul este puternic dependent și de context. Contextul este important și analizând acest aspect, studii anterioare (Accenture,2020, McKinsey 2020, Sheth, 2020) au relevat patru tipuri care afectează obiceiurile consumatorilor. Primul tip se referă la schimbarea *contextului social* ca urmare a unor evenimente din viața consumatorului cum ar fi: căsătoria, apariția copiilor, mutarea în alt oraș etc. Chiar și schimbările la locul de muncă, în comunitate, în vecinătate sau prietenii sunt tot atâtea împrejurări sociale care produc schimbări de comportament. Cel de al doilea tip este *tehnologia*, cu cât apar schimbări majore ca urmare a apariției de tehnologii emergente, vechile obiceiuri de consum se schimbă și ele (de ex. smartphone-urile, internetul, comerțul electronic etc. Căutarea pe internet, formularea de comenzi online au impactat modul în care consumatorii comandă și cumpără produse și servicii.

Cel de al treilea context ce influențează comportamentul derivă din regulile și reglementările existente pentru folosirea spațiilor publice și partajate în ceea ce privește descurajarea consumului de produse nesănătoase. De exemplu consumul de alcool, țigări sunt strict reglementate atât ca locație cât și ca vârstă a consumatorilor.

Cel de al patrulea și cel mai puțin predictibil context este cel creat de dezastre naturale, cutremure sau pandemii cum ar fi și COVID-19 pe care întreaga umanitate o traversează. Toate acestea produc modificări nu numai la nivelul consumului ci și în producție și aprovizionare.

Și în Romania, ca în oricare altă țară afectată de pandemie au fost instituite măsuri restrictive menite să protejeze populația, iar aceste măsuri de izolare au avut un impact major asupra oamenilor și modului în care aceștia își desfășoară activitățile zilnice, cum muncesc, cum fac cumpărături sau socializează. Unii dintre români au muncit de acasă (60%) iar cei afectați direct de criză le-a fost suspendat contractul de muncă intrând în șomaj tehnic.

Un studiu recent (EY, 2020) privind comportamentul consumatorului român în contextul COVID-19 aduce în atenția publicului interesat faptul că se diferențiază patru tipuri de consumatori și cinci tipuri comportamentale diferite și anume:

a) cele patru categorii de consumatori :

- Economisește și fă stocuri (35%): nu atât preocupați de pandemie, dar îngrijorați de sănătatea familiei, pesimiști cu privire la efectele pandemiei pe termen lung.
- Redu drastic cheltuielile (27%): cei mai afectați de pandemie, cei mai pesimiști cu privire la viitor și cei care cheltuiesc cel mai puțin dintre toate categoriile
- Păstrează calmul și cheltuie (26%): nu își schimbă obiceiurile de cheltuieli/consum, nu sunt afectați direct de pandemie, îngrijorați de faptul că alții fac stocuri.
- Hibernează și cheltuie (11%): cei mai preocupați de pandemie dar cel mai bine poziționați pentru a face față situației, optimiști în privința viitorului, cheltuiesc cel mai mult față de toate celelalte categorii.

b) cele cinci tipuri comportamentale:

- Revenire la normal (31%): cheltuielile rămân în mare parte neschimbate, viața nu a fost niciodată afectată cu adevărat, cel mai puțin preocupați de pandemie.
- Precaut dar extravagant (25%): venit mediu spre mare, foarte concentrați pe sănătate, dar relativ optimiști în ciuda unei credințe puternice că o recesiune globală se apropie, vor cheltui mai mult în domenii importante pentru ei.
- Rămâne econom (22%): cheltuieli mai mici și tăieri substanțiale pentru anumite produse, încearcă să se redreseze, printre cei mai pesimiști legat de viitor.
- Continuă să reducă (13%): nivel de educație cel mai scăzut, cel mai probabil să continue munca, fac reduceri mari de cheltuieli, schimbă ce cumpără și cum, pandemia a fost o îngrijorare uriașă.
- Revenire în forță (9%): cei mai tineri, continuă să muncească, cheltuie mult mai mut decât toate tipurile, viața lor de zi cu zia fost cea mai perturbată, acum sunt cei mai optimiști (EY, 2020)

Cercetarea a fost realizată in perioada iulie-septembrie 2020, datele au fost colectate prin intermediul unui chestionar online conținând un număr de 25 de întrebări organizate pe trei paliere (înainte de pandemie, în timpul pandemiei și post-pandemie).

Dacă înainte de pandemie, criteriile de bază în adoptarea deciziei de cumpărare erau prețul(2/3 din respondenți), calitatea și sustenabilitatea produsului (fig.nr.1), în timpul pandemiei a crescut importanța acordată criteriilor preț, calitate și posibilitatea de a livra la domiciliu (38,72%). Cheltuielile cu produsele de îngrijire personală, de exemplu au scăzut pentru 16,71% din respondenți în timp ce 21,27 % (categoria Hibernează și cheltuie) dintre consumatori declarau că cheltuie mai mult pentru astfel de produse.



Figura 1. Criteriile luate în considerare în decizia de cumpărare, înainte de pandemie
(sursa: EYGM, Romania, 2020)

În timpul pandemiei, respondenții sunt preocupați de propria sănătate (58,52%), și de sănătatea familiei (64,12%) și fundamenta îngrijorați de locul de muncă și starea lor financiară. Studiul arată că peste 79 % și-au schimbat modul în care cumpără și chiar criteriile aflate la baza deciziei de cumpărare (Fig.2)

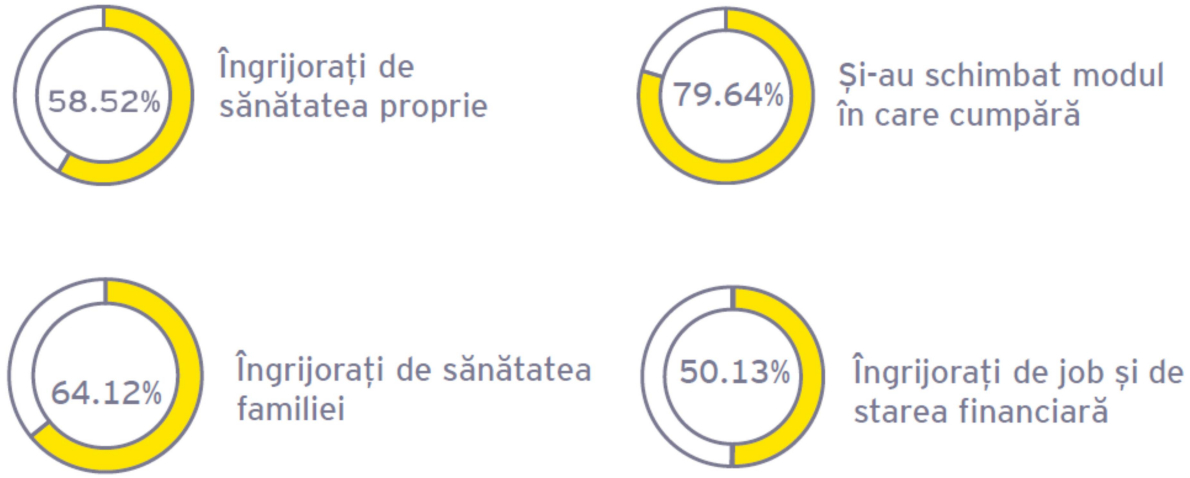


Figura 2. Principalele preocupări ale consumatorilor români în timpul pandemiei
(sursa: EYGM, Romania, 2020)

Criza COVID-19 a generat comportamente diferite în rândul companiilor din România, unele au întrerupt activitatea și mai cu seamă comunicarea comercială, altele au intensificat implicarea în problemele comunității sau au acordat o atenție sporită angajaților și problemelor acestora. La rândul lor, factorii de decizie la nivel național implicați în gestionarea crizei au luat măsuri specifice pentru a stopa răspândirea epidemiei și pentru a sprijini sectoarele economiei afectare direct. Din păcate, realitatea a demonstrat că mare parte din aceste măsuri de sprijin au fost doar anunțate și nu puse efectiv în aplicare, din păcate. Consecințele s-au văzut, unele IMM-uri au intrat în faliment, și nu neapărat provenind din sectoarele vulnerabile.

La nivel mondial, studiul publicat recent de Euromonitor International (Westbrook & Angus, Euromonitor, 2021) atrage atenția asupra a zece direcții importante ale comportamentului consumatorilor:

- Build back better – o a doua șansă de a construi viitorul, companiile nu mai sunt văzute ca fiind doar orientate către profit ci ca principali actori implicați în protejarea societății și a

planetei, peste 50% dintre respondenți fiind convinși că firma în care lucrează este interesată de misiunea sa și nu neapărat de profit în timp de pandemie.

- Ourdoor oasis (oaza de afară) – spațiile exterioare dau lucrătorilor izolați senzația unei oaze de sănătate, unii consumatori, în condițiile lucrului de la domiciliu, iau în considerare să se relocheze în arii rurale mai puțin populate pentru a investi timp în recreere și divertisment în aer liber.
- Playing with time (joaca cu timpul) – au fost identificate noi posibilități de a face programul flexibil , consumatorii sunt în egală măsură forțați dar și capabili să găsească metode creative de a se ”juca” cu timpul lor pentru a reuși să ducă la îndeplinire toate sarcinile. Companiile ar trebui să ofere soluții care să vină în întâmpinarea consumatorilor în satisfacerea dorinței lor de a maximiza timpul, oferindu-le flexibilitatea programului de lucru. 51% dintre respondenți afirmă că ” timp pentru mine însumi” este una dintre cele trei priorități principale ale vieții lor astăzi.
- Safety obssesed (obsedați de securitate sanitară) – comportament excesiv dominat de igienă și igienizare, cca 20% din respondenți folosesc plățile cu telefonul mobil atunci când fac plăți în persoană, decât să plătească în numerar sau cu cardul iar 44% s-ar simți mai confortabilă dacă livrările s-ar efectua de către drone sau roboți
- Thoughtful thriefters (gospodari grijulii) – încep să gândească ca cei afectați de recesiune, consumatorii devin grijulii și frugali, cheltuielile discreționare scad datorită incertitudinii mediului economic. Sunt cei care prioritizează valoarea adăugată și produsele protective față de sănătate. Peste 49% sunt cei care au de gând să economisească decât să cheltuie pe lucruri inutile.
- Craving convenience (comoditatea mult dorită) - de la a fi tot timpul disponibil trec la experiențe planificate în avans: afacerile sunt preocupate să se adapteze pentru a dezvolta o experiență consumatorului rezilient în timp ce se menține comoditatea.
- Phygital reality (realitatea fizdigitală) – cele două lumi se ciocnesc lumea reală și lumea digitală numeroase gadget-uri permit consumatorilor să rămână conectați și să schimbe relaționarea lor cu lumea reală căci peste 87% dintre ei dispun de un smartphone.
- Restless and rebelious (neliniștiți și rebeli) – în raport cu politicienii și autorități care sunt văzuți ca principalii „vinovați” pentru restricțiile impuse în timp de pandemie și care au condus la nevoia de a schima fundamental modul de viață de zi cu zi, inclusiv comportamentul de cumpărare și de consum.
- Shaken and stirred (amestecați și zdruncinați) – pandemia a testat capacitatea de adaptare, reziliența mentală, capacitatea de a identifica soluții iar firmele sunt chemate să ofere produse sau servicii care să satisfacă aceste nevoi și să susțină efortul consumatorilor de a crește calitatea vieții. Peste 73% din cei intervievați raportează o formă de afectare mentală (chiar depresie) care are un impact mediu și chiar sever asupra vieții cotidiene
- Workplaces in new spaces (locuri de muncă în noi spații) – recrearea noului mediu de muncă devine o prioritate acum când se lucrează de la domiciliul, dar 52% doresc să stabilească limite clare între timpul acordat programului de lucru și cel destinat familiei.

Reziliența și adaptabilitatea rămân forțele care creionează tendințele globale ale comportamentului consumatorilor în 2021. Pandemia a creat, influențat și a accelerat pe fiecare din cele zece tendințe enunțate mai sus, afectând pentru totdeauna comportamentul consumatorului. În ciuda dificultăților întâmpinate în 2020, consumatorii nu au renunțat, nu au abandonat lupta, ei au continuat să își facă auzită vocea și să forțeze actorii economici să conlucreze pentru un viitor mai bun.

Concluzii

Studierea impactului pandemiei COVID-19 asupra comportamentului consumatorilor este un subiect departe de a fi epuizat, pe de o parte pentru că pandemia nu s-a încheiat iar evoluția sa este destul de incertă și pe de altă parte deoarece complexitatea schimbărilor intervenite la nivel economic și social este dificil de cercetat și necesită timp. La nivel individual, fiecare consumator a experimentat teama de necunoscut, comportamentul compulsiv de cumpărare și nevoia de a crea stocuri de produse necesare subzistenței fiind mai degrabă un comportament de ”turmă”. Totuși câștigul cel mai evident a

fost digitalizarea rapidă a vieții de zi cu zi, ceea ce a făcut posibil lucrul de la domiciliu, constatându-se chiar o creștere a productivității muncii. Experiențele de cumpărare și de consum au fost mult diferite de cele dinainte de pandemie iar divertismentul la domiciliu a cunoscut noi valențe, crescând cererea de noi produse și servicii. Din perspectiva companiilor, capacitatea lor de adaptare și flexibilitatea la schimbările mediului economic și social au fost greu încercate, unele afaceri și-au închis porțile altele au cunoscut o dezvoltare exponențială. Indiferent pe care dintre poziții s-ar fi situat, companiile au înțeles că este vital să cunoască modelele de comportament, preferințele și cerințele consumatorilor și să găsească metode noi, inovative de a satisface nevoile și dorințele acestora. Reinventarea modelului de business a făcut posibilă supraviețuirea unora dintre companii, iar înalta capacitate de adaptare a făcut diferența între perdanți și câștigători. Probabil interesul științific față de impactul pandemiei COVID-19 se va menține mult timp de acum încolo, chiar și mult după ce pandemia va înceta.

Referinţe bibliografice

1. Accenture (2020) - ***COVID-19 will permanently change consumer behaviour***, retrieved April 16, 2021 from https://www.accenture.com/us-en/insights/consumer-goods-services/coronavirus-consumer-behavior-research
2. Ahmed R.R. , Streimikiene D. , Rolle J.-A. , . Duc P.A(2020), ***The COVID-19 pandemic and the antecedents for the impulse buying behavior of US citizens***, J. Compet., 12 (3) pp. 5-27, doi: 10.7441/joc.2020.03.01
3. Ashraf, N., Camerer, C. F., & Loewenstein, G. (2005). *Adam Smith, behavioral economist*. Journal of Economic Perspectives, 19, 131–145.
4. Bolton, G. E., & Ockenfels, A. (2000). *ERC: A theory of equity, reciprocity, and competition.* American Economic Review, 90, 166–193
5. Donthu N. , Gustafsson A. (2020), **Effects of COVID-19 on business and research**, Journal of Business Research, 117 (1) pp. 284-289,doi: 10.1016/j.jbusres.2020.06.008
6. EYGM Limited (2020) – Comportamentul consumatorului român în contextul Covid-19, iulie 2020, accesat în 20aprilie 2021
7. Iyer G.R. , Blut M. , Xiao S.H. , Grewal D. (2020), **Impulse buying: a meta-analytic review**, J. Acad. Market. Sci., 48 (3) pp. 384-404,doi: 10.1007/s11747-019-00670-w
8. Hamilton R. , Thompson D., Bone S., Chaplin L.N. , Griskevicius V., Goldsmith K. , Hill R., John D.R. , Mittal Ch , O'Guinn T., Piff P., .Roux C, Shah A. , Zhu M. (2019), -**The effects of scarcity on consumer decision journeys** J. Acad. Market. Sci., 47 (3) pp. 532 550, doi:10.1007/s11747-018-0604-7
9. Kahneman, D. (2011). Thinking fast and slow. New York: Farrar, Straus and Giroux.
10. Laato S. , . Islam N.A.K.M, Farooq A. , Dhir A. (2020), **Unusual purchasing behavior during the early stages of the COVID-19 pandemic: the stimulus-organism-response approach**, J. Retailing Consum. Serv., 57 (102224) pp. 1-12, doi: 10.1016/j.jretconser.2020.102224
11. Mehta S, Saxena T, Purohit N. (2020)- The New Consumer Behaviour Paradigm amid COVID-19: Permanent or Transient? Journal of Health Management.;22(2):291-301. doi:10.1177/0972063420940834
12. Miller J.E., Amit E., Posten AC. (2016) Behavioral Economics. In: ten Have H. (eds) Encyclopedia of Global Bioethics. Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/ 978-3-319-09483-0_37, accesat la 10 mai 2021
13. McKinsey (2020)- **Consumer sentiment and behavior continue to reflect the uncertainty of the COVID-19 crisis**, retrieved May 5, 2021, from:
14. https://www.mckinsey.com/business-functions/marketing-and-sales/our-insights/a-global-view-of-how-consumer-behavior-is-changing-amid-covid-19#
15. Pantano E. , Pizzi G. , Scarpi D. , Dennis Ch - **Competing during a pandemic? Retailers' ups and downs during the COVID19 outbreak**, Journal of Business Research., 116 (2020), pp. 209-213, doi: 10.1016/j.jbusres.2020.05.036
16. Russell J. Zwanka & Cheryl Buff (2020): COVID-19 Generation: A Conceptual Framework of the Consumer Behavioral Shifts to Be Caused by the COVID-19 Pandemic, Journal of International Consumer Marketing, DOI: 10.1080/08961530.2020.1771646

17. Simon, H. A. (1982). Models of bounded rationality: Empirically grounded economic reason (Vol. 3). Cambridge: MIT Press
18. Safara, F. A (2020) - Computational Model to Predict Consumer Behaviour During COVID-19 Pandemic. *Comput Econ* https://doi.org/10.1007/s10614-020-10069-3
19. Sheth J. (2020). Impact of Covid-19 on consumer behavior: Will the old habits return or die?. *Journal of business research*, *117*, 280–283. https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.05.059
20. Sheth, 2020a, Sheth, 2020b
21. Sheth Jagdish N. Wiley & Sons; New Delhi, India: 2020. The Howard-Sheth Theory of Buyer Behavior.
22. Sheth Jagdish N. Next Frontiers of Research in Data Driven Marketing: Will Techniques Keep Up With Data Tsunami? *Journal of Business Research.* 2020 in press
23. Sheth J. (2020). Impact of Covid-19 on consumer behavior: Will the old habits return or die?. *Journal of business research*, *117*, 280–283. https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.05.059
24. Sheth Jagdish, Sisodia R. Revising law like generalizations. *Journal of Academy of Marketing Science.* 1999;27(Winter):71–87
25. Zwanka R., Buff C. - *COVID-19 Generation: A Conceptual Framework of the Consumer Behavioral Shifts to Be Caused by the COVID-19 Pandemic*, Journal of International Consumer Marketing, Routledge, Taylor & Francis doi: https://doi.org/10.1080/08961530.2020.1771646

TENDINȚE ACTUALE CU PRIVIRE LA TRATAMENTUL CONTABIL AL CERTIFICATELOR VERZI

CURRENT TRENDS REGARDING THE ACCOUNTING TREATMENT OF GREEN CERTIFICATES

Liana GĂDĂU
Lecturer dr. Spiru Haret University, Bucharest

Rezumat: *Scopul certificatelor verzi este de a introduce mai multă energie electrică regenerabilă pe piața energiei în detrimentul energiei tradiționale, care în majoritatea țărilor se bazează pe combustibili fosili. Aceste tehnologii regenerabile sunt prea scumpe pentru a intra pe piață în condiții comerciale. Certificatele verzi pot contribui, în principiu, la reducerea producției de energie tradițională. Tratamentul contabil al certificatelor verzi este unul specific.*

Abstract: *The purpose of green certificates is to get more renewable electric energy into the energymarket at the expense of traditional energy, which in most countries is based on fossil fuel. These renewable technologies are too expensive to enter the market on commercial terms.*

Green certificates may in principle contribute to a reduction of the production of traditional energy.

Cuvinte cheie: *certificate verzi, tratament contabil, energie regenerabilă*

Keywords: green certificates, accounting, renewable energy

JEL Classification: M40, M41

1. Introducere

Certificatul Verde, cunoscut și sub numele de certificat de energie regenerabilă, este o marfă comercializabilă care demonstrează că energia electrică este generată folosindu-se surse de energie regenerabile. Certificatul Verde este documentul care atestă o cantitate de 1 MWh de energie electrică produs din surse regenerabile de energie

Prin urmare, Certificatul Verde reprezintă o formă de sprijin pentru energia electrică produsă din surse regenerabile de energie, un document care atestă că o cantitate de electricitate a fost produsă utilizând surse regenerabile de energie.

Certificatele Verzi sunt forme de susținere a producătorilor de energie electrică din surse regenerabile.

Proporțional cu energia verde produsă, se pot obține Certificate Verzi, care se pot tranzacționa pe Piața Centralizată a Certificatelor Verzi sau pe Piața Contractelor Bilaterale ale Certificatelor Verzi.

În condițiile prezentate mai sus, se impune un tratament contabil foarte bine reglementat, care să vină în sprijinul celor care cumpără și tranzacționează Certificatele Verzi. Aceste aspecte vom căuta să le scoatem în evidență în cercetarea pe care o vom face pe tema aleasă.

2. Conceptul de certificate verzi

2.1. Definiţia certificatelor verzi

Certificatul Verde este un titlu, document care atestă producerea a unei cantităţi de energie electrică din surse regenerabile de energie. Certificatul se poate tranzacţiona, distinct de cantitatea de energie electrică pe care acesta o reprezintă, pe o piaţă

organizată, în condiţiile legii şi reprezintă schema suport de promovare a producerii energiei din surse regenerabile.

Certificatul Verde - reprezintă unul din mijloacele de susţinere şi promovare a producerii energiei electrice din următoarele **surse regenerabile de energie:** energie hidraulică utilizată în centrale cu o putere instalată de cel mult 10 MW;energie eoliană; energie solară; energie geotermală; biomasă; biolichide; biogaz; gaz de fermentare a deşeurilor; gaz de fermentare a nămolurilor din instalaţiile de epurare a apelor uzate.

Statul român sprijină investitorii în energie verde regenerabilă prin intermediul certificatelor verzi asigurând un cadru legal de comercializare a acestora. În prezent, fiecare MWh de energie verde produs din surse regenerabile este recompensat cu un număr de Certificate Verzi. Aceste Certificate Verzi sunt cumpărate de furnizorii de energie electrică, companiile de profil fiind obligate să aibă o anumită cota de energie regenerabilă în coşul de energie electrică livrată consumatorilor.

2.2. Sistemul de promovare prin certificate verzi

Sistemul de promovare prin Certificate Verzi beneficiază de o reglementare riguroasă prin intermediul a numeroase acte normative emise de instituţiile implicate.

Acest sistem reprezintă un instrument care promovează utilizarea energiei din surse regenerabile prin reducerea costurilor acestei energii, prin creşterea preţului la care aceasta poate fi vândută sau prin mărirea, prin intermediul unor obligaţii referitoare la energia regenerabilă sau în alt mod, a cantităţii achiziţionate de acest tip de energie. De asemenea constă în gestionarea sistemului de cote obligatorii combinat cu tranzacţionarea Certificatelor Verzi.

Practic, prin acest sistem de promovare se conferă Certificatelor Verzi calitatea de bunuri comercializabile, precum şi o valoare predefinită (preţ minim) atribuibilă.

În urma solicitării schemei de promovare, producătorilor de energie electrică din surse regenerabile le sunt eliberate certificate verzi, iar furnizorilor de electricitate le este impusă obligaţia (printr-o cotă obligatorie) de a achiziţiona Certificate Verzi.

2.3. Autoritatea Naţională de Reglementare în Domeniul Energiei

ANRE - este autoritatea independentă de reglementare instituită în conformitate cerințele din Directiva 2003/54/CE a Parlamentului European şi a Consiliului european privind normele comune pentru piaţa internă de energie electrică.

Cu privire la Certificatele Verzi, printre atribuțiile ANRE-ului regăsim:

- acreditează grupurile sau centralele electrice care beneficiază de schema de promovare prin Certificate Verzi;
- elaborează cadrul de reglementare pentru monitorizarea costurilor de producere a producătorilor de energie electrică din surse regenerabile care beneficiază de schema de promovare prin Certificate Verzi;
- în prima decadă a lunii decembrie, ANRE publică pe site-ul propriu cota anuală obligatorie de achiziţie de Certificate Verzi estimată pentru anul următor, numărul de Certificate Verzi estimate a fi emise pe baza informaţiilor privind energia electrică estimată a se produce din surse regenerabile de energie pentru anul următor şi consumul final de energie estimat pentru anul următor;
- ANRE stabileşte prin ordin, până la data de 1 martie a fiecărui an, cota anuală obligatorie de achiziţie de Certificate Verzi aferentă anului precedent, pe baza cantităţilor realizate de energie electrică din surse regenerabile şi a consumului final de energie electrică

din anul precedent. Furnizorii de energie sunt obligaţi să raporteze trimestrial îndeplinirea cotelor obligatorii de achiziţie de Certificate Verzi, stabilite de către ANRE.

Cantitatea de energie electrică pentru care se stabileşte obligaţia de achiziţie de certificate verzi include: energia electrică achiziţionată de furnizorii de energie electrică, destinată atât consumului final al acestora, cât şi vânzării către consumatorii finali; energia electrică utilizată pentru consum final propriu, altul decât consumul propriu tehnologic, de către un producător de energie electrică; energia electrică utilizată de un producător pentru alimentarea cu energie electrică a consumatorilor racordaţi prin linii directe de centrala electrică.

2.4. Tranzacţionarea Certificatelor Verzi

Piața de Certificate Verzi este o piață concurențială, separată de piața de energie electrică, unde se tranzacționează certificate verzi aferente energiei electrice din resurse regenerabile de energie care beneficiază de sistemul de promovare prezentat în paragraful de mai sus.

Cu alte cuvinte, subsecvent primirii de sprijin sub formă de Certificate Verzi, beneficiarii pot obţine venituri, prin vânzarea acestora pe piaţa certificatelor verzi către furnizori. Vânzarea de Certificate Verzi către furnizori le aduce venituri suplimentare pentru a acoperi costurile mai mari legate de utilizarea surselor regenerabile de energie.

Piața Certificatelor Verzi are două componente, astfel că producătorii de energie electrică din surse regenerabile de energie şi furnizorii vor tranzacţiona certificatele verzi pe *Piaţa centralizată a Certificatelor Verzi,* sau pe *Piaţa contractelor bilaterale a Certificatelor Verzi*.

Cadrul de tranzacţionare a certificatelor verzi pe *Piaţa Certificatelor Verzi* este asigurat de OPCOM, conform reglementărilor ANRE. Pe piaţa centralizată a Certificatelor Verzi, OPCOM nu participă la fluxurile financiare între cumpărători şi vânzători.

2.5. Valoarea Certificatelor Verzi

Pe *piaţa centralizată a Certificatelor Verzi*, valoarea de tranzacţionare a certificatelor *este preţul de închidere al pieţei*, stabilit la punctul de intersecţie dintre curbele cererii şi ofertei de certificate verzi.

Preţul de închidere trebuie să se situeze într-un interval definit de limitele legale minime şi maxime. Preţul precum şi părţile contractuale la tranzacţii sunt stabilite de OPCOM, însă tranzacţiile financiare sunt efectuate direct între participanţi (producători şi furnizori) fără niciun transfer financiar prin intermediul aceluiaşi operator.

Perioada de tranzacţionare începe la 1 martie şi se încheie la sfârşitul lunii februarie a anului următor.

Valoarea de tranzacţionare a certificatelor verzi pe piaţa centralizată a Certificatelor Verzi este stabilită prin intermediul unor mecanisme concurenţiale şi este cuprinsă între o *valoare minimă de certificat şi o valoare maximă de tranzacţionare de certificat***.** Aceleaşi limite de preţ sunt impuse şi tranzacţiilor bilaterale.

Pe cea de a doua piață a tranzacționării a Certificatelor Verzi si anume, *pe piața contractelor bilaterale de Certificate Verzi* participanții sunt liberi să se angajeze în tranzacții bilaterale cu Certificate Verzi.

Pe această piață se încheie contracte de vânzare-cumpărare de Certificate Verzi între participanți, la prețuri negociate, pe durate determinate.

3. Tratamentul contabil actual aplicabil Certificatelor Verzi

Până nu demult, Certificatele Verzi nu erau reglementate concret în legislația contabilă, fapt pentru care contabilii puteau întâmpina dificultăți în relația cu autoritățile fiscale atunci când se discuta de taxarea veniturilor generate de înregistrarea lor la producătorii de energie regenerabilă, dificultăți care porneau de la interpretări diferite ale tratamentului contabil care se putea aplica Certificatelor Verzi.

Pentru a putea face analiza pe tema propusă, considerăm ca o firma produce energie electrica din surse regenerabile și primește certificate verzi.

Vom evidenția tratamentul contabil aferent Certificatelor Verzi, având ca ghidări legislative OMFP 1802/2014 *Pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situaţiile financiare anuale individuale şi situaţiile financiare anuale consolidate*, cu modificările şi completările ulterioare, OUG 24/2017 *Privind modificarea și completarea Legii nr. 220/2008 pentru stabilirea sistemului de promovare a producerii energiei din surse regenerabile de energie și pentru modificarea unor acte normative* dar şi *OMFP 895/2017 Pentru aprobarea Sistemului de raportare contabilă la 30 iunie 2017 a operatorilor economici, precum și pentru reglementarea unor aspecte contabile.*

În urma modificărilor aduse prin OUG 24/2017, tratamentul contabil al Certificatelor Verzi a fost schimbat, îmbunătățit, prin modificările aduse reglementărilor contabile de OMFP 895/2017. 1. Contabilizarea Certificatelor Verzi primite de producătorii de energie electrică din surse regenerabile: * dacă în trecut se făcea prin : Evidenţierea dreptului de a primi certificate verzi: 445“Subvenţii/analitic” = 7411 “Venituri din subvenții de exploatare aferente CA” x lei

Primirea certificatelor verzi:

507 Certificate verzi primite = 445 „Subvenţii/analitic” x lei

* în prezent se face prin:

Pentru certificatele verzi primite şi netranzacţionate:

D 804 „Certificate verzi” x lei

Pentru certificatele verzi primite şi tranzacţionate:

C 804 „Certificate verzi” x lei

Soldul contului 804 reprezintă numărul de certificate verzi de care beneficiază producătorul de energie electrică.

La momentul tranzacţionării Certificatelor Verzi se fac următoarele înregistrări contabile:

- la sfârşitul exerciţiului financiar certificatele verzi evidenţiate prin 507 „Certificate verzi primite” se evaluează la preţul de tranzacţionare publicat de SC OPCOM SA pentru ultima tranzacţionare, diferenţele rezultate se înregistrează întru-un cont de venituri şi anume 768 „Alte venituri financiare”, sau în contul de cheltuieli 668 „Alte cheltuieli financiare” cu formulele contabile:

507 „Certificate verzi primite” = 768 „Alte venituri financiare” x lei
sau
668 „Alte cheltuieli financiare” = 507 „Certificate verzi primite” x lei

- la vânzarea Certificatelor Verzi se recunoaşte câştigul sau pierderea rezultată în contul 7642 „Câştiguri din investiţii pe termen scurt cedate” respective 6642 „Pierderi din investiţii pe termen scurt cedate” cu formulele contabile:

461 „Debitori diverşi” = % x lei
507 „Certificate verzi primite”
7642 „Câştiguri din investiţii pe termen scurt cedate”

sau

% = 507 „Certificate verzi primite” x lei
461 „Debitori diverşi”
6642 „Pierderi din investiţii pe termen scurt cedate”

2. Contabilizarea Certificatelor Verzi prin prisma furnizorilor de energie electrică din surse regenerabile:

- Achiziţia Certificatelor Verzi la termen:

652 „Cheltuieli cu protecţia mediului înconjurător” = 471 „Cheltuieli înregistrate în avans” x lei

- Achiziţia Certificatelor Verzi înainte de termenul prevăzut de lege:

471 „Cheltuieli înregistrate în avans” = 401 „Furnizori” x lei

- Înregistrarea certificatelor verzi expirate:

668„Alte cheltuieli financiare”= 508 „Alte investiţii pe termen scurt şi creanţe x lei asimilate” /analitic distinct

- Înregistrarea Certificatelor Verzi a căror tranzacţionare este amânată:

266 „Certificate verzi amânate” = 472 „Venituri înregistrate în avans” x lei

- la sfârşitul exerciţiului financiar eventuala pierdere de valoare a Certificatelor Verzi se înregistrează astfel:

472 „Venituri înregistrate în avans” = 266 „Certificate verzi amânate” x lei

Concluzii

Aceste noi măsuri ar putea revitaliza un sector care a atras iniţial investiţii străine substanţiale şi a făcut din România una dintre cele mai atractive ţări pentru proiecte de energie regenerabilă. Scopul măsurilor este de a stabili un echilibru între interesele producătorilor şi cele ale consumatorilor de energie regenerabilă, dar si pentru a încuraja, o creştere a cererii de certificate verzi. În prezent putem vorbi un tratament contabil foarte bine pus la punct şi reglementat de normalizatorii români pentru Certificatele Verzi, aşa cum l-am prezentat şi analizat detaliat pe diverse situaţii, care vin în sprijinul celor care cumpără şi tranzacţionează asemenea certificate. Modificările succesive aduse de normalizatorii români în tratamentul contabil al Certificatelor Verzi, au fost cerute de mediul practic şi ascensiv în care au evoluat aceste certificate, de cerinţele tot mai complexe ale pieţei certificatelor verzi, dar şi de utilizatorii acestora.

Bibliografie

1. Atanasoae., P, Hopulele., E. *The impact of the support scheme on the installed capacity in renewable energy sources in Romania.* In: 2014 International Conference and Exposition on Electrical and PowerEngineering (EPE 2014), IEEE Xplore, 2014;
2. Bărbătescu., N, *Tratament contabil aplicabil certificatelor verzi,* [Online] available at http://contabarbatescu.blogspot.ro/, 2012;
3. Sava., R, *Accounting Changes on Green Certificates in Romania*, articol publicat în revista Ovidius" University Annals, Economic Sciences Series, Volume XVII, Issue 2 /2017;
4. Teiuşan.,S. C, Cioca., I.C, *DYNAMIC AND PRESENT IN THE ACCOUNTING TREATMENT APPLIED TO GREEN CERTIFICATES*, articol publicat în revista Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica, 15(1), 2013;

*** *O.M.F.P. nr.1.802/2014, Pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situaţiile financiare anuale individuale şi situaţiile financiare anuale consolidate,* M.Of. nr. 963 din 30 decembrie 2014, cu modificările şi completările ulterioare.

*** *OUG 24/2017 Privind modificarea și completarea Legii nr. 220/2008 pentru stabilirea sistemului de promovare a producerii energiei din surse regenerabile de energie și pentru modificarea unor acte normative;*

*** *O.M.F.P.nr. 895/2017 Pentru aprobarea Sistemului de raportare contabilă la 30 iunie 2017 a operatorilor economici, precum și pentru reglementarea unor aspecte contabile.*

ADAPTAREA MANAGEMENTULUI AFACERILOR LA PROVOCĂRILE MODIFICĂRII COMPORTAMENTULUI CONSUMATORULUI CA URMARE A CRIZEI COVID-19

ADAPTING BUSINESS MANAGEMENT TO THE CHALLENGES OF CHANGING CONSUMER BEHAVIOR AS A RESULT OF THE COVID-19 CRISIS

Daniel Adrian GÂRDAN Assoc. Professor Dr.
Ecaterina GHIȚĂ Dr. Ec
Iuliana Petronela GÂRDAN Assoc. Professor Dr.

Rezumat: *Comportamentul consumatorului este alcătuit dintr-o multitudine de procese, intercorelate între ele, procese determinate de o serie de factori atât exogeni cât și endogeni. Manifestarea unei crize de natura și amploarea celei prezente, a determinat modificări de substanță, profunde ale comportamentului de consum, unii dintre specialiști riscând să vorbească chiar de nașterea unei noi paradigme de consum – consumul spiritualizat.*

Articolul propune o trecere în revistă a literaturii de specialitate elocvente pentru tema propusă, fiind evidențiate principalele concluzii ale cercetărilor relevante: apariția unor noi tipuri de consumatori, modificări ale coșului zilnic, modificări ale atitudinilor, tendința de a cumpăra ”mărci locale”, preocuparea lărgită pentru consum alimentar sustenabil, prevalența comenzilor online, influența telemuncii, preocuparea sporită pentru igienă etc. Se insistă în egală măsură asupra noilor modele de afaceri care sunt adaptate pandemiei și proceselor decizionale de la nivelul firmelor care doresc să optimizeze soluțiile adoptate având în vedere consumatorii cu comportamente diferite.

Cuvinte cheie: *managementul afacerilor, comportamentul consumatorului, criza COVID-19*

Abstract: *Consumer behavior consists of a multitude of processes, interrelated with each other, processes determined by a series of both exogenous and endogenous factors. The manifestation of a crisis of the nature and magnitude of the present one, determined profound changes of consumption behavior, some of the specialists risking to speak even of the birth of a new paradigm of consumption - spiritualized consumption.*

The article proposes a review of the eloquent literature for the proposed topic, highlighting the main conclusions of relevant research: the emergence of new types of consumers, changes in the daily basket, changes in attitudes, the tendency to buy "local brands", broad concern for sustainable food consumption, the prevalence of online orders, the influence of telework, increased concern for hygiene, etc.

There is also an emphasis on new business models that are adapted to the pandemic and decision-making processes at the level of companies that want to optimize the solutions adopted taking into account consumers with different behaviors.

Keywords: *business management, consumer behavior, COVID-19 crisis*

Coduri JEL: *M31, M10*

Tendințe în modificarea comportamentului consumatorilor în contextul crizei COVID-19

Comportamentul consumatorului este un proces de decizie important și constant care vizează căutarea, cumpărarea, utilizarea, evaluarea și eliminarea produselor și serviciilor (Valaskova et al, 2015). Comportamentul de consum la nivel macro este dependent în mod direct de problemele sociale, în același timp, la nivel microeconomic sunt importanți factorii individuali care pot influența acest comportament (Solomon, 2016). Diverși specialiști susțin

că consumatorii încearcă să-și maximizeze utilitatea, satisfacția sau bucuria cumpărând bunuri de larg consum. (Mehta et al, 2020).

Abordările care explică comportamentul consumatorului sunt împărțite în următoarele orientări de bază (Valaskova et al, 2015): o abordare de natură psihologică, care pune în lumină relația dintre psihicul uman și comportamentul consumatorului; o abordare din perspectivă sociologică - care este dedicată reacțiilor consumatorilor în diferite situații sau modul în care comportamentul este influențat de diverse ocazii sociale, lideri sociali; și abordare din perspectivă economică - bazată pe cunoașterea și interpretarea mecanismelor de bază la nivel microeconomic a contextului în care consumatorii își definesc nevoile.

De regulă, în condițiile manifestării crizelor, cei mai importanți factori care modelează comportamentul consumatorului sunt atitudinea față de risc și percepția asupra acestuia. Atitudinea față de risc reflectă interpretarea consumatorului cu privire la conținutul noțiunii de riscului și a măsurii în care acest conținut rezonează sau nu cu percepția consumatorului. Percepția asupra riscului implică și interpretarea consumatorului referitoare la șansele de a fi expus riscului și aprecierea asupra gravității acestuia. În egală măsură, în opinia specialiștilor schimbările de comportament al consumatorului pe fundalul unei crize economice pot fi influențate și de caracteristicile personalității acestuia. Aceste caracteristici ale personalității includ dimensiuni precum gradul în care consumatorii simt aversiune față de risc, sunt conștienți de valoarea intrinsecă a produselor și serviciilor pentru ei și interpretarea atributelor produselor sau serviciilor care rezonează cu personalitatea individului (Hoon Ang et al, 2001).

Izbucnirea pandemiei COVID-19, precum și evoluția accelerată a acesteia a surprins nu numai pe specialiști ci și pe consumatorul de rând care s-a trezit brusc pus în fața a multiple provocări și fenomene care, atât ca și intensitate cât și ca amploare au condus la o situație generală fără precedent. Criza a reprezentat un fenomen de o amploare ieșită din comun care a dus la modificarea globală a comportamentului de consum. Potrivit studiului realizat de compania Nielsen, pe baza sondajului realizat în rândul consumatorilor din 100 de țări, a fost identificat un proces care include 6 etape în evoluția comportamentului consumatorilor. Acest model este comun tuturor piețelor afectate de pandemie, fiind util tuturor companiilor care au nevoie să înțeleagă și să se adapteze la aceste schimbări, astfel încât să poată planifica mai bine acțiunile viitoare (Stanciu et al, 2020). Prima etapă presupune un comportamentul proactiv care vizează creșterea imunității și a stării generale de sănătate, acesta fiind urmat de stadiul gestionării reactive a sănătății, când au explodat achizițiile de produse de protecție. A treia și a patra etapă sunt acumularea de provizii și pregătirea pentru a trăi în carantină, urmată de experiența reală a unei vieți pline de restricții. Ultima etapă va fi revenirea la normal, la „noul normal”. Etapele descrise au fost ”respectate” în majoritatea statelor, existând variații datorate politicilor guvernamentale locale privind gestiunea pandemiei și situațiilor economico-sociale specifice pentru fiecare țară în parte.

Același studiu relevă și o serie de cifre foarte sugestive pentru efectele crizei pandemice asupra comportamentelor de consum, încă din primele zile ale restricțiilor guvernamentale. Astfel, pentru perioada 23 februarie – 15 martie 2020, comparativ cu aceeași perioadă din 2019, s-a înregistrat o creștere totală a vânzărilor cu 37,2% categoriile cu cea mai subliniată dinamică fiind produsele de îngrijire personală (+65,6%) și produsele alimentare (+ 42%). Vânzările de produse destinate asistenței la domiciliu au crescut în total cu 23,4%, tendința fiind accentuată în special în ultima săptămână a intervalului (9 - 15 martie), echivalent cu a treia etapă de „pregătire a proviziilor”, când unele tipuri din produse precum conserve de pește + 29,8%, săpun și produse de igienă personală + 46,6%, spaghete + 37,8% au înregistrat creșteri cantitative semnificative (Stanciu et al, 2020).

Într-o cercetare realizată online de către compania PSB, pe un eșantion de 1000 de respondenți din SUA, în perioada martie-mai 2020, s-au evidențiat o serie de comportamente diferențiate pe categorii de vârstă astfel: cei din generația Baby Boomers fac mai mult

grădinărit, citesc cărți și se ocupă de proiecte de casă, Gen Z petrece mult mai mult timp pe social media și joacă jocuri pe computer, Millennials și Gen X petrec mai mult timp lucrând decât alții. Toate categoriile împărtășesc comportamente similare astfel: 71% se uită la TV, 36% cumpără online, 5% fac lecții cu copii, 44% gătesc, 56% se joacă jocuri pe calculator (Rivers, Horst, 2020).

La întrebarea ce anume vă face fericit, respondenții au ales 61% familia mea, 53% să mă simt în siguranță financiar, 47% să iau masa în oraș, 47% vacanța de vară, 40% să călătoresc în zonă, 36% să fac cumpărături, 39% să mă păstrez în formă, 47% să stau în casă, 50% să ies afară (Rivers, Horst, 2020). Aceste răspunsuri denotă nevoia oamenilor de siguranță precum și nevoia de relaționare și activități care să poată estompa angoasa și frustrările acumulate pe fundalul pandemiei. În ceea ce privește tendințele comportamentale de viitor, cercetătorii au remarcat o serie de tendințe cum ar fi: tensiune între confidențialitate și siguranță (Rivers, Horst, 2020), o reîntoarecere precaută către economia de tip sharing, telemunca va rămâne ca tendință stabilă.

Răspunsurile denotă o stare puternică de angoasă referitoare la viitor în ceea ce privește disponibilitatea de a fi accesate datele personale (cum ar fi înregistrările privind starea de sănătate sau locația fizică în care se află persoana).

Din grafic se poate observa procentul mic de respondenți care sunt dispuși să acorde încredere instituțiilor statului în ceea ce privește accesul la informații personale. Această tendință va influența și disponibilitatea în general de a împărtăși informații cerute de diverși prestatori de servicii, în special în zona consumului online, companiile trebuind să facă eforturi suplimentare pentru a câștiga încrederea consumatorilor.

Noile modalități pe care le-au găsit oamenii de a-și realiza activitățile de zi cu zi implică o utilizare fără precedent a serviciilor specifice comerțului electronic și a serviciilor de entertainment online. Autorii studiului vehiculează un procent de 11,4% din total vânzări care reveneau comerțului electronic în 2019 și un procent de 36% dintre consumatori care au achiziționat produse online în 2020 (Rivers, Horst, 2020).

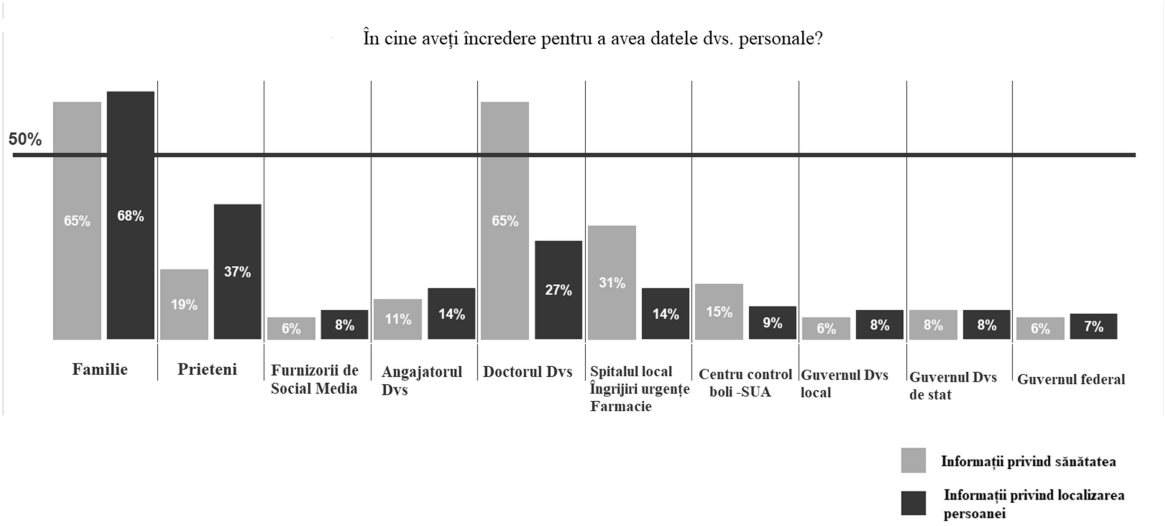


Figura 1. Gradul de încredere al persoanelor în ceea ce privește manipularea datelor personale (informații privind sănătatea și adresa persoanei)

Sursa: Rivers Anne, Horst Peter, Marketing Science Institute Lunch Lecture, Future Nostalgia: The Impact of Coronavirus on Consumer Trends and Truths, may, 2020

Această tendință clară, care indică schimbarea modalității de consum din zona offline în cea online pentru multe categorii de consumatori și pentru multe categorii de produse, implică o reevaluare a strategiilor de brand pe termen lung, în direcția digitalizării.

Comportamentul de consum prefigurat după pandemie, favorizează drept atribute căutate ale produselor și serviciilor prețul, valoarea de întrebuințare și calitatea produselor.

Cum se va intersecta preferința de a cumpăra local cu preferințele consumatorilor pentru bunuri la prețuri mai mici, în special în timpul sau ieșirea din recesiune?

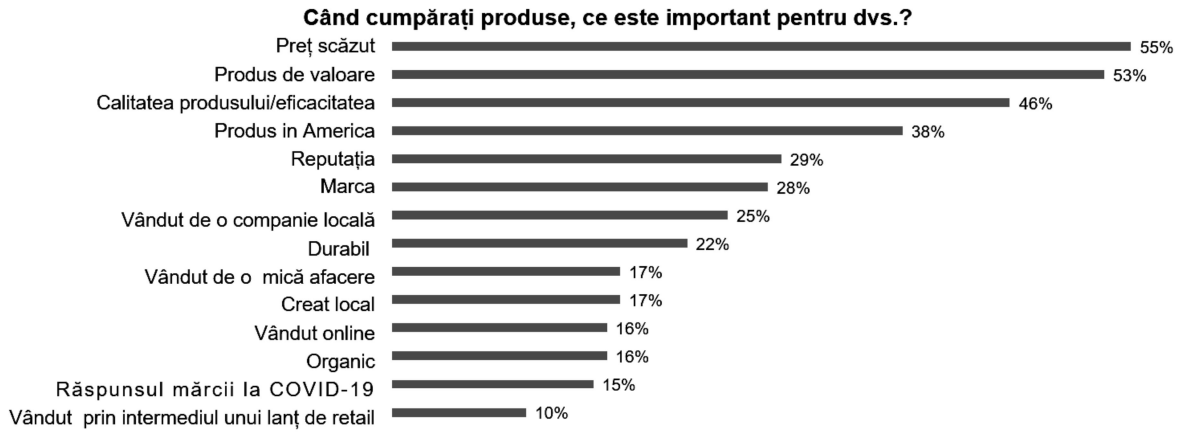


Figura 2. Motivele de cumpărare importante pentru consumatori în perioada post-pandemie
Sursa: Rivers Anne, Horst Peter, Marketing Science Institute Lunch Lecture, Future Nostalgia: The Impact of Coronavirus on Consumer Trends and Truths, may, 2020

În ciuda volatilității prețurilor și a îngrijorării cu privire la veniturile viitoare ale gospodăriilor, o proporție semnificativă a consumatorilor s-a orientat către cumpărarea de alimente mai sănătoase și mai durabile. În plus, risipa de alimente a înregistrat o scădere notabilă a volumului. O astfel de ocazie ar trebui exploatată strategic de producători și comercianți cu amănuntul pentru a satisface această cerere a consumatorilor. În cele din urmă, criza COVID-19 pare să fie o oportunitate de neegalat de a reconstrui piața agroalimentară, permițând tranziția către modele de aprovizionare și producție mai durabile (Fanelli, 2021).

2. Modificări în abordarea managerială a afacerilor afectate de către pandemie

Majoritatea cercetărilor efectuate în diverse contexte de consum (culturale, economice etc) au relevat faptul că modelele de consum tradiționale au fost afectate puternic și am putea spune iremediabil. Gradul în care aceste transformări sunt înțelese și acceptate de către firme este esențial pentru supraviețuirea și dezvoltarea ulterioară a acestora în perioada viitoare de post-pandemie.

Natura acestei crize a scos la suprafață dezavantajul dependenței consumatorilor de articolele esențiale pentru nevoile de bază și a pus sub un mare semn de întrebare modelul de consum materialist, de tip hedonic care nu este neapărat indus de necesități.

Consumatori de pe întreg mapamondul își schimbă mentalitatea și se adaptează acestor noi condiții, astfel că ceea ce afirma Kotler în 2019 despre efortul consumatorilor moderni de a căuta speranță, remedii și adevărate ”ancore” în viața de zi cu zi capabile să inducă transformări ale personalității (corpului/minții) unui individ devine din ce în ce mai relevant în aceste noi condiții (Kotler, 2019).

Comportamentul consumatorului global cunoaște noi dimensiuni pornind de la provocările aduse de pandemia COVID-19. Aceste modificări, precum și o serie de alte fenomene complexe referitoare la dinamica relațiilor de afaceri reprezintă o provocare pentru întreprinderi pentru a aduce schimbări strategice care să favorizeze sustenabilitatea și

regândirea unor modele de strategii de afaceri care să le permită să rămână viabile la nivelul tuturor segmentelor de consumatori.

Una dintre abordările specifice managementului afacerilor din domeniul comerțului care ar putea avea succes în noile condiții de consum este cea propusă de profesoara Barbara E. Kahn. Aceasta pornește de la idea potrivit căreia clienții doresc să cumpere ceva pe care îl prețuiesc de la cineva în care au încredere (care formulează o promisiune de vânzare în acest sens) , astfel că vor cumpăra de la comercianții cu amănuntul care oferă valoare superioară, care au un avantaj competitiv superior. (Kahn, 2020).

Companiile au la dispoziție 4 orientări strategice corespunzătoare unei „matrici a succesului", în funcție de variabile precum beneficiile produsului, experiența consumatorului, avantajul competitiv superior și propunerea de vânzare.

Orientările au în vedere superioritatea produselor marcate, experiența îmbunătățită a consumatorului, excelența operațională, eficiența cu cele mai mici costuri, înțelegerea cuprinzătoare a clientului și confortul acestuia.



Figura 3. Matricea succesului în retail

Sursa: Kahn E. Barbara, "Win Customers in an Era of Endless Disruption", Marketing Science Institute's State of Marketing Science Summit, 26-27 Februarie 2020

Clienții vor fi atrași de diferiți furnizori, pornind de la propriile nevoi. Companiile vor alege un cadran dominant în funcție de resursele competitive proprii și valoarea segmentului de clienți. Cadranul care se va afla pe locul al doilea din punct de vedere strategic trebuie să fie dominant din perspectiva strategiei aleasă pentru pieţele foarte competitive. Companiile trebuie să fie conștiente de modificările așteptărilor clienților la nivelul celorlalte cadrane și trebuie să țină pasul cu această dinamică.

Acest model de afaceri poate fi cel care asigură succesul pentru multe companii care caută soluții creative pentru noile situații create de pandemie. Consumatorii vor fi foarte atenți la promisiunile companiilor și la modul în care acestea sunt capabile să livreze valoare efectiv. Pentru a putea performa în acest mod în exterior, companiile trebuie să îndeplinească și condițiile existenței unei anumite sinergii în interior, relaționarea cu angajații fiind unul dintre elementele esențiale în contextul pandemiei. În acest domeniu este necesară o abordare echilibrată pe fundalul noilor cerințe și modificări - preponderența telemuncii, necesitatea de programe de protecție a sănătății angajaților, valorizarea mai bună a angajaților merituoși, investițiile strategice în pregătirea continuă a angajaților și în digitalizarea muncii acestora etc.

3. Concluzii și cercetări viitoare

Schimbările de la nivelul comportamentului de consum în general ca urmare a pandemiei nu trebuie interpretate de către specialiștii în marketing la nivel superficial, doar ca manifestare a unor nevoi de consum induse de necesitățile obiective ca rezultat al izolării impuse la domiciliu sau reducerii activității diverșilor agenți economici din sfera serviciilor (baruri, restaurante, cinematografe, mall-uri etc). Lucrurile trebuie analizate în profunzime pentru a înțelege cu adevărat spre ce se îndreaptă modelele de comportament de consum al viitorului post-pandemic, pentru diferite categorii socio-profesionale ale populației. Astfel de tendințe care se manifestă la nivelul psihicului consumatorilor sunt foarte importante pentru a înțelege cadrul general care stă la baza manifestării tendințelor de consum pe termen lung care se prefigurează. Companiile care vor analiza corespunzător aceste aspecte au șanse mai mari să dezvolte mărci sau programe de marketing adaptate acestor realități, deoarece pe termen lung va fi avantajată o gândire strategică coerentă care folosește resorturile intime ale mecanismului de consum.

Din punct de vedere al consumului agroalimentar, propensiunea consumatorilor pentru consumul de produse alimentare mai sustenabile, ”redescoperirea gătitului” și preocuparea generală pentru o hrană mai sănătoasă creează premise la nivelul managementului companiilor din domeniu pentru a fi impulsionate parteneriate mai puternice și mai echitabile între fermieri, producători, comercianți cu amănuntul și cetățeni (Fanelli, 2021).

Direcțiile de cercetare viitoare este recomandabil să aibă în vedere monitorizarea atentă a statisticilor privind consumul, a modalităților de compensare între diferite categorii de produse și a felului în care canalele media, în special internetul și cele mobile sunt utilizate și influențează consumatorii. De asemenea sunt necesare cercetări longitudinale pe paneluri de consumatori care să investigheze modificări ale comportamentului de consum în funcție de ajustarea a diverse variabile, precum și un număr consistent de demersuri specifice cercetărilor calitative de tipul focus-grupurilor sau interviurilor în profunzime, axate pe elucidarea mecanismelor de formare a percepțiilor, atitudinilor și motivațiilor de consum pentru diverse contexte specifice.

References:

1. Fanelli, R. M. (2021). Changes in the Food-Related Behaviour of Italian Consumers during the COVID-19 Pandemic. Foods, 10(1), 1-16.
2. Hoon Ang, S., Sim Cheng, P., Lim, E., & Kuan Tambyah, S. (2001). Spot the difference: Consumer responses towards counterfeits. Journal of Consumer Marketing, 18(3), 219–235.
3. Kahn E.B. (2020), "Win Customers in an Era of Endless Disruption" presented at Marketing Science Institute's State of Marketing Science Summit on February 26-27, 2020, https://www.msi.org/wp-content/uploads/2020/06/kahn_presentation_for_the_Summit_2020.pdf
4. Kotler, P. (2019). The market for transformation. Journal of Marketing Management, 35(5–6), 407–409.
5. Mehta, S., Saxena, T., & Purohit, N. (2020). The New Consumer Behaviour Paradigm amid COVID-19: Permanent or Transient?. Journal of Health Management, 22(2), 291-301.
6. Rivers A., & Horst P. (may, 2020), Future Nostalgia: The Impact of Coronavirus on Consumer Trends and Truths. Marketing Science Institute Lunch Lecture,
7. Solomon, M.R. (2016). Consumer behavior: Buying, having and being (12th ed.). London: Pearson Education Limited.
8. Stanciu, S., Radu, R. I., Sapira, V., Bratoveanu, B. D., & Florea, A. M. (2020). Consumer Behavior in Crisis Situations. Research on the Effects of COVID-19 in Romania. Annals of the University Dunarea de Jos of Galati: Fascicle: I, Economics & Applied Informatics, 26(1), 5-13.
9. Valaskova, K., Kramarova, K., & Bartosova, V. (2015). Multi criteria models used in Slovak consumer market for business decision making. Procedia Economics and Finance, 26, 174–182.

IMPACTUL PANDEMIEI COVID-19 ASUPRA CREȘTERII ECONOMICE A ROMÂNIEI

THE IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC ON ROMANIA'S ECONOMIC GROWTH

Marinela GEAMĂNU, Universitatea *Spiru Haret*
Ion Iulian HURLOIU, Universitatea *Spiru Haret*
Bianca Florentina RUSU, Universitatea *Spiru Haret*
Lăcrămioara Rodica HURLOIU, Universitatea *Spiru Haret*

Rezumat: *Pandemia SARS-COV-2 și măsurile luate de toate guvernele lumii pentru limitarea efectului virusului COVID-19 asupra sănătății umane au un impact major asupra economiilor naționale. Întreaga lume a fost și este supusă la grea încercare din cauza pandemiei. România a adoptat o serie de măsuri obligatorii menite să prevină răspândirea virusului.*

Abstract: *SARS-VOC-2 pandemic and measures taken by all governments in the world to limit the effect of COVID-19 virus on human health have a major impact on national economies. The whole world has been and is being put to the test because of the pandemic. Romania has adopted a series of mandatory measures intended to prevent the spread of the virus.*

Cuvinte-cheie: *SARS-COV-2*, pandemie, creștere economică, criză economică

Key-words: *SARS-VOC-2*, pandemic, economic growth, economic crisis

JEL Classification: *O11, O15.*

Introducere

Lucrarea de față prezintă impactul COVID-19 asupra creșterii economice în România comparativ cu statele UE-27. În februarie 2020, impactul COVID-19 asupra economiei românești părea nesemnificativ, însă o dată cu pandemia și răspândirea virusului, efectele asupra economiei țării noastre sunt devastatoare. Înainte ca virusul Covid-19 să devină global pandemic predicțiile erau că economiile lumii vor suferi pierderi de cel puțin 2,4 procente din valoarea PIB.

Recenzia literaturii pe tematica abordată

„În ciuda efectelor economice majore în cazul Chinei, semnificative la nivel global și local, nu considerăm că momentan se impune să luăm în calcul un scenariu alarmist. Există experiențe asemănătoare anterioare (SARS sau ZIKA), așa că e important să reamintim că, atunci când se va limita răspândirea virusului, lucrurile vor reveni, gradual la normal și în regiunile puternic afectate, iar normalizarea situației va duce la reaprinderea cererii globale de produse chinezești. Cu toate acestea, faptul că multe companii internaționale se bazează exclusiv pe China pentru lanțul de producție ar trebui să le ridice semne de întrebare și să le facă să regândească planurile de business în eventualitatea altor situații neprevăzute care pot apărea pe viitor”, explică Roxana Popescu, Managing Director al KeysFin.

Caracterul global al răspândirii infectării cu Coronavirus, conform Bloomberg, ar putea costa economia mondială un preț de aproximativ 2,7 trilioane de dolari în considerarea unor factori precum distribuția cazurilor de îmbolnăvire într-un număr mare de țări, estimările riscurilor pentru lanțurile de aprovizionare globale și un model pe scară largă al economiei globale.

Analiștii Frames[7] concluzionează în studiul „*Efectele coronavirusului asupra economiei și măsurile luate de statele europene pentru a ajuta firmele afectate”* publicat în martie 2020 că problemele sunt tot mai mari în rețelele de aprovizionare, mai ales în China, principalul exportator al lumii, fluctuațiile semnificative ale tarifelor resurselor, precum petrol, gaze, cupru, sunt elemente de natură să genereze perspectivele unei crize economice, accentuată și de scăderea semnificativă a consumului la nivel mondial, principalul motor economic.

Conținut

La sfârșitul anului 2019, în China, a izbucnit epidemia SARS CoV-2, iar perspectivele de creştere economică, la nivel mondial, prezentau un grad ridicat de incertitudine. Pandemia Covid 19 s-a răspândit cu rapiditate în Europa, fapt ce a condus determinat ca majoritatea guvernelor să introducă măsuri care s-au impus din cauza situației sanitare, unicul scop fiind sănătatea cetățenilor. Din nefericire, aceste măsuri au avut efecte dezastruoase asupra economiilor naționale, cum ar fi: închiderea definitivă sau temporară a unor afaceri, restricții privind mobilitatea cetățenilor, atât în țară, cât și în afara granițelor, zguduirea piețelor financiare etc.

În prezent, planeta se luptă cu pandemia SARS CoV-2 și cu implicațiile acesteia la nivel economic, social și de mediu. Pandemia ne-a demonstrat că lumea nu era pregătită pentru o astfel de criză și că, nu este pregătită nici pentru efectele acesteia.

Criza de sănătate a demonstrat fragilitatea societății. La începutul anului 2020, 40% din gospodăriile din OCDE erau la limita pragului de sărăcie. [7] Țările în curs de dezvoltare sunt greu afectate.

Costurile directe ale pandemiei COVID-19 asociate bolilor și mortalității sunt mai mici decât pierderile indirecte cauzate de criză potrivit Noy și colab. (2020). Chiar dacă virusul COVID-19 nu a avut un efect grav asupra unor țări, din punctul de vedere al sănătății, acestea se confruntă cu o recesiune. [12]

Impactul major al virusului Covid-19 asupra economiei mondiale, cât și asupra economiei naționale, se reflectă în evoluția negativă a produsului intern brut în anul 2020, dar și în anul 2021 previzionat. Acest lucru a dus la luarea unor măsuri necesare diminuării acestor repercusiuni negative asupra economiei, iar statele membre UE-27 au răspuns prompt la necesitatea adoptării unor astfel de măsuri pentru a proteja mediul de afaceri.

În lucrarea “Estimates of the impact of COVID-19 on global poverty” autorii „estimează potențialul impact economic pe termen scurt al COVID-19 asupra sărăciei monetare globale, ca urmare a diminuării venitului sau consumului gospodăriei pe locuitor, bazate pe trei scenarii contracții globale scăzute, medii și ridicate de 5, 10 și 20%)”. Astfel, pentru fiecare scenariu determină impactul fiecărui acestuia asupra numărului de persoane sărace, ținând seama de pragurile de sărăcie utilizate la nivel international, respectiv 1,90 dolari/zi, 3,20 dolari/zi și 5,50 dolari/zi. Concluzia la care ajung autorii este ca pandemia COVID-19 reprezintă “o adevărată provocare pentru unul din obiectivele ONU de dezvoltare durabilă” și anume, ca până în anul 2030 sărăcia să fie stopată. [6]

Fondului Monetar Internaţional susține că performanţa economiei globale în anii 2019 și 2020 va scădea cu 11 bilioane de euro, și că aceasta este „cea mai gravă recesiune” de la criza economică mondială de acum circa 90 de ani. Economista şefă a FMI, Gota Gopinath susține că „nicio ţară nu va scăpa neafectată”.

FMI a publicat Indexul Mondial de Incertitudine pentru 143 de țări, în care indicele este construit prin numărarea de câte ori este menționat termenul „incertitudine” în legătură cu termenii „pandemie” sau „epidemie” din rapoartele de țară ale Economist Intelligence. Conform acestui index, virusul COVID-19 este asociat cu cel mai înalt grad de incertitudine,

în contextul economic de când indexul a început înregistrarea datelor, și anume, din anul 1996. [7]

Odată cu pandemia COVID - 19, în țara noastră, exporturile au fost mai puternic afectate comparativ cu importurile, iar deficitul de cont curent a crescut față de anii 2019 și 2020. În anul 2020 deficitul anual a cunoscut o creștere de circa 5% din PIB, urmând ca în anul 2021 să revină la un nivel tot ridicat de 4 puncte procentuale.

Tabelul nr. 1 – Produsul intern brut în statele membre ale Uniunii Europene, în perioada 2018-2020

-mil. euro-

regiunea/ economia	PIB		
	2018	2019	2020
UE-27 (din 2020)	13.518.533,2	13.965.441,3	13.305.813,8
UE-28 (2013-2020)	15.939.430,5	16.492.056,5	:
România	204.496,9	222.997,6	218.165,2
Austria	385.361,9	397.575,3	375.562,0
Belgia	460.370,1	476.343,6	451.176,9
Bulgaria	56.111,8	61.239,5	60.642,7
Cipru	21.432,5	22.287,0	21.000,3
Cehia	210.927,8	223.950,3	213.661,0
Croatia	51.950,1	54.237,9	49.104,1
Danemarca	302.361,1	312.747,2	311.726,0
Estonia	25.937,6	28.112,4	27.166,9
Finlanda	233.696,0	240.261,0	237.467,0
Franța	2.360.687,0	2.425.708,0	2.278.947,0
Germania	3.356.410,0	3.449.050,0	3.332.230,0
Grecia	179.727,3	183.413,5	165.829,8
Irlanda	326.986,1	356.051,2	366.506,1
Italia	1.771.565,9	1.790.941,5	1.651.594,9
Letonia	29.142,5	30.420,9	29.334,0
Lituania	45.491,1	48.797,4	48.794,2
Luxemburg	60.053,1	63.516,3	64.143,1
Malta	12.587,4	13.592,2	12.823,8
Olanda	773.987,0	810.247,0	798.674,0
Polonia	497.842,3	532.329,2	521.514,5
Portugalia	205.184,1	213.949,3	202.465,7
Regatul Unit	2.420.897,2	2.526.615,2	:
Slovacia	89.505,5	93.865,2	91.104,8
Slovenia	45.862,6	48.392,6	46.297,2
Spania	1.204.241,0	1.244.772,0	1.121.698,0
Suedia	470.673,1	474.550,5	472.260,1
Ungaria	135.941,4	146.092,7	135.924,5

Sursa: Eurostat

Din tabelul nr. 1 se observă că, în anul 2020, valoarea PIB în unsprezece state membre UE-27 a fost sub valoarea acestui indicator macroeconomic, din anul 2018.

La nivelul UE-27, în anul 2020 comparativ cu anul 2019 nivelul produsului intern brut a scăzut cu 659.627,5 mil. euro, iar în anul 2020 față de anul 2018 cu 212.719,4 mil. euro.

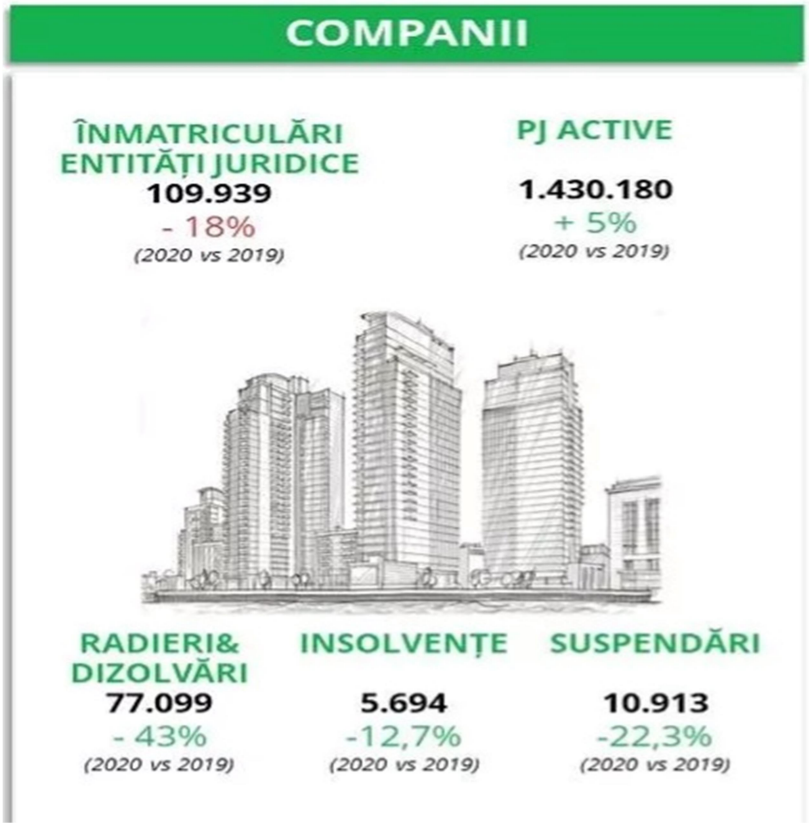
În anul 2020, un sfert din PIB-ul Uniunii Europene a fost generat de Germania (25%), urmată de Franţa (17,1%), Italia (12,4%), Spania (8,4%) şi Olanda (6%).

Statele, cu o contribuție de sub 1% din PIB-ul total al Uniunii Europene, în anul 2020, au fost: Malta (0,09%), Cipru (0,15%), Estonia (0,2%), Letonia (0,22%), Slovenia (0,34%), Lituania (0,36%), Croația (0,36%), Bulgaria (0,45%), Luxemburg (0,48%) și Slovacia (0,68%).

Contribuţia României la PIB-ul total al Uniunii Europene a fost, în anul 2019 de 1,59% și de 1,64 puncte procentuale, în anul 2020. În anul 2020 față de anul 2019 valoarea produsului intern brut în România a cunoscut o scădere de 4.832,4 mil. euro. PIB-ul României, în anul 2020, a fost de 218 mild. euro, puțin peste cel al Cehiei (213 mild.euro) și al Portugaliei (202 mild.euro) și sub produsul intern brut al Finlandei (237 mild.euro).

Pe măsură ce cazurile de COVID-19 au început să crească foarte rapid, statele membre au restricționat circulația pentru limitarea răspândirii cu virusul pandemic. Toate acestea au dus la o scădere semnificativă a produsului intern brut al UE-27. Factorul cel mai important care a contribuit la reducerea drastică a PIB-ul, în perioada pandemiei cauzate de virusul SARS –CoV-2, se află reducerea consumului populației. Totodată, la această scădere a produsului intern brut au contribuit și reducerea investițiilor, dar și diminuarea importurilor, care au scăzut mai repede decât exporturile.

Criza economică actuală a dus la închiderea unor sectoare fapt ce a condus la imposibilitatea continuării activității multor companii. [14] România riscă să intre în perioada post criză COVID-19 într-o stagnare economică greu de depășit ca urmare a lipsei de productivitate și management performant.



Sursa: KeyFin, 2021, Rezistența mediului de afaceri în pandemie, în cifre:numărul de insolvențe în 2020, la un nou minim istoric [12]

Se observă că în anul 2020, numărul de companii închise (radiate și dizolvate) s-a redus la 77.099, cu 43% față de anul 2019. De asemenea, numărul activităților suspendate, în anul 2020 comparativ cu anul 2019 s-a redus cu 22,3%.

Potrivit datelor ONRC, numărul dizolvărilor în perioada 01.01.2021 - 31.03.2021 comparativ cu aceeaşi perioadă a anului 2020, a scăzut de la 7.773 la 6.755. În luna martie 2021 numărul dizolvărilor a fost de 2.614. Suspendările, în perioada 01.01.2021 - 31.03.2021 comparativ cu aceeași perioadă a anului 2020, au avut o dinamică de 9,23%. Numai în luna martie 2021, numărul suspendărilor a fost de 1.106, din totalul de 3.195 în primul trimestru al anului. În luna martie 2021, cele mai multe radieri au avut loc în București (128), iar la polul opus, se află Ialomița cu 4 radieri.

Concluzii și remarci finale

Efectele virusului COVID-19 asupra bunăstării se vor revedea în rezultatele dramatice din țările în curs de dezvoltare.

Sectoarele economiei românești cele mai afectate de pandemia COVID-19 sunt comerțul interior, industria prelucrătoare, transporturile, construcțiile și serviciile. Anul acesta speram la o redresare a economiei de până la 3%.

Se vede necesară elaborarea unei strategii naționale de diminuare a efectelor negative ale crizei din sănătate.

În toată lumea s-a constatat necesitatea așa zisei reziliențe, din păcate România a ajuns la nerezistență la șocurile externe, deci se impune urgent redefinirea statului-națiune. Un alt efect important al pandemiei COVID-19 a fost digitalizarea lumii, însă acest lucru este un aspect bun și eficient, dar nu pe durată nedeterminată.

Globalizarea rămâne un proces inevitabil prin prisma interconexiunilor tot mai puternice.

Referințe bibliografice

1. Bjorkdahl, K., Carlsen, B., 2019, *Pandemics, Publics and Politics – Staging Response to Public Health Crises*, Uni Research Rokkan Centre, Bergen, Norway
2. Chivu, L., Georgescu, G., 2020, *Labor market vulnerabilities under the COVID-19 impact in Romania,* https://mpra.ub.uni-muenchen.de/101676/1/MPRA_paper_101676.pdf
3. Fana, M., Tolan, S., Torrejón, S., Urzi Brancati, C., Fernández-Macías, E., 2020, *The COVID confinement measures and EU labour markets,* EURO 30190 EN, Publications Office of the Euroopean Union, Luxembourg, ISBN 978-92-79-18366-2, doi:10.2760/69199, JRC120578
4. Noy, I, Doan, N., Ferrarini, B., Park, D., 2020, *Measuring the Economic Risk of COVID-19*, *Covid Economics* 3: 103-118.
5. Pele, D.T. et al., 2020, *Predicția evoluției cazurilor de infecție cu virusul SARS-CoV2 în România*, White paper, Bucharest 2020, https://github.com/danpele/SARS COV-2-Romania/ covid_paper.pdf
6. Sumner, A., Hoy, C., Ortiz-Juarez, E., 2020, *Estimates of the impact of COVID-19 on global poverty,* WIDER Working Paper 2020/43. Helsinki: UNU-WIDER, https://www.wider.unu.edu/ publication/estimates-impact-covid-19-global-poverty
7. Zaman, Gh., Cristea, A., (coordonatori), 2020, *Rolul statului-națiune în gestionarea crizei SARS CoV-2 din România. Politici de combatere, recuperare și reziliență în domeniul economiei*, Academia Română, Secția de Științe Economice, Juridice și Sociologie, IEN, https://www.researchgate.net/publication/342189579_ROLUL_STATULUI-NATIUNE_IN_GESTIONAREA_CRIZEI_SARS_Cov-2_DIN_ROMANIA_POLITICI_DE_COMBATERE_RECUPERARE_SI_REZILIENTA_IN_DOMENIUL_ECONOMIEI
8. *** Bloomberg Economics, NiGEM, OECD ICIO, 2020 „*Coronavirusul ar putea costa economia globală 2,7 trilioane de dolari*”, https://www.bloomberg.com/graphics/ 2020-coronavirus-pandemicglobal-economic-risk/
9. ***, CNSP (2020), Contextul actual al economiei românești și impactul coronavirusului asupra principalilor indicatori macroeconomici, Comisia Națională de Strategie și Prognoză, http://www.cnp.ro/user/repository/prognoze/Contextul_actual_al_economiei_romanesti_si_impactul_coronavir usului_asupra_principalilor_indicatori_macroeconomici.pdf
10. *** Euler Hermes, C*riza-covid-19-afecteaza-cresterea-economica-a-Romaniei,* 2020*, https://www.eulerhermes.com/ro_RO/covid-19/criza-covid-19-afecteaza-cresterea-economica-a-romaniei.html*
11. *** Forbes România, 2020, *Efectele coronavirusului asupra economiei și măsurile luate de statele europene pentru a ajuta firmele afectate*, https://www.forbes.ro/efectele-coronavirusului-asupra-economiei-si-masurile-luate-de-statele-europene-pentru-ajuta-firmele-afectate-155207
12. *** KeyFin, 2021, Rezistența mediului de afaceri în pandemie, în cifre:numărul de insolvențe în 2020, la un nou minim istoric, https://www.keysfin.com/#!/Pages/News/ NewsDetails&title= rezistenta-mediului-de-afaceri-in-pandemie-in-cifre-numarul-de-insolvente-in-2020-la-un-nou-minim-istoric

13. *** United Nations Industrial Development Organization, 2020, *Coronavirus: the economic impact,* https://www.unido.org/stories/coronavirus-economic-impact
14. *** Ziarul Financiar, *Există economie și în pandemie*, 27 octombrie 2020, https://www.zf.ro/info/exista-economie-si-in-pandemie-19710258
*** www.eurostat.ro
*** www.insse.ro
*** www.oecd.org
*** www.onrc.ro

DOCTRINA ŞI DEONTOLOGIA PROFESIONALĂ ÎN MISIUNEA DE EXAMINARE A CONTABILITĂŢII, ÎNTOCMIREA, SEMNAREA ŞI PREZENTAREA SITUAŢIILOR FINANCIARE

DOCTRINE AND PROFESSIONAL ETHICS IN THE MISSION FOR THE EXAMINATION OF THE ACCOUNTING, THE PREPARATION, THE SIGNING AND THE PRESENTATION OF THE FINANCIAL STATEMENTS

Conf. univ. dr. Floarea GEORGESCU
Universitatea *Spiru Haret*

Rezumat: *Misiunea de examinare a contabilităţii se bazează pe o cunoaştere aprofundată a activităţilor clientului, permiţând astfel identificarea domeniilor şi conturilor semnificative, analiza procedurilor privind organizarea contabilităţii, colectarea elementelor probante, întemeiată în mod deosebit pe controlul mai aprofundat asupra documentelor justificative, examinarea analitică, sondaje şi interviuri cu clientul.*

De cele mai multe ori clientul nu încredinţează expertului contabil numai misiunea de examinare a contabilităţii, el cere şi misiuni complementare de asistenţă administrativă, de asistenţă contabilă sau misiuni de consultanţă.

Aceste misiuni pot avea caracter periodic sau permanent şi se derulează în acelaşi timp cu misiunea de examinare a contabilităţii sau într-o perioadă diferită, având la bază, însă, acorduri contractuale, satisfăcătoare pentru părţi.

Abstract: *The accounting examination mission is based on an in-depth knowledge of the client's activities, thus allowing the identification of significant areas and accounts, analysis of accounting procedures, collection of evidence, based in particular on deeper control of supporting documents, analytical examination, surveys and customer interviews.*

In most cases, the client does not entrust to the chartered accountant only the accounting examination mission, he also requests complementary administrative assistance, accounting assistance missions or consultancy missions.

These missions may be of a regular or permanent nature and shall take place at the same time as the accounting review mission or at a different time, but shall be based on contractual arrangements which are satisfactory to the parties.

Cuvinte cheie: *Doctrina, deontologie, expertiza, situatii financiare, referenţial contabil*

Keywords: *Doctrine, deontology, expertise, financial statements, reference accounting*

JEL Clasification: *M19, M41, M48*

1. Introducere

Expertul contabil, la cererea clienţilor sau angajatorilor, întocmeşte şi semnează situaţiile financiare, ceea ce presupune: *examinarea contabilităţii* pentru asigurarea cantităţii şi calităţii informaţiilor financiar-contabile necesare întocmirii situaţiilor financiare, potrivit referenţialului contabil adoptat, *întocmirea situaţiilor financiare*, pe componentele şi în condiţiile prevăzute în referenţialul contabil adoptat, *semnarea situaţiilor financiare*, ceea ce semnifică asumarea responsabilităţii pentru cantitatea şi calitatea informaţiilor conţinute în acestea și *prezentarea situaţiilor financiare*.

Prin Legea contabilităţii 82/1991, modificată și completată ulterior, experţilor contabili li s-a încredinţat o nouă misiune, *aceea de întocmire şi semnare a situaţiilor*

financiare. Misiunea de întocmire şi semnare presupune realizarea de către expertul contabil a două activităţi care nu pot fi disociate: *activitatea de întocmire* şi *activitatea de semnare*.

Activitatea de întocmire a situaţiilor financiare constă în preluarea din conturile analitice în conturile sintetice, din conturi în balanţe şi din balanţe în situaţiile financiare pe componentele prevăzute în referenţialul contabil adoptat de entitate. Pentru a putea întocmi situaţiile financiare, expertul contabil trebuie să procedeze în prealabil la o examinare totală în ceea ce priveşte forma şi prin sondaj în ceea ce priveşte fondul documentelor puse la dispoziţie de client.

Activitatea de semnare presupune aplicarea pe toate componentele situaţiilor financiare a semnăturii expertului contabil, care poate fi: semnătura personală însoţită de numărul matricol la organismul profesional sau semnătura personală şi cea socială însoţite de numărul de autorizaţie al cabinetului obţinut de la organismul profesional. Situaţiile financiare întocmite şi semnate de expertul contabil se prezintă conducerii entităţii împreună cu o *Notă de prezentare.*

Nota de prezentare, în care este explicată situaţia economico-financiară desprinsă din conturi, este destinată exclusiv conducătorului entităţii, care decide în legătură cu modul de valorificare şi cu destinaţia acesteia.

Normele de comportament profesional

Standardul profesional 22: *Misiunea de examinare a contabilităţii, întocmirea, semnarea şi prezentarea situaţiilor financiare,* delimitează normele generale de bază, ca fiind:

- Independenţa
- Competenta
- Calitatea lucrărilor
- Secretul profesional şi confidenţialitatea
- Acceptarea şi menţinerea misiunilor

Toţi colaboratorii cabinetului/societăţii de expertiză contabilă având atribuţii privind elaborarea, examinarea, semnarea şi prezentarea situaţiilor financiare trebuie să deţină un nivel de formare contabilă corespunzător acestor lucrări.

Dacă lucrările sunt parţial sau total asigurate de client, direct sau prin personal salariat sau angajat cu convenţie civilă, expertul contabil va aprecia nivelul de calificare al personalului clientului şi îi va propune acestuia măsurile de formare în cazul în care consideră că este necesar.

Normele de lucru privind misiunile de întocmire şi semnare a situaţiilor financiare

1. Contractarea lucrărilor

Contractul de prestări de servicii încheiat cu clientul va cuprinde, în linii generale:

- denumirea precisă a misiunii de examinare a contabilităţii, întocmirea, semnarea şi prezentarea situaţiilor financiare;
- definirea activităţilor de examinare, întocmire, semnare şi prezentare;
- indicarea principalelor diligenţe tehnice ale misiunii;
- repartizarea lucrărilor între expertul contabil şi client;
- forma Raportului de misiune care va fi emis la încheierea misiunii;
- responsabilităţile expertului contabil şi ale clientului;
- menţiune că misiunea nu presupune un audit sau o certificare.

Este interzis expertului contabil să contracteze semnarea situaţiilor financiare la a căror întocmire nu a participat potrivit prevederilor prezentului standard.

2. Orientarea misiunii

Expertul contabil caută să obţină o cunoaştere globală a activităţilor entităţii, care să-i permită să-şi orienteze misiunea şi să sesizeze domeniile şi conturile semnificative.

Acest mod de abordare are ca obiectiv, să identifice referenţialul contabil adoptat de entitate, să detecteze riscurile care ar putea avea o influenţă semnificativă asupra conturilor și să să permită programarea misiunii.

Astfel expertul contabil colectează date şi informaţii privind identitatea entităţii, organizarea administrativă şi contabilă, caracteristicile contabile, fiscale, sociale, precum și necesităţile exprimate de client în materie de gestiune.

Acest demers îi va permite să se definească dimensiunile misiunii: natura, volumul, participanţii necesari, să se stabilească bugetul corespunzător și să se programeze misiunea.

Expertul contabil determină domeniile şi conturile semnificative prin:

- valoarea lor: rulaje sau solduri semnificative;
- natura lor: provizioane, evaluarea stocurilor, a lucrărilor în curs; sau
- evoluţia lor: variaţii anormale în raport cu perioada precedentă sau în raport cu un alt cont.

Această etapă îl conduce, de asemenea, la orientarea lucrărilor specifice către punctele semnificative, aprecierea unui prag de semnificaţie pe conturi, grupe de conturi sau global, determinarea repartiţiei lucrărilor între client şi cabinet și la considerarea eventuală a obţinerii din partea administraţiei entităţii a confirmării unor constatări făcute.

Ansamblul elementelor colectate în această fază a cunoaşterii entităţii şi determinarea domeniilor şi conturilor semnificative vor fi sintetizate într-o „notă de orientare”.

3. Aprecierea procedurilor privind funcția contabilă

Expertul contabil ia cunoştinţă de procesul de prelucrare contabilă a operaţiilor, se încredinţează de existenţa procedurilor care permit înregistrarea regulată, la zi, a operaţiilor entității și verifică aplicarea procedurilor fie în cursul anului, fie la sfârşitul exerciţiului, cu ocazia închiderii conturilor anuale.

Dacă procedurile entităţii privind funcţia sau activităţile contabile sunt insuficiente, expertul contabil va propune lucrări mai cuprinzătoare şi măsuri de îmbunătăţire a organizării contabile.

4. Programarea lucrărilor

Aplicarea normei îl determină pe expertul contabil să organizeze misiunea fixându-şi lucrările de executat în funcţie de timp şi de colaboratorii necesari. Totalitatea acestor informaţii este grupată într-un program de lucru care precizează punctele sensibile, domenii şi conturi semnificative; pragurile de semnificaţie pe conturi, grupe de conturi, global; controalele specifice care este necesar să fie realizate; durata intervenţiei şi termenele de respectat.

5. Delegarea şi supravegherea lucrărilor

Misiunea de examinare a contabilităţii, de întocmire, semnare şi prezentare a situaţiilor financiare necesită participarea mai multor persoane la realizarea contractului deoarece implică frecvent efectuarea mai multor lucrări de control.

În general, expertul contabil deleagă realizarea anumitor lucrări colaboratorilor săi. Această delegare necesită o informare corectă a colaboratorilor privind lucrările pe care le vor

executa, modalitatea de constatare şi de comunicare a informaţiilor semnificative evidenţiate. Expertul contabil stabileşte şi pune în practică o procedură de supraveghere, în scopul de a se asigura că lucrările se realizează potrivit programului de lucru şi termenelor prevăzute.

Supravegherea lucrărilor se materializează prin vizarea foilor de sinteză întocmite de colaboratori, pe cicluri de activităţi sau secţiuni ale programului de lucru. Expertul contabil poartă singur responsabilitatea derulării misiunii.

Expertul contabil este cel care vizează îndeplinirea programului de lucru și procedează la examinarea finală a dosarului şi semnează Raportul de misiune. Expertul contabil răspunde personal de conţinutul Raportului de misiune.

6. Colectarea elementelor probante

Expertul contabil obţine pe parcursul misiunii sale elementele probante suficiente şi corespunzătoare pentru a putea să se asigure de calitatea situaţiilor financiare. În acest scop utilizează diverse tehnici de control, mai ales controlul documentelor justificative, examinarea analitică şi convorbiri-interviuri cu conducerea entităţii. El este îndreptăţit astfel să determine condiţiile pentru punerea în aplicare a acestor tehnici, ca şi întinderea aplicării lor.

În funcţie de aprecierea procedurilor privind activitatea contabilă, expertul contabil pune în aplicare următoarele tehnici de control în vederea fundamentării opiniei sale asupra calităţii informaţiei contabile:

a. *controale asupra documentelor justificative*:
- examinarea documentelor primite de entitate care îi servesc drept justificare a operaţiilor sau pentru control: facturile furnizorilor, extrasele de cont, procesele-verbale fiscale etc.;
- examinarea documentelor create de către entitate care justifică operaţiile efectuate sau care servesc pentru controlul lor: facturile clienţilor, documentele contabile, avizele de expediţie, notele de intrare-recepţie, declaraţiile fiscale etc.

  Acest control poate fi exemplificat prin următoarele:
- analiza balanţei pe vechimi a clienţilor, pentru a controla calitatea creanţelor şi existenţa creanţelor dificil de recuperat sau irecuperabile;
- controlul evaluării stocurilor – la origine şi depreciate – cu elementele interne şi externe: facturi, procese-verbale ale producţiei în curs etc., precum şi controlul documentelor de închidere a exerciţiului, note de intrare-recepţie, avize de expediţie, procese-verbale de inventariere etc.

b. *comparaţii şi verificări*:
- între informaţiile obţinute şi documentele examinate (a se vedea mai sus);
- între documente şi situaţiile financiare;
- ale documentelor între ele.

c. *controale aritmetice, prin sondaj, ale anumitor documente:* evaluarea stocurilor, a producţiei în curs, a documentelor de plată etc.

d. *examinarea analitică prin*:
- compararea elementelor – posturilor – conturilor anuale cu cele ale perioadei precedente (conturi de activ, de pasiv, previzionale, ale unor entităţi similare din acelaşi sector de activitate);
- analiza fluctuaţiilor, a tendinţelor, a variaţiilor sau a oricăror diferenţe anormale sau importante;
- determinarea ratelor semnificative ale entităţii şi/sau ale sectorului său de activitate;
- analiza evoluţiei şi tendinţele acestor rate.

e. *interviuri-convorbiri cu conducerea sau cu salariaţii entităţii* pentru obţinerea informaţiilor suplimentare şi complementare necesare cunoaşterii elementelor nejustificate sau a litigiilor.

7. *Întocmirea situațiilor financiare*

Expertul contabil stabileşte înregistrările contabile privind închiderea situaţiilor financiare pe baza informaţiilor furnizate de client și a concluziilor care rezultă din faza de colectare a elementelor probante. Expertul contabil le înregistrează în contabilitatea entităţii sau se încredinţează că ele sunt corect contabilizate de contabilitatea entităţii.

Expertul contabil cere să i se pună la dispoziţie documentaţia inventarierii întregului patrimoniu al entităţii, verificând documentele justificative de stabilire legală a:

- amortizărilor curente şi excepţionale;
- provizioanelor pentru deprecieri, riscuri şi cheltuieli;
- producţiei în curs;
- imobilizărilor scoase din funcţiune;
- lucrărilor eventuale efectuate de entitate pentru ea însăşi etc.

Expertul contabil propune conducerii entităţii sau efectuează el însuşi înregistrările contabile destinate închiderii situaţiilor financiare (amortizări şi provizioane suplimentare, conturi de regularizare etc.), precum şi înregistrările de regularizare rezultate din faza de colectare a elementelor probante, asigurându-se că astfel situaţiile financiare pe care le va prezenta respectă reglementările sau standardele contabile aferente specificului entităţii în cauză.

8. *Utilizarea lucrărilor altor profesionişti*

În cadrul misiunii de examinare a contabilităţii, de întocmire, semnare şi prezentare a situaţiilor financiare, expertul contabil îşi realizează diligenţele sale profesionale pe baza documentelor justificative şi a informaţiilor comunicate de entitate. În acest sens, expertul contabil este în drept să ceară entităţii examinate toate documentele privind activitatea acesteia.

9. *Documentarea lucrărilor*

În cadrul misiunii de examinare a contabilităţii, de întocmire, semnare şi prezentare a situaţiilor financiare, expertul contabil întocmeşte şi actualizează, pentru fiecare dintre clienţii săi: *un dosar permanent*, care cuprinde toate informaţiile utile despre entitate pentru misiunea în curs sau pentru cele ulterioare și *un dosar al exerciţiului*, care centralizează toate documentele de lucru privind situaţiile financiare ale exerciţiului în curs.

Orientativ, în cadrul acestei misiuni *dosarul permanent* cuprinde, de obicei:

- un exemplar al contractului de prestări de servicii încheiat cu clientul respectiv;
- copie sau un extras din statut şi alte documente cu caracter juridic şi fiscal care să permită identificarea entităţii;
- descrierea entităţii şi a activităţilor sale;
- lista consultanţilor obişnuiţi ai entităţii şi adresele lor sociale;
- repartizarea principalelor funcţii şi responsabilităţi;
- descrierea referenţialului contabil şi a principiilor sale;
- descrierea succintă a dotărilor informatice şi a softului utilizat;
- constatare privind descrierea şi aprecierea procedurilor contabile;

- în cazul în care entitatea deţine participaţii la alte societăţi sau face parte dintr-un grup, se va afecta o secţiune specială dosarului permanent, care va trata aspectele privind participaţiile şi eventual consolidarea contabilă aferentă.

Dosarul exerciţiului conţine, în general:

- nota privind orientarea misiunii;
- programul de lucru;
- foile de lucru privind aprecierea procedurilor contabile;
- foile de lucru privind colectarea elementelor probante;
- foile de sinteză pentru fiecare ciclu sau secţiune de activitate;
- foile de lucru privind examinarea dosarului inventarierii patrimoniului şi regularizarea rezultatelor preconizate de client;
- nota de sinteză generală;
- situaţiile financiare întocmite şi semnate, Nota de prezentare şi Raportul de misiune.

Situaţiile financiare întocmite şi semnate de expertul contabil se prezintă conducerii executive a entităţii printr-o Notă de prezentare prin care este explicată situaţia economico-financiară a entităţii desprinsă din conturi. Clienţii unui cabinet de expertiză contabilă sunt şefi de entităţi fără cunoştinţe punctuale în materie de finanţe, de gestiune sau de contabilitate.

Redactarea unei analize care să îi permită clientului să înţeleagă situaţia economică şi financiară a entităţi sale este un demers extrem de util pentru client. Comentariile asupra gestiunii trebuie să fie clare, pedagogice şi practice; obiectivul nu este de a face din client un expert în contabilitate, ci de a-l ajuta să înţeleagă mai bine ce se află în spatele cifrelor, adică realitatea din entitatea sa.

Pe de o parte, există o aşteptare puternică a clienţilor pentru astfel de sfaturi şi consiliere. Conducătorul entităţii ia permanent decizii care se traduc, se regăsesc în situaţiile financiare ale entităţii; cum ar putea el să ia decizii bune fără informaţii, pertinente? El aşteaptă de la expertul său contabil o interpretare a cifrelor contabile şi semnificaţia acestor cifre pentru starea de sănătate a afacerilor sale. Altfel spus, el aşteaptă o veritabilă analiză şi consiliere practică pentru a-l ajuta să gireze mai bine afacerile sale.

Pe de altă parte, există o bună oportunitate pentru expertul contabil deoarece el este cel mai bine plasat pentru a vorbi despre entitate de o manieră obiectivă. Dacă elaborarea situaţiilor financiare devine oarecum mecanică, redactarea unui comentariu asupra gestiunii este o lucrare complexă de analiză care permite „descifrarea" conturilor clientului şi tragerea de învăţăminte şi prezentarea de explicaţii clientului în legătură cu situaţia entităţii sale, respectiv identificarea punctelor tari şi a punctelor slabe.

Deci redactarea şi prezentarea unei analize de gestiune a entităţii este benefică atât pentru client, care va fi ajutat să gestioneze bine şi să ia cele mai potrivite decizii, cât şi pentru cabinet, care perenizează relaţiile cu clientul, care este convins de valoarea adăugată pe care o obţine prin informaţiile primite.

Conţinutul unui comentariu de gestiune rezultă din obiectivul unei analize de gestiune: furnizarea de informaţii conducătorului entităţii-client, care să îl ajute să înţeleagă situaţia actuală a entităţii sale şi să ia cele mai bune decizii. Aceasta presupune comentarii asupra cifrelor pentru conducătorul entităţii, care să îi permită să înţeleagă situaţia entităţii sale; rezultă deci trei idei:

- comentarea cifrelor. Datorită informaticii, timpul de elaborare a diferitelor componente ale situaţiilor financiare s-a redus foarte mult, dar dacă punem în faţa clientului aceste situaţii este ca şi cum un medic care a făcut un diagnostic asupra unui pacient îi predă acestuia un tablou cu numeroase cifre şi coduri din care pacientul nu va înţelege mare lucru. Aspectul de valoare pentru expertul contabil este să

completeze situaţiile financiare cu explicaţii şi comentarii pentru ca cititorul să înţeleagă perfect situaţia entităţii sale.

- comentariile se adresează conducătorului entităţii, nu unui specialist în finanţe şi contabilitate; ele trebuie să conţină explicaţii (definirea termenilor) şi comentarii, adică interpretarea datelor.
- scopul analizei este să permită conducătorului entităţii să înţeleagă situaţia entităţii sale; deci trebuie ca analiza şi comentariile să intre în sistemul de înţelegere al conducătorului entităţii atât cât este necesar pentru a-l ajuta să ia decizii bune, şi nu pentru a-l învăţa contabilitate.

Pentru a redacta un comentariu de gestiune pertinent trebuie să se respecte unele reguli, şi anume:

- să se ţină seama de activităţile entităţii; modelele economice diferă în funcţie de activităţile desfăşurate de entitate;
- să se ţină seama de limitele contabilităţii; contabilitatea nu spune totul despre entitate, şi aceasta din mai multe motive (dacă ar fi să amintim doar două: existenţa a numeroase opţiuni contabile şi unele decizii ale entităţii, cu impact asupra prezentării în situaţiile financiare);
- să se aibă în vedere că „*prea multe comentarii omoară comentariile*". Comentariile trebuie să scoată în evidenţă ceea ce prezintă interes ţinând seama de evoluţii, posturi foarte radicale etc. Nu toate datele trebuie explicate la fel, deoarece conducătorul entităţii nu va putea distinge informaţiile importante.

Nota de prezentare are structura şi conţinutul stabilite de expertul contabil pentru fiecare entitate-client, în funcţie de situaţiile financiare întocmite şi semnate. Unele cerinţe minime referitoare la analiza activităţii şi performanţelor, care se desprind din situaţiile financiare întocmite şi semnate, sunt prezentate în Anexa la Ghidul de aplicare a prezentului standard.

Expertul contabil declară în raportul său că a îndeplinit diligenţele prevăzute de normele profesionale privind misiunea de examinare a contabilităţii, întocmirea, semnarea şi prezentarea situaţiilor financiare; el face menţiunea că misiunea sa nu este o misiune de certificare.

El declară că nu a constatat existenţa unor elemente care să pună în discuţie sau la îndoială regularitatea şi sinceritatea contabilităţii la sfârşitul exerciţiului financiar. Situaţiile financiare sunt anexate atestării. Atunci când expertul contabil are observaţii, el are obligaţia să le prezinte explicit în Raportul de misiune.

La sfârşitul misiunii, expertul contabil întocmeşte, datează şi semnează un document scris care reaminteşte modalitatea de îndeplinire a misiunii şi constatările efectuate, respectiv Raportul de misiune.

Raportul de misiune cuprinde trei părţi:

- prima, referitoare la prezentarea misiunii şi la identificarea situaţiilor financiare întocmite şi semnate;
- a doua, referitoare la diligenţele întreprinse, întinderea şi cuprinderea, cu precizarea că misiunea a fost realizată conform prezentului standard;
- a treia, cuprinzând formularea concluziilor.

Când expertul contabil nu a constatat niciun motiv care să pună la îndoială regularitatea situaţiilor financiare, va întocmi Raportul de misiune fără obsevații.

Când expertul contabil are motive care să pună la îndoială regularitatea sau/și sinceritatea informaţiilor cuprinse în situaţiile financiare, va intocmi un Raportul de misiune cu observații.

Concluzii

Managerii au nevoie de informațiile furnizate de contabilitate, dar, mai important, au nevoie să știe cum să le folosească pentru a fi performanți în planificare, control și în luarea deciziilor. Profesioniștii contabili trebuie să fie sensibili la nevoia de performanță a managerilor, ceea ce presupune o delimitare între lideri și manageri. Pentru expertul contabil este de preferat managerul profesionist care se folosește de produsul său. Este esențial ca acesta din urmă să reprezinte un exemplu de conduită, să modeleze comportamentul angajaților, inclusiv pe cel al profesionistului contabil, cu alte cuvinte, el însuși trebuie să aibă o atitudine etică, nu doar să fie lider. Managerul profesionist este cel care confirmă gestionarea eficientă a resurselor entității.

Contabilitatea, în calitate de disciplină socială și științifică, este responsabilă în general cu identificarea, colectarea, măsurarea, analiza, prelucrarea, interpretarea și comunicarea informațiilor utilizate de conducerea unei entități pentru atingerea obiectivelor de bază ale acesteia. În special, contabilitatea îi ajută pe manageri în efortul lor de a îmbunătăți performanțele economice ale societăților. Din păcate, unii dintre aceștia exagerează dimensiunea economică și se angajează în acțiuni ilegale și lipsite de etică, în susținerea unui astfel de comportament bazându-se pe sistemul informațiilor contabile. În acest sens trebuie subliniată importanța unei monitorizări permanente privind comportamentul etic prin:

- crearea unui sistem util de informații contabile;
- conștientizarea avantajelor unui sistem informatic competitiv;
- recunoașterea ramificațiilor comportamentale și a profesionalismului;
- respectul față de creatorul de informații contabile.

Informațiile sunt comunicate managerilor prin intermediul situațiilor financiare pentru luarea deciziilor. Se poate spune că sistemul informatic al unei entități trebuie să îi furnizeze conducerii informații referitoare la starea sistemului, structura acestuia și câmpul de manifestare a posibilelor decizii care trebuie luate la un moment dat.

Bibliografie

1. Ionescu Luminita, *Expertiză contabilă în România – teorie şi practică, Editia a II-a*, Editura C.H. Beck, Bucuresti, 2011;
2. Pop., A, si colectivul, *Ghid pentru aplicarea normei profesionale nr.35 privind expertizele contabile, ediţia a IV-a revizuită*, Editura CECCAR, Bucureşti, 2013.
3. Sgardea, F.M., *Control financiar şi expertiză cotabilă*, Editura A.S.E., Bucureşti, 2014;
4. Toma, Marin, Potdevin, Jacques (2008), *Elemente de doctrină și deontologie a profesiei contabile*, Editura CECCAR, București.

*** Regulamentul de organizare şi funcţionare a Corpului Expertilor Contabili şi Contabililor Autorizati din Romania a fost aprobat prin Hotararea Conferintei nationale a expertilor contabili si contabililor autorizati nr. 1/1995, publicata in Monitorul Oficial al Romaniei, Partea I, nr. 276 din 27 noiembrie 1995.

*** CECCAR (2011), *Codul etic național al profesioniștilor contabili*, ediția a V-a, Editura CECCAR, București.

*** www.ceccar.ro

*** O.M.F.P.1802/2014 Reglementări contabile privind situaţiile financiare anuale individuale şi situaţiile financiare anuale consolidate publicat în M.O. nr. 963/30.12.2014, cu modificările şi completările ulterioare;

*** O.G. nr. 65/1994 din 19 august 1994 privind organizarea activităţii de expertiză contabilă şi a contabililor autorizaţi cu modificările ulterioare;

LEADERSHIP PERFORMANT PENTRU O DEZVOLTARE DURABILĂ A CALITĂȚII ȘI ABORDĂRII PE BAZE ETICE A MEDIULUI ACADEMIC ROMÂNESC

PERFORMANT LEADERSHIP FOR A SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE QUALITY AND ETHICAL APPROACH OF THE ROMANIAN ACADEMIC ENVIRONMENT

Elena Gurgu, Luminița Viorica Pistol, AurelianA. Bondrea
Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Ştiinţe EconomiceBucureşti,*România*
Str. Fabricii, nr. 46G, Sector 6, București, Tel. 0213169793
Adresa de e-mail: se_egurgu@spiruharet.ro , luminita_pistol@yahoo.com

Rocsana Bucea-Manea-Țoniș
Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Educaţie Fizică şi Sport,*România*
Soseaua Berceni, Nr. 24, Sector 4, Bucuresti, Tel.0214551030
Adresa de e-mail: rocsense39@yahoo.com

Cezar Braicu
Universitatea Hyperion, Facultatea de Științe Economice, *România*
Calea Calarasilor, Nr. 169, Sector 3, Bucuresti, Tel.:0213237287
Adresa de e-mail: radub_m@yahoo.com, cezar_braicu@hotmail.com

Ioana-Andreea Gurgu
Universitatea București, Facultatea de Psihologie și Științele Educației, *România*
Soseaua Panduri, Nr. 90, Sector 5, Bucuresti, Tel:0314353445
Adresa de e-mail: gurgu.i.ioana-andreea.l19@s.fpse.unibuc.ro

Rezumat. *În acest articol autorii au ales să trateze valorile şi principiile pe care universităţile le promovează în mod deosebit şi a căror realizare efectivă încearcă să o asigure, precum libertatea academică, autonomia personală, dreptatea şi echitatea, meritul, profesionalismul, onestitatea şi corectitudinea intelectuală, transparenţa, respectul şi toleranţa, responsabilitatea, bunăvoinţa şi grija. Universitatea este privită ca o instiuţie care este menită să respecte demnitatea fiecăruia dintre membrii săi şi să promoveze integritatea academică pe principii etice. Articolul pune în valoare modul prin care membrii din conducerea unei instituţii universitare se angajează să contribuie la dezvoltarea democratică şi la prosperitatea societăţii. Universitatea este o instituţie ale cărei scopuri, valabile pentru fiecare membru al său, includ dezvoltarea şi afirmarea profesională, evoluţia cunoaşterii şi cercetării în condiţiile respectării statului de drept şi a drepturilor omului. Autorii consideră că managementul eticii în mediul academic reprezintă coordonarea tuturor elementelor ce țin de viața morală a unei universități. Ultimele decenii au impus cu insistență în conștiința publică importanța luării în considerare a dimensiunii etice a vieții universităților. Codurile etice, comitetele de etică, auditul etic, educația etică a personalului, tehnicile de creare a unei culturi instituționale de natură morală, toate acestea au ajuns sa fie realitati din ce în ce mai raspândite. Articolul de față se definitivează cu conlcuzia că "institutionalizarea eticii" în mediul academnic este o realitate nouă, pentru întâmpinarea careia trebuie să fim pregătiți.*

Cuvinte-cheie: *managementul eticii, etică aplicată, integritate academică, leadership academic etic, strategia de predare și învățare, cultura academica etica, implicării etice totale a angajaţilor*

JEL Classification : *I21, I23*

Abstract: *In this article the authors have chosen to address the values and principles that universities promote in particular and whose effective achievement they seek to ensure, such as*

academic freedom, personal autonomy, justice and fairness, merit, professionalism, honesty and intellectual fairness, transparency, respect and tolerance, responsibility, kindness and care. The university is seen as an institution that is meant to respect the dignity of each of its members and to promote academic integrity on ethical principles. The article highlights the way in which the members of the management of a university institution are committed to contributing to the democratic development and prosperity of society. The university is an institution whose goals, valid for each of its members, include professional development and affirmation, the evolution of knowledge and research in the conditions of respecting the rule of law and human rights. The authors consider that the management of ethics in the academic environment represents the coordination of all the elements related to the moral life of a university. The last decades have insisted on the public consciousness the importance of taking into account the ethical dimension of university life. Codes of ethics, ethics committees, ethics audits, staff ethics education, techniques for creating an institutional culture of a moral nature, all of these have become increasingly widespread realities. This article concludes with the affirmation that the "institutionalization of ethics" in academia is a new reality, for which we must be prepared.

Keywords: *ethics management, applied ethics, academic integrity, ethical academic leadership, teaching and learning strategy, ethical academic culture, total ethical involvement of employees*

JEL Classification: *I21, I23*

Managementului eticii în mediul universitar – scurtă introducere

Conform opiniei lui ***Ronald Jeurissen***, *managementul eticii în mediul universitar urmăreşte îmbunătăţirea proceselor decizionale, a procedurilor şi structurilor universitare, în aşa fel încât activităţile academice să fie cât mai mult legate de principiile etice*. Instrumentele utilizate sunt codurile etice, auditul etic şi alte strategii de conducere a unei universităţi pe calea respectării moralităţii. După ***Donald Menzel***, *managementul eticii în mediul academic nu constă în controlul şi penalizarea comportamentului personalului academic sau în reflecţia asupra eticii locului de muncă din mediul academic. El e mai degrabă ansamblul acţiunilor întreprinse de decani sau prorectori pentru a stimula formarea unei conştiinţe morale şi a unei sensibilităţi etice capabile să impregneze toate aspectele activităţii universitare. Acest tip de management al eticii în mediul universitar reprezintă promovarea şi menţinerea unei puternice culturi etice la locul de muncă din mediul academic.*

Experienţa în materie de management al eticii în mediul universitar pe plan mondial este de scurtă durată, de aproximativ două - trei decenii, dar cu toate acestea au fost propuse câteva ***modele*** ale ***progresului etic al universităților***. Unii autori vorbesc de ***patru stadii în evoluţia managementului eticii în mediul universitar***, și anume: stadiul iniţial, al conştientizării etice, stadiul raţionării etice , constând în proceduri şi criterii de luare a deciziilor, stadiul acţiunii etice și stadiul lidership-ului etic, constând în promovarea unei angajări și culturi etice.

Managementul eticii în mediul universitar, ca disciplină a managementului, se ocupă de *elaborarea acelor instrumente de conducere care contribuie la dezvoltarea etică a unei universităţi, precum şi a acelor metode care pot fi utilizate spre a determina în ce direcţie ar trebui să se dezvolte mediul academi*. Managementul eticii în mediul universitar presupune descrierea şi analiza situaţiei etice curente, prin „auditul etic", adică prin evaluarea stării „conţinutului etic" al mediului academic, determinarea situaţiei dezirabile şi decizia asupra măsurilor care trebuie luate pentru a o atinge, în perfectă concordanţă cu celelalte forme de management (de exemplu, „dezvoltarea etică a universităţii"). Managementul eticii în mediul universitare e rezultatul impregnării tot mai vizibile a mediului academic cu responsabilitate/moralitate, privită ca o condiţie indispensabilă a existenţei lor. Iar o

universitate demonstrează responsabilitate morală atunci când îşi subordonează interesele proprii interesului clienţilor săi, studenţii.

În acest context, **managementul eticii în mediul universitar** este reprezentat de *ansamblul activităţilor şi măsurilor care urmăresc organizarea instituţională a eticii pentru crearea unor universităţi integre.*

A nu se confunda managementul eticii cu **etica managementului** (*ethics of managenent, management ethics*), adică *studiul şi controlul problemelor etice ridicate de diferitele forme de management* – managementul strategic, managementul calităţii, managementul social etc.

Managementul eticii în mediul universitar este cu totul altceva. Acesta reprezintă o nouă ramură a managementului unei instituții de învățământ. El trebuie, de asemenea, distins de „etica universitară/academică" în sens larg, adică de tradiţionala analiză a problemelor etice din universităţi pentru a oferi clarificări normative şi o orientare morală, utilizând pentru aceasta diferite teorii etice şi instrumente de analiză furnizate de filosofia morală.

Etica academică *este un domeniu aflat la intersecția dintre etica cercetării, managementul eticii în mediul academic și deontologia profesională a cercetătorului sau profesorului.* Deși preocupările care pot fi circumscrise acestei zone, sunt departe de a constitui o evoluție recentă (există încă din zorii modernității dezbateri etice despre datoriile corelative ale profesorilor și studenților, sau despre teme ca admisibilitatea morală a folosirii cadavrelor pentru dezvoltarea cunoașterii medicale), domeniul a cunoscut o autonomizare semnificativă în ultimii 20-25 de ani, ca urmare în special a nevoii de a răspunde în mod articulat teoretic unor cerințe venite dinspre organismele de finanțare ale cercetării și educației, precum și dinspre opinia publică. Astfel, au apărut ori s-au consolidat reviste dedicate (cea mai cunoscută este probabil *Journal of Academic Ethics*, editată la *Springer*) și s-au publicat mai multe cărți sau compendii.

Leadership pentru calitate etică în universităţi

În vederea implementării cu succes a unui sistem de management al eticii în mdeiul academic și de calitate la nivelul universităţii este necesară orientarea liderilor universității spre dezvoltarea unei culturi a excelenţei, bazate pe respectarea principiilor etice la nivel academic.

Orientările pentru liderii din universităţi care *sprijină dezvoltarea practicilor etice* și de calitate la nivel academic constă în: Realizarea, la nivelul universităţii, a unui echilibru al rezultatelor care satisfac cerinţele pe termen scurt şi lung ale clienților universităților (studenții și susținătorii materiali ai acestora, angajatorii, piața muncii), prin monitorizarea progresului faţă de misiunea şi viziunea asumate şi faţă de strategia instituției de învățământ superior ; Adăugarea unui plus de valoare pentru clienții universităților. Universităţile trebuie să conştientizeze că există şi se menţin datorită propriilor clienţi (studenţi, masteranzi, doctoranzi, cursanţi, cadre didactice), motiv pentru care este necesar să se orienteze spre aceştia, implicându-i în proiectarea produselor şi proceselor cu respectarea principiilor de etică la nivel universitar ; Conducerea universităţii cu o anumită viziune, inspiraţie şi integritate de către lideri academici capabili să îndeplinească rolul de modele în ceea ce priveşte valorile promovate şi respectarea eticii academice profesionale. Capacitatea liderilor academici de a se adapta, reacţiona şi obţine angajarea clienților universităților sunt esenţiale pentru succesul academic al instituției de învățământ superior ; Definirea şi alinierea strategică a proceselor universităţii, utilizând metode decizionale bazate pe date şi fapte, pentru obţinerea unor rezultate echilibrate şi durabile şi pentru atingerea obiectivelor strategice, realizate prin respectarea principiilor etice la nivel academic ; Asigurarea succesului prin crearea unei culturi a implicării etice şi împuternicirii propriilor angajați

(cadre didactice și personal administrativ), în vederea obţinerii unui echilibru între obiectivele personale ale angajaților şi cele ale universităţii. Liderul academic are un rol fundamental în asigurarea echilibrului între nevoile strategice ale universităţii, aşteptările şi aspiraţiile personale ale cadrelor didactice şi ale personalului didactic – auxiliar ; Liderii din cadrul universităţii trebuie să cultive creativitatea şi inovarea continuă şi sistematică, în vederea generării de valoare şi a creşterii performanţei, cu respectarea principiilor eticii academice ; Construirea de parteneriate diverse, pe principii etice, pentru a asigura un succes mutual. Aceste parteneriate mutual durabile trebuie construite cu studenții, societatea, furnizorii-cheie de servicii educaționale, alte unităţi de învăţământ superior sau cu organizaţii non-guvernamentale ; Asumarea responsabilităţii etice pentru un viitor durabil în cadrul comunităţii academice, prin includerea, în cultura universităţii, a unui set de valori clare şi a unor standarde ridicate de comportament organizaţional etic.

Responsabilitățile liderilor pentru dezvoltarea pe baze etice a misiunii, viziunii şi valorilor universităţii

Pentru implementarea unui sistem de management al eticii și calității în mediul universitar, este necesar ca liderii universităților (reprezentaţi de Rectorat, Senat, Decanat, Conducerea Departamentelor, Consiliul profesoral etc.), să stabilească unitatea între scopul şi orientarea universităţii şi a facultăţilor. Aceștia trebuie să creeze şi să menţină un mediu intern pe baze etice, în care personalul didactic şi cel didactic-auxiliar, de cercetare, dar şi studenţii şi celelalte părţi interesate care fac parte din conducerea universităţii, să devină total implicate în atingerea obiectivelor propuse.

În vederea dezvoltării managementului eticii și calității în mediul universitar, liderii unei universități trebuie să stabilească viziunea prin care să exprime, în mod clar, angajamentul instituției de învățământ superior pentru etică și calitate. Ca urmare, viziunea universității va fi astfel formulată încât să corespundă noii orientări privind calitatea în mediul academic şi să surprindă preocuparea pentru a deveni o universitate care are ca valoare fundamentală satisfacerea nevoilor clienţilor interni şi externi prin respectarea principiilor eticii academice. Echipele de conducere ale facultăţilor vor participa la transpunerea viziunii, misiunii, valorilor şi a obiectivelor strategice ale universităţii în programe de management academic etic specifice facultăţilor.

Implicarea liderilor universitari în dezvoltarea, implementarea şi îmbunătăţirea continuă a sistemului managementului eticii în mediul academic

Într-o universitate orientată spre respectarea eticii și a calității, liderii universitari trebuie să dezvolte planuri operaţionale de îmbunătăţire continuă, ale căror obiective să fie periodic analizate și îmbunătățite. Pentru obiectivele neîndeplinite, trebuie analizate cauzele și stabilite măsurile corespunzătoare. De asemenea, planurile strategice ale universităţii trebuie analizate periodic din punct de vedere al durabilităţii performanţelor, respectarea principiilor eticii academice, strategiile derivate la nivel de facultăţi fiind corelate cu strategia universităţii. Spre exemplu, *strategia de predare şi învăţare, pe principii etice, a unei universități* ar trebui să precizeze următoarele: Promovarea şi dezvoltarea de planuri de acţiune anuale, pe criterii etice, drept cel mai potrivit şi mai important instrument de îmbunătăţire a experienţei de învăţare a studentului ; Departamentele şi comitetele din universitate sunt obligate să ofere răspunsuri care să arate modul în care obiectivele strategiei universitare etice au fost reflectate în planurile lor anuale de acţiune, respectând principiile eticii academice; Liderii universităţii trebuie să identifice şi să stabilească în mod clar procesele, întocmind o hartă a acestora şi demonstrând o abordare etică procesuală a activităţilor. În acest ansamblu, structura administrativă va fi orientată către susţinerea

proceselor didactice şi de cercetare. În acest scop, echipele de conducere vor furniza infrastructura necesară pentru o comunicare etică eficace în cadrul universităţii, în vederea stabilirii principalelor direcţii de dezvoltare, pentru a obţine informaţii necesare planificării strategice, transformării planurilor strategice în planuri de acţiune şi pentru a analiza performanţele pe baze etice ; Echipele de proces vor folosi procesul de planificare strategică pentru a stabili priorităţile şi a identifica planuri, ţinte şi sisteme de măsurare etice, corespunzătoare progresului înregistrat, fiind necesară implementarea unui sistem de management al eticii în mediul universitar calitativ al tuturor proceselor şi definirea responsabilităţii şi a autorităţii pentru procesele-cheie. Astfel, responsabilitatea va fi delegată la nivel de responsabil/proprietar de proces, ceea ce va necesita adaptarea permanentă a instituției de învățământ superior la evoluţiile din mediul extern, pentru a putea face schimbări rapide atunci când acestea se impun.

Asigurarea cadrului pentru interacţiunea permanentă pe criterii etice a universităţii/facultăţii cu studenții, partenerii universitari şi reprezentanţii societăţii civile

Implementarea unui sistem de management al eticii și calităţii totale în mediul universitar presupune ca liderii acesteia să îndeplinească rolul de modele ale culturii excelenţei academice şi să fie orientaţi spre promovarea filosofiei „învăţării continue“. Conform acesteia, universitatea trebuie să se concentreze asupra facilitării procesului de învăţare şi a înţelegerii nevoilor şi aşteptărilor clienţilor, precum şi a altor părţi interesate. Pentru aceasta, este însă necesar ca liderii universităţii să se implice în dezvoltarea şi menţinerea de parteneriate (cu mediul de afaceri, cu alte universităţi, ministere şi alte universităţi de profil), cu care să stabilească mijloace şi canale de comunicare etice eficiente, în ambele sensuri. Acestea reprezintă o sursă importantă de informaţii şi contribuie la stabilirea unor obiective care să aibă în vedere cerinţele studenților. În plus, managementul eticii în mediul universitar va trebui să asigure un sistem de feedback, dezvoltat pe criterii etice, prin care să fie evaluată eficacitatea interacţionării universităţii cu studenții, fiind realizate, periodic, analize de evaluare a eficacităţii modalităţilor de abordare şi de desfăşurare a relaţiilor cu studenții. Conexiunea cu alte universităţi, împărtăşirea experienţei cu acestea vor avea ca principal scop creşterea nivelului calitativ al învăţământului dezvoltat pe criterii etice.

Principalii clienți ai unei universități trebuie să fie implicaţi şi alături de studenţi, să participe activ la luarea deciziilor etice referitoare la planificarea strategică, analizele de performanţă şi îmbunătăţirile continue, iar rezultatele evaluărilor să fie diseminate în mod etic în rândul acestora, pentru crearea unui parteneriat durabil. Durabilitatea acestui parteneriat depinde de capacitatea liderilor de a identifica oportunităţile de implicare în comunitate, pentru a contribui favorabil la dezvoltarea mediului economic, social şi a celui înconjurător, respectând principiile etice. Aşadar, implementarea unui management al eticii și calității în mediul universitar presupune ca universitatea să îşi asume responsabilitatea pentru un viitor durabil, prin îndeplinirea sistematică a nevoilor şi aşteptărilor tuturor părţilor interesate (studenţi, cadre didactice, organizaţii guvernamentale şi neguvernamentale, mediul de afaceri), într-un mod echilibrat, atât pe termen scurt, cât şi lung, luând în considerare mediul în care acţionează şi care se află într-o continuă schimbare.

Promovarea de către liderii academici a culturii eticii și calității în rândurile angajaţilor şi studenților universității

Pentru a reuşi alinierea eforturilor în direcţia eticii și calităţii, liderii universitari trebuie să conştientizeze că punctul-cheie îl reprezintă alinierea tiparelor mentale, atât ale

celor din interiorul universităţii, cât şi ale celor cu care universitatea interacţionează. ***Schmidt şi Finnigan*** afirmă că pentru *a promova orientarea spre etică și calitate în rândul angajaţilor unei universități*, liderii trebuie: să acorde o atenţie prioritară nevoilor clienţilor interni şi externi ai unei universități; să împuternicească mai mult decât să controleze pe cei implicați în managementul eticii în mediul academic; să pună accent pe îmbunătăţire mai mult decât pe menţinerea situaţiei; să accentueze prevenirea, mai degrabă, decât corecţia; să încurajeze colaborarea şi nu competiţia; să instruiască şi să antreneze, mai degrabă decât să supervizeze şi să direcţioneze; să înveţe din problemele apărute; să încerce, în mod constant, să îmbunătăţească aspectele ce privesc comunicarea; să demonstreze permanent angajamentul pentru respectarea criteriilor etice și de calitate; să stabilească sistemul organizaţional pentru a sprijini eforturile în direcţia respectării eticii și calităţii; să-şi aleagă furnizorii în funcţie de criteriile etice și de calitate, şi nu de preţ; să încurajeze şi să recunoască eforturile echipelor. (Schmidt şi Finnigan, 1993).

Aşadar, după cum afirma şi ***Wickramaratne***, liderii academici trebuie să servească drept modele în planificarea, comunicarea, antrenarea, trecerea în revistă a performanţelor şi recunoaşterea eforturilor angajaţilor depuse pe criterii etice (Wickramaratne, 2007). Aceştia trebuie să acorde o atenţie deosebită culegerii de date de la clienţii interni şi externi ai unei universități, precum şi comunicării, având ca principal obiectiv crearea conştiinţei privind importanţa managementului eticii și calității totale şi furnizarea de feedback privind rezultatele obţinute în această direcţie. Managerii academici trebuie să-şi găsească timp pentru a celebra succesul în eforturile universității pentru respectarea eticii și calității prin participarea personală la ceremoniile de premiere şi de recunoaştere a eforturilor respectării eticii și calității academice depuse. Liderii academici trebuie să fie vizibil angajaţi, în mod activ, în eforturile privind respectarea eticii și calității prin deservirea echipelor, antrenarea lor şi punerea la dispoziție de seminarii de instruire. Liderii universitari trebuie să conducă prin demonstraţie, comunicare şi consolidarea declaraţiilor privind etica și calitatea academică.

Stilul de leadership academic are un efect puternic asupra managementului eticii și calității totale în mediul universitar. Liderii academici tranzacţionali sunt percepuţi de către angajaţi ca fiind ineficienţi şi contraproductivi în creşterea motivaţiei angajaţilor, ceea ce necesită adoptarea, de către aceştia, a unui stil de leadership transformaţional pentru a avea cele mai bune rezultate în managementul eticii și calității totale în mediul universitar şi angajamentul instituției de învățământ superior. Pentru modificarea modului de a gândi calitatea în interiorul şi în exteriorul universităţii, va fi necesar ca liderii academici să arate ei înșiși disponibilitate în raport cu personalul, studenţii şi alte părţi interesate, prin întâlniri periodice, prin promovarea politicii „uşilor deschise“, comunicare prin poşta electronică etc., generalizând aceste practici prin sisteme funcţionale la scara întregii universităţi.

Crearea unei culturi academice etice la locul de muncă din universități

Consultantul pentru dezvoltarea talentului, scriitorul și producătorul american ***Steve Nguyen***, rezumă o listă de ***practici*** pentru gestionarea modului în care ***liderii academici*** pot să contribuie la ***crearea unei culturi academice mai etice la locul de muncă din universități***, astfel:*1.Liderii academici trebuie să fie un model de rol și să se facă vizibili.* Angajații din mediul universitar privesc admirativ către managerii de top din domeniul universitar pentru a înțelege ce comportament este acceptabil și încearcă să îl imite. Managementul superior stabilește tonul pentru etică la locul de muncă din mediul academic; *2. Managemetul universitar trebuie să comunice așteptările etice angajaților din mediul universitar.* Managerii trebuie să-și amintească faptul că un cod de etică universitară este lipsit de valoare dacă liderii nu reușesc să modeleze comportamente etice; *3.Liderii academici trebuie să facă o ofertă de formare în domeniul eticii academice.* Managerii universitari ar trebui să

organizeze seminarii, ateliere și programe de training în etica academică pentru promovarea eticii la locul de muncă din mediul universitar. Sesiunile de formare consolidează standardele de conduită ale membrilor universității, clarifică ce practici sunt și nu sunt permise și abordează posibilele dileme etice; *4. Leadership-ul academic trebuie să recunoacsă în mod vizibil faptele etice și să îi pedepsească pe cei lipsiți de etică în mediul academic.* Evaluările de performanță ale managerilor universitari ar trebui să includă și evaluarea modului în care managerii academici practică acțiunile în ceea ce privește respectarea codului de etică al universității. Evaluările pe posturi de management academic trebuie să includă modul în care managerii universitari ating aceste obiective;*5. Liderii academici trebuie să furnizeze mecanisme de protecție.* Universitatea trebuie să ofere mecanisme formale care să le permită angajaților din mediul universitar să discute despre dilemele etice și să raporteze un comportament neetic fără frică de mustrare. Aceasta ar putea include dezvoltarea de roluri pentru consilierii etici, ombudsmanii sau ofițerii etici; *6. Liderii academici trebuie să facă mereu propuneri de îmbunătățire a locului de muncă din mediul academic.* Un loc de muncă mai bun în mediul academic presupune ca liderii universitari să modeleze comportamentul în fiecare aspect al rolului lor. În cariera sa de lider academic, capacitatea de a demonstra conducerea academică cu o bază etică solidă este esențială pentru succesul său.

Liderii universitari vor trebui să stabilească bugete de instruire etică anuală a personalului universităţii, care să aibă în vedere prioritățile în nevoile de formare ale angajaţilor, în concordanţă cu nivelul de implementare a sistemului de management al eticii și calității în mediul universitar. Dezvoltarea personalului academic este esenţială în asigurarea succesului unui program de management al eticii și calității totale în mediul academic, contribuind la cunoaşterea de către angajaţii universității a noii filosofii privind modul în care vor fi făcute lucrurile, prin organizarea de sesiuni de formare etică, la care să participe şi liderii universitari. Aceste sesiuni de formare etică pot fi organizate cu experţi din cadrul universităţii şi/sau din afara universităţii.

Training-ul etic al personalului trebuie să aibă în vedere instruirea angajaţilor în ceea ce priveşte instrumentele şi tehnicile managementului eticii și calității totale la nivel academic, cerinţele locului de muncă din mediul universitar, securitatea la alocul de muncă (***Wickramaratne***, 2007), dar şi dezvoltarea unor abilităţi şi competenţe pentru analiza şi îmbunătăţirea performanţelor, rezolvarea problemelor, luarea deciziilor, managementul eticii locului de muncă, lucrul în echipă. Liderii academici au un rol important în promovarea eticii și calității la nivelul universității și prin prisma capacității de implicare a personalului. Astfel, se va recunoaşte faptul că angajaţii de la toate nivelurile unei universități reprezintă esenţa instituției de învățământ superior, iar implicarea lor etică totală permite ca abilitățile lor să fie utilizate în beneficiul universităţii. *Rezultatele implicării etice totale a angajaților* unei universități se concretizează în :existenţa unui personal academic motivat și care acționează pe criterii etice, inovare şi creativitate în atingerea obiectivelor, avându-se la bază criteriile etice, conştientizarea propriilor performanţe, dorinţa de a participa şi de a contribui la îmbunătăţirea continuă , pe criterii etice, a vieții academice.

Aplicarea acestui principiu va conduce la următoarele *realizări în planul eticii academice:* personalul didactic și administrativ va înţelege importanţa propriei contribuţii etice şi rolul său în cadrul universităţii; personalul didactic și administrativ va recunoaşte constrângerile propriilor performanţe; personalul universitar va accepta problemele management-ului eticii și al calității totale în mediul universitar şi propria responsabilitate în rezolvarea acestor probleme; personalul academic îşi va evalua performanţele pe criterii etice faţă de obiectivele şi ţintele personale; personalul didactic și administrativ va urmări activ oportunităţile de creştere a competenţelor, cunoaşterii şi experienţei; personalul universitar în mod liber, îşi va împărtăşi cunoştinţele şi experienţa cu colegii; personalul academic va discuta, în mod liber, diverse probleme ivite cu colegii sau studenții, precum și cu conducerea facultății/universității.

Identificarea nevoilor de schimbare şi crearea unui mediu academic etic propice schimbărilor

Implementarea unui sistem de management al eticii și calității totale universitare presupune o monitorizare continuă a mediului universitar intern şi extern, în vederea identificării nevoilor de schimbare academică. Drept urmare, ţelurile universităţii vor fi stabilite pe baze etice, în funcţie de rezultatele unor studii şi trenduri (economice, sociale), realizate de organizaţii specializate şi de universitate, cu mijloace proprii, pentru a asigura concordanţa acestora cu cerinţele de pe piaţa muncii. Odată cunoscute aceste nevoi, liderii academici le vor avea în vedere în elaborarea pe principiile eticii universitare a politicilor şi practicilor instituţionale. De asemenea, managementul universitar va evalua şi gestiona riscurile asociate schimbărilor propuse la nivel de universitate şi facultăţi, se va implica personal în asigurarea investiţiilor, resurselor şi suportului necesare implementării acestora şi va împuternici şi responsabiliza întregul personal în gestionarea lor pe baze etice. Periodic, managementul universităţii şi facultăţilor va asigura o analiză şi o îmbunătăţire continuă, pe criterii etice, a planurilor de învăţământ şi a fișelor de disciplină. În acest mod, leadershipul universitar va anticipa preocupările publice care vor fi reflectate, pro-activ, în programele curente şi viitoare, în serviciile oferite. Eficacitatea schimbărilor introduse la nivel de universitate va fi măsurată, iar rezultatele vor fi comunicate către comunitatea academică şi studenți, avându-se la bază principiile de etică universitară.

Dilemele academice etice - un instrument util pentru sprijinirea instituțiilor de învățământ superior

Dilemele etice apar atunci când nu există un răspuns clar despre modul de acțiune „correct” sau „greșit” într-o anumită situație care poate apărea în mediul academic. Dilemele apar peste tot - la nivel de guvernare academică, atunci când se elaborează politici strategice la nivel universitar, pentru echipele de leadership academic atunci când se pune o politică universitară în practică, și pentru angajații unei universități în ceea ce privește întrebările de zi cu zi despre comportamentul etic în universitate. Dilemele complexe pot apărea atunci când valorile unei instituții de învățământ superior se ciocnesc cu cele ale societății civile sau cu valorile personale sau profesionale ale angajatului unei instituții academice.

Dilemele sunt un instrument util pentru a ajuta instituțiile de învățământ superior să se gândească la propria abordare a problemelor etice. Ele pot juca, de asemenea, un rol important în formarea eticii universitare, pentru a încuraja personalul academic și pe cel auxiliar academic să dezbată problemele și să facă față situațiilor dificile care pot apărea în cursul activității lor din universitate.

Cazuri de dileme etice care pot aparea in mediul universitar

Studiul de caz 1: *Oportunități de studiu în străinătate pentru studenți*. Reprezentanții managementului universitar de la o universitate de vârf dintr-o țară asiatică ar dori să încheie un acord de parteneriat cu o anumită instituție universitară de prestigiu din România. Ca parte a acordului, doresc să trimită instituției academice din România o cotă anuală de studenți. Studenții vor plăti cu toții taxe internaționale complete. Pentru a evita costurile inutile de călătorie, universitatea străină se angajează să trieze studenții în numele instituției academice românești. Țara asiatică de unde provin studenții străini are o economie cu creștere rapidă, iar universitățile și companiile din acea țară asitică sunt dornice să colaboreze cu instituția academică românească pe o serie de idei de proiecte. Cu toate acestea, un raport recent întocmit despre țara asiatică respectivă, elaborat de către o organizație de caritate respectabilă la nivel mondial, a făcut o serie de acuzații privind abuzurile în materie de drepturile omului și corupția larg răspândită a funcționarilor publici în cadrul țării asiatice respective.

Studiul de caz 2: *Probleme create în comunitatea locală de către studenții universității.* Un articol de pe prima pagină din ziarul local acuză studenții unei instituții de învățământ superior că "terorizează" un cuplu în vârstă care locuiește într-o zonă din apropierea căminelor studențești, foarte populată cu studenții universității respective. Cuplul de bătrâni se plânge de petreceri date noaptea târziu, muzică tare și gunoi aruncat pe stradă. Articolul din ziarul local include și o declarație dată de un alt vecin, care locuiește tot în zona cuplului de bătrâni, susținând că el "interferează foarte bine cu studenții agitați", iar că bătrânii fac mai multă agitație decât este cazul.

Studiul de caz 3: *Îngrijorarea studenților cu privire la indiferența conducerii universității față de problemele lor*. Unul dintre studenții unei universități s-a sinucis. Prietenii și colegii studentului susțin că presiunile financiare au fost de vină, căci taxele erau prea mari. Apoi, s-au plâns că examenele sunt prea grele, și deci sunt greu de promovat, astfel încât se achită de mai multe ori un examen până este luat. Astfel, studenții au atacat politicile universității cu privire la atitudinea față de studenți. Însă, conducerea facultății, dar și unii profesori sau prieteni apropiați de-ai studentului știau că acesta a acționat luându-și viața sub o presiune personală, deoarece tocmai ce ieșise dintr-o relație de prietenie și era, de asemenea, cunoscut că are o viață de familie tulbure. Dar, cu toate acestea, nu s-a implicat nimeni din mediul academic în a consilia studentul respectiv în vederea rezolvării problemelor din viața sa personală. Instituția de învățământ superior nu are politici clare cu privire la această chestiune sau responsabilități în acest domeniu.

Studiul de caz 4:*Cadre didactice cu experiență vs. cadre didactice foarte tinere și neexperimentate.* Managementul unei facultăți este pus în ipostaza de a reduce efectivul de cadre didactice datorită numărului mai mic de studenți înscriși. Acest for decizional academic are de ales între a propune disponibilizarea de profesori în prag de pensionare, dar cu o foarte mare experiență didactică, pedagogică și profesională, foarte îndrăgiți de studenți datorită implicării lor în relațiile cu aceștia, dar și în consilierea acestora pe diverse probleme legate de studii sau de viața personală și, pe de cealaltă parte, poate alege să propună disponibilizarea de cadre didactice foarte tinere, care de abia au terminat doctoratul și au o vârstă foarte fragedă, au un bagaj mai redus de cunoștințe și experință didactică ori profesională, studenții îi îndrăgesc, dar nu se ridică totuși la nivelul așteptărilor și exigențelor academice.

Studiul de caz 5: *Decizii dificile la nivel de departament didactic.* Directorul de departament al unei faculăți tocmai a fost anunțat de conducerea universității despre necesitatea unei reduceri de personal didactic. Acestuia i s-a interzis să discute această problemă extrem de confidențială cu oricine altcineva din facultatea respectivă sau din universitate, până când nu va fi anunțată decizia luată la nivel academic. Andrei, unul dintre membrii departamentului care desfășoară sarcini multiple la nivel de facultate și departament, va trebui aproape în mod inevitabil să fie concediat de către leadership-ul universitar, căci este unul dintre cei mai tineri angajați și fără familie. La momentul actual se știe că acest cadru didactic are datorii financiare multiple datorită faptului că mama sa avea o boală debilitantă care necesita îngrijire cu normă întreagă. Dar, mama sa a decedat la începutul anului universitar. Cu puțin timp în urmă, Andrei i-a comunicat directorului de departament ca s-a decis să își cumnpere o casă unde să se mute cu prietena sa, căci intenționau să aibă un copil în viitorul apropiat. Îi spunsese directorului de departament că plățile ipotecare vor fi inconfortabil de mari, dar el a calculat că salariul său oferă venituri suficiente pentru a face față datoriilor. În acest moment directorul de departament este extrem de preocupat de ce s-ar putea întâmpla dacă va fi anunțat că Andrei va fi unul dintre cei care vor trebui să părăsească facultatea.

Studiul de caz 6: *Caz de hărțuire sexuală*. Managementul unei instituții de învățământ superior este înștiințat printr-o adresă înregistrată că una dintre studentele unei facultăți a fost hărțuită sexual de către un profesor, în timpul pauzelor, prin modul său de abordare și discuții.

Colegii profesorului din acea facultate îi iau apararea acestuia și declară că stilul său abordare este mai puțin formal, dar că ei s-au obișnuit deja cu acest aspect și îl respectă, căci este o persoană integră. Studenții declară că profesorul este unul dintre favoriții lor, o persoană deschisă, comunicativă și de la care au ce învăța, mai ales ca experiență practică, profesională și de viață. Profesorul respectiv mai are doar câțiva ani până la pensionare.

Studiul de caz 7: *Crearea unui comitet de etică la nivel universitar*. Noul rector al unei universități cunoaște că universitatea sa, ca mai toate celelalte, se confruntă des cu mari probleme etice: corupţia la examenele de licență și disertație, examene plătite, hărţuire sexuală, mituirea secretarelor pentru anumite avantaje etc. Majoritatea problemelor de acest gen nu au fost discutate în trecut la nivel de management universitar şi nici nu s-au luat măsuri tranșante împotriva lor. Hotărât, noul rector dă dispoziţie să se formeze un nou Comitet de etică academică din care să facă parte câţiva colegi profesori. Apoi le cere ca în decurs de o săptămână să elaboreze un alt cod de etică. În acest sens, îl roagă pe unul dintre profesorii de limba engleză să se preocupe de redactarea lui. Peste o săptămână noul rector constată că grupul de lucru nu a produs documentul cerut şi nici nu ştie dacă acest cod etic trebuie să prevadă acţiunile interzise şi sancţionabile (în legătură cu care sunt cele mai multe plângeri) sau doar un set de valori şi principii cu caracter de ghid? Dar care sunt „principiile morale" care ar trebui incluse în codul etic (să vii pregătit la ore e un principiu moral)?

Studiul de caz 8: *Dreptul la proprietatea intelectuală* . Un cadru didactic referent de specialitate, primește un articol de la un coleg de-al său pentru a-i face un referat de evaluare în sensul de a fi publicat într-un jurnal internațional. Evaluatorul descoperă că articolul la care lucrează el însuși în acel moment ajunge la aceleaşi concluzii. Dacă colegul său publică articolul înaintea celui care îl evaluează, atunci evaluatorul nu mai are nici un rost să îl publice pe al său.

Aceste dileme etice nu au neapărat anumite răspunsuri evidente "corecte" sau "greșite" și, în unele cazuri, diferite instituții de învățământ superior pot decide asupra unor soluții diferite. Privim la aceste dileme în vederea dezvoltării unui cadru de politică etică sau a revizuirii documentelor existente referitoare la etică. Așadar, acestea sunt doar o parte dintre dilemele etice pentru care instituția de învățământ superior poate dezvolta un proces de reflecție etică care să îi ajute pe angajații univerității, pe studenți/masteranzi/doctoranzi și pe membrii managementului universitar să facă față problemelor cu care se confruntă în munca lor la institutie, catedră sau în studiile universitare de zi cu zi.

Concluzii și reflecții

În prezent, în România, etica în învăţământul superior este abordată ca „ceva ce trebuie făcut", fiind impusă prin acte normative. Prin urmare, majoritatea universităţilor românești urmăresc îndeplinirea standardelor minime impuse prin metodologii specifice, ale căror efecte sunt relativ reduse. Respectarea unor standarde naţionale duce la uniformizare, conformitate. Însă, considerăm necesară o abordare voluntară a managementului eticii în sistemul de învăţământ superior, în vederea creşterii competitivităţii sistemului. Elementele de management al eticii în mediul universitar trebuie conştientizate şi asumate de fiecare membru decident al mediului academic.

Managementul eticii la nivel universitar trebuie să ofere universităților oportunitatea unor *schimburi de bune practici şi promovare*, atât a unor ***valori tradiţionale europene***, cum ar fi: solidaritatea, cooperarea, libertatea, toleranţa, eficienţa, respectarea drepturilor omului, cât şi a principiilor ***managementului eticii şi calităţii totale***, concretizat în : orientarea către studenți, internalizarea relației student –facultate/universitate, calitatea învățământului pe primul plan,îmbunătăţirea continuă a metodelor de predare, viziunea sistemică și argumentarea cu date.

La modul general, eficienţa managementului eticii în mediul academic depinde de abilitatea universității de a exploata toate tipurile de informaţii, respectiv toate canalele de comunicare, atât formale, cât şi informale, construind astfel o cultură etică universitară deschisă. Acest aspect este fundamental în mediul universitar, unde construcţia unei „comunităţi etice de învăţare“ solicită prezenţa unor reţele informaţionale eficiente – susţinute atât de platforme structurale, cât şi de eforturi individuale.

Referințe bibliografice

1. Adams Scott Raymond (2013), *The Dilbert Principle . How to Fail at Almost Everything and Still Win Big. Kind of the Story of My Life*, Penguin Books Limited, New York, USA
2. Adkinson, S. J., Mulvihill, T, M. (2005), *Examining Organizational Culture and Subculture in Higher Education: Utilizing the Competing Values Framework and the Three – Perspective Theory*, Doctoral Thesis, Ball State University, Dept. of Educational Studies – Theses (D. Ed.).
3. Altbach, P. G., Teichler, U. (2001). *Internationalization and Exchanges in a Global University*, Journal of Studies in International Education, Vol. 5, No 1, pp 5 - 25
4. Andrei T., Lefter V., Oancea B., Stancu S. (2010). *A comparative study of some features of higher education in Romania, Bulgaria and Hungary*, Romanian Journal of Economic Forecasting, Vol. 13, Issue 2, Bucharest, pp.280-294
5. Angell, Robert J., Heffernan, Troy W., Megicks, Phil, *Service quality in postgraduate education*, Quality Assurance in Education, Vol. 16, No. 3, 2008, pp. 236 – 254.
6. Asociaţia de Standardizare din România (2010), SR EN ISO 9004:2010 – *Conducerea unei organizaţii către un succes durabil. O abordare prin prisma managementului calităţii*, Editura Standardizării, Bucureşti.
7. Barnett, R. (2005), *The idea of quality. Voicing the educational*, în DOHERTY, G. (Ed.), Developing quality systems in education, Routledge, London & New York.
8. Bowers, H.F. (2006). *Designing quality course management systems that foster intraprofessional education*. Nurse Education Today, 26, 726 – 731.
9. Brătianu, C., Lefter, V. (2001). *Management strategic universitar*, Editura Rao, Bucureşti, pp. 82-94
10. Brochado, Ana, *Comparing alternative instruments to measure service quality in higher education*, Quality Assurance in Education, Vol. 17, No. 2, 2009, pp. 174 – 190.
11. Bryson, M. J. (2002). *Planificarea strategică pentru organizaţii publice şi nonprofit*, Editura Arc, Bucureşti.
12. CIHE, SRHE, CCC ,IBE. (2016). *Managing ethical issues in Higher Education*, The Council for Industry and Higher Education, Institute of Business Ethics, the Society for Research into Higher Education , the Council of Church Colleges , ISBN 1 874223 51 3 , CIHE and Brunel University, London, UK
13. Constantinescu M., (2010). *Managementul eticii şi responsabilitatea socială: practici organizaţionale complementare sau disjunctive? ,* CCEA - https://www.ccea.ro/managementul-eticii-si-responsabilitatea-sociala-practici-organizationale-complementare-sau-disjunctive
14. Crane, A. (2016). *Business Ethics: Managing corporate citizenship and sustainability in the age of globalization* , Oxford Univeristy Press, 3rd Edition, UK
15. Crăciun, D. V. Morar, V. Macoviciuc (ed.)(2005), *Etica afacerilor*, Editura Paideia
16. Dill, D. D. (2007), *Quality Assurance in Higher Education: Practices and Issues* in B. McGaw, E. Baker & P. P. Peterson (Editors-in-Chief): The 3rd International Encyclopedia of Education, Elsevier Publications.
17. Donaldson T., Gini A. R. (eds.)(1990). *Case Studies in Business Ethics*, Prentice Hall Publisher, New York, USA
18. Elkin, G., Devjee, F., Farnsworth, J.(2005). *Visualizing the internationalisation of universities*, International Journal of Educational Management, Vol. 9, Issue 4, June, pp. 318-329
19. Freeman, C. (1984), *Strategic Management: A Stakeholder Approach*, Pittman, New York.
20. Fullan, M. (2007), *The New Meaning of Educational Change (Fourth Edition)*, Teachers College, Columbia University, New York and London.

21. Gareth, Smith, Smith, Alison. (2007) *Evaluating service quality in universities: a service partment perspective*, Quality Assurance in Education, Vol. 15, No. 3, pp. 334 – 351.
22. Gavreliuc, A. (2009), *Abordarea interculturală a organizaţiilor – o perspectivă românească* în E. Avram & C. L. Cooper (eds.), Psihologie organizaţional-managerială. Tendinţe actuale, Polirom, Iaşi, 222 – 247.
23. Gavrilă T, Lefter V. (2007). *Managementul organizaţiilor* , Editura Economică, București
24. Gherasim Zenovic (coord.), Andronie M., Avram L., Ghirghita E., Gurgu E, Iatagan M., Ionescu L., Mihalcioiu R. (2019). *Etică și integritate academică*, Editura Fundației România de Mâine, București
25. Glover J.(2006).*Domeniul şi limitele argumentăriiii morale*, în V. Muresan (ed.), „*Filosofia morală a lui R. M.Hare"*, Editura Paideia, București
26. Glover, J. (2006). *Domeniul şi limitele argumentării morale*, în V. Mureşan (ed.), Filosofia morală a lui R. M. Hare, Paideia
27. Gribincea A. (2017). *Ethics, Social Responsibility And Corruption As Risk Factors*, Annals of Spiru Haret University. Economic Series, Vol. 17, Nr. 1, Fundatia Romania de Maine Publishing House, Bucharest, pp. 21-33
28. Gurgu Elena (2018), *Etica în afaceri*, Editura Fundației România de Mâine, București
29. Hardy, D.E., (2010). *Ethical Considerations Affecting Teaching in Community Colleges: An Abundance of Feelings and Limited Facts*. Community College Journal of Research and Practice, 26:5, 383-399.
30. Hare R. M. (1972). *Essays on the moral concepts. New studies on practical philosophy*, University of California Press, Berkeley and Los Angeles, USA.
31. Hartley, R. F (2005). *Business Ethics: Mistakes and Successes*, Willey, USA
32. HEFCE (2000), *Strategic planning in higher education – a guide for heads of institutions, senior managers and members of governing bodies*. (http://www.hefce.ac.uk/pubs/hefce/ 2000/00_24.htm)
33. Hosmer, L. T. (2011). *The Ethics of Management. A Multidisciplinary Approach*, 7th Edition, McGraw-Hill Education, New York, USA, https://www.ucc.ie/en/media/academic/ appliedpsychology/ethicsforms/BriefingonInformedConsentforResearchers.pdf
34. Hussey, T., Smith, P. (2010), *The Trouble with Higher Education. A critical Examination of our Universities*, Taylor & Francis e-Library.
35. Jeurissen, R.(2005). *Moral complexity in organizations*, în M. Korthals, R. Bogers (eds.), Ethics for Life Scientists, Springer.
36. John Wiley & Sons Weiss, J.W.(2009). *Business Ethics: A Stakeholder and Issues Management Approach* (5th ed.), Cengage Learning
37. Kant Immanuel (2010). *Critica raţiunii practice*, Editura Univers Enciclopedic Gold, București
38. Kaptein, M., (1998). *Ethics Management: Auditing and Developing the Ethical Content of Organizations* (p.42). Dordrecht, Netherlands: Kluver Academic Publishers
39. Kaptein, M., (2004).*Business Codes of Multinational Firms: What do they Say*?, Journal of Business Ethics, no. 50.
40. Kim, Y.A. (1999).*Common Framework for the Ethics of the 21 st Century*, UNESCO, Paris, MacDonald, C. *Guidance for Writing a Code of ethics* (chrismac@ethicsweb.ca)
41. LeClair, D., L. Ferrell. (2000). *Innovation in Experiential Business Ethics Training*, Journal of Business Ethics, 23.
42. Lefter V., Bogdan A. (2007). *Managementul academic al relaţiilor internaţionale*, Revista Management & Marketing, ASE, București, pp. 79-86
43. Lefter V., Brătianu C., Agapie A., Agoston S., Orzea I.(2011). *Intergenerational knowledge transfer in the academic environment of knowledge-based economy*, Amfiteatru Economic Journal, Bucharest: The Bucharest University of Economic Studies, Vol. 13, Issue 30, pp. 392-403
44. Macdonald, R., Wisdom, J. (2004), Academic and Educational Development – *Research, evaluation, and changing practice in higher education*, Taylor & Francis e-Library.
45. *McNamara Carter (2002)*, *Complete Guide to Ethics Management*: *An Ethics Toolkit for Managers,* http://www.managementhelp.org/*ethics*/ethxgde.htm on the Web.

46. Melé, D., (2012). *Management Ethics: Placing Ethics at the Core of Good Management*. London, UK: Palgrave Macmillan
47. Mellat-Parast, M., Digman, L. A. (2008), *Learning: The interface of quality management and strategic alliances*. Int. J. Production Economics, 114, 820 – 829.
48. Menzel, D. (2007).*Ethics Management for Public Administrators*, Sharpe, London
49. Mill John Stuart (2013). *On liberty: With Mill's Essays on Utilitarianism & Socialism*, Independent Publishing Platform, London, UK
50. Miroiu, A. (ed.)(1995). *Etica aplicată*, Editura Alternative, Bucureşti.
51. Molina, L. M., Llore´Ns-Montes, J., Ruiz-Moren, A. (2006), *Relationship between quality management practices and knowledge transfer*. Journal of Operations Management, 25, 682 – 701. 38.
52. Mungiu-Pippidi, A., (2011). *Civil Society and Control of Corruption: Assessing Governance of Romanian Public Universities*. International Journal of Educational Development. www.transparency.org/gcb2013/country/?country=romania
53. Mureșan V. (2009). *Managementul eticii în organizații*, Editura Universității din București
54. Mureșan V. (2009). *Situația managementului etic în România*, CEEA- https://www. ccea.ro/situatia-managementului-etic-in-romania
55. Narvaez, D. (2002). *Does Reading Moral Stories Build Character*?, Educational Psychology Review, vol 14, no. 2
56. Neese B. (2017). *Managing Ethics in the Workplace*, https://online.alvernia.edu/ ethics-in-the-workplace
57. Nguyen Steve (2014). *Leadership Development*, https://www.stevenguyenphd.net/ leadership-development
58. Nica, P., Nestian, A. (2011). *Posibilităţi de orientare a culturii organizaţionale a unei universităţi în spiritul managementului calităţii totale*, Proiect „Comunitate universitară pentru managementul calităţii în învăţământul superior“, Iaşi.
59. Ordinul Ministrului nr. 4.492 din 6 iulie 2005 *privind promovarea eticii profesionale in universitati*, Emitent: Ministerul Educatiei si Cercetarii din România, publicat in: Monitorul Oficial al României nr. 595 din 11 iulie 2005
60. Olaru S.D., Gurgu E. (2009). *Ethics and integrity in multinational companies*, Review of International Comparative Management, The Bucharest Academy of Economic Studies, The Elitist Society of Management from Romania, Excelency Romanian Center for Comparative Management Studies, Vo.l 10, Nr. 1, Bucureşti, pg.113-120
61. Panaite N. (2013). *Comunitate universitară pentru managementul calităţii în învăţământul superior*. *Manual de bune practici*, Universitatea de Vest din Timișoara
62. Papadima L., Avram A., Berlic C., Murgulescu B., Murgulescu M-L., Popescu M. , Rughiniș C., Sandu D., Socaciu E., Șercan E., Ștefănescu B., Tănăsescu S.E., Voinea S.(2017), *Deontotologie Academică. Curriculum-cadru*, Editura Universității din București
63. Puiu S., Ogarcă R.F.(2015). *Ethics Management in Higher Education System of Romania*, Procedia Economics anf Finance, Vol. 23, pp. 599 – 603
64. Raicu, V, (2007).*Comitetele locale de etică din România*, Revista română de bioetică, nr. 3.
65. Roland, K. Yeo. (2008).*Brewing service quality in higher education. Characteristics of ingredients that make up the recipe, Quality Assurance in Education*, Vol. 16, No. 3, pp. 266 – 286.
66. Rossouw, G. J. van Vuuren, L. J. (2003).*Modes of Managing Morality: A Descriptive Model of Strategies for Managing Ethics*, Journal of Business Ethics, 46: 389-402
67. Sallis, E. (2005), *Total Quality Management in Education*, Taylor & Francis, London & New York.
68. Schmidt H.W., Finnigan J. P. (1993).*TQ Manager: A Practical Guide for Managing in a Total Quality Organization*, Jessey Bass Publisher, New York, USA
69. Schwartz, M. (2005).*Universal Moral Values for Corporate Codes of Ethics*, Journal of Business Ethics, 59, p. 30
70. Shattock, M. (2003), *Managing successful universities*, Open University Press.
71. Singer P.(2006), „*Despre etica”*, în V. Muresan (ed.), „*Filosofia morala a lui R. M. Hare”*, Editura Paideia, Bucureşti

72. Smart, J. C. & ST. John, E. P. (1996). *Organizational Culture and Effectiveness in Higher Education: A Test of the "Culture Type" and "Strong Culture" Hypotheses*. Educational Evaluation and Policy Analysis, 16(3), 219 – 241
73. Susanu G. C. (2011). *The postmodern ethics of global capitalism*, Annals of Spiru Haret University. Economic Series, Vol. 11, Nr. 2, Fundatia Romania de Maine Publishing House, Bucharest, pp. 49-55
74. Ștefan Emilia Elena (2018), *Etică și integritate academică*, Editura ProUniversitaria, București
75. Taylor, J., Miroiu, A. (2002). *Policy making, strategic planning and management of higher education*, UNESCO
76. Thomas, E., Blair, M., Hughes-Hallet, T. & Lampl, P. (2004). *Increasing voluntary giving to higher education. Task force report to Government*.
77. Trevino, L. K., Weaver, G.(2003).*Managing Ethics in Business Organizations*, Stanford University Press.
78. Trevino, L.K., Nelson, K.A.(2010). *Managing Business Ethics* (5th ed.).
79. Tribus, M. (2005). *Total Quality Management in education. The theory and how to put it to work* in Doherty, G. (Ed.), Developing quality systems in education, Routledge, London & New York
80. Wickramaratne Colton (2007). *My Adventure in Faith*, Onward Books, Incorporated, New York and Los Angeles, USA
81. Wood, G., M. Rimmer, (2003).*Codes of Ethics: What are They Really and What Should They Be?*, International Journal of Value-Based Management, 16.

ORGANIZING THE PREVENTIVE FINANCIAL CONTROL ACTIVITY AT THE LEVEL OF PUBLIC INSTITUTIONS

ORGANIZAREA ACTIVITĂŢII DE CONTROL FINANCIAR PREVENTIV LA NIVELUL INSTITUŢIILOR PUBLICE

Lăcrămioara-Rodica HURLOIU
Universitatea *Spiru Haret* - Facultatea de Științe Economice București

Lucian-Dorel ILINCUȚĂ
Universitatea *Spiru Haret* - Facultatea de Științe Economice București

Ion-Iulian HURLOIU
Universitatea *Spiru Haret* - Facultatea de Științe Economice București

Marinela GEAMĂNU
Universitatea *Spiru Haret* - Facultatea de Științe Economice București

Abstract: *Preventive financial control is usually organized within the specialized financial-accounting departments. In relation to the nature of the operations, the head of the public entity may decide to extend it to other specialized departments in which it is initiated, by legal acts, or payment obligations or other patrimonial obligations are found. The preventive financial control is exercised, by visa, by persons from the specialized departments designated for this purpose by the head of the public entity. The act of appointment includes the limits of competence in its exercise. The persons exercising preventive financial control are other than those who approve and carry out the operation subject to the visa.*

Rezumat: *Controlul financiar preventiv se organizează, de regulă, în cadrul compartimentelor de specialitate financiar-contabilă. În raport cu natura operaţiunilor, conducătorul entităţii publice poate decide extinderea acestuia şi la nivelul altor compartimente de specialitate în care se iniţiază, prin acte juridice, sau se constată obligaţii de plată sau alte obligaţii de natură patrimonială. Controlul financiar preventiv se exercită, prin viză, de persoane din cadrul compartimentelor despecialitate desemnate în acest sens de către conducătorul entităţii publice. Actul de numire cuprinde limitele de competenţă în exercitarea acestuia. Persoanele care exercită controlul financiar preventiv sunt altele decât cele care aprobă şi efectuează operaţiunea supusă vizei.*

Keywords: *financial control, public institutions, economic crisis*

Cuvinte-cheie: *control financiar, audit, instituții publice, criză economică*

JEL Classification: D04, G32, L21, M10

Introduction

Internal/managerial control has the following general objectives:

- the achievement, at an appropriate level of quality, of the attributions of the public institutions, established in accordance with their own mission, in conditions of regularity, effectiveness, economy and efficiency.

- protection of public funds against losses due to error, waste, abuse, or fraud.
- observance of the law, of the regulations and decisions of the management.
- the development and maintenance of systems for the collection, storage, processing, updating and dissemination of financial and management data and information, as well as of adequate public information systems and procedures through periodic reports.

The general and specific requirements of internal/managerial control are mainly the following:

a) general requirements:

- ensuring the fulfilment of the general objectives by systematically evaluating and maintaining at a level considered acceptable the risks associated with structures, programs, projects, or operations.
- ensuring a cooperative attitude of the management and execution staff, having the obligation to respond at any time to the management's requests and to effectively support the internal/managerial control.
- ensuring the integrity and competence of the management and execution staff, of their knowledge and understanding of the importance and role of internal/managerial control.
- establishing the specific objectives of the internal/managerial control, so that they are adequate, comprehensive, reasonable, and integrated with the mission of the institution and its overall objectives.
- continuous supervision by the management staff of all activities and the fulfilment by the management staff of the obligation to act corrective, prompt, and responsible whenever violations of legality and regularity are found in carrying out operations or activities in an uneconomical, ineffective, or inefficient.

b) specific requirements:

- the reflection in written documents of the organization of internal/managerial control, of all operations of the institution and of all significant events, as well as the proper registration and storage of documents, so that they are readily available for examination by those entitled.
- immediate and correct recording of all significant operations and events.
- ensuring the approval and performance of operations exclusively by persons specially empowered in this regard.
- the separation of the attributions regarding the performance of operations between persons, so that the attributions of approval, control and registration are, to an adequate extent, entrusted to different persons.
- ensuring a competent management at all levels.
- access to resources and documents only by persons entitled and responsible in connection with their use and storage.

Content

The public entities, at which the preventive financial control is organized are:

- public authorities and autonomous administrative authorities.
- public institutions belonging to the central and local public administration and public institutions subordinated to them.
- autonomous utilities of national or local interest.
- national companies or societies.
- companies in which the state or a territorial administrative unit holds the majority capital.
- agencies, with or without legal personality, which manage funds from external financing.
- Ministry of Public Finance, for treasury operations, public debt, realization of state revenues and Romania's contribution to the budget of the European Union.
- the executive public authorities of the local public administration, for the public debt operations and the realization of their own revenues.

The public entities through which the revenues of the state or of the territorial administrative units are realized will organize the preventive financial control according to the specific norms elaborated according to the modalities provided by the fiscal legislation for establishing the collection titles and for their reduction, rescheduling or cancellation.

Autonomous utilities, national companies/corporations, as well as commercial companies in which the state or administrative-territorial units hold the majority capital will also develop specific rules of preventive financial control, considering the legislation applicable to entities that are organized and operate commercially.

The general framework of operations subject to preventive financial control is applicable to public institutions that manage the patrimony and manage the public funds.

Preventive financial control over operations representing recoveries of amounts used and subsequently found to be inappropriate, both for internal funds and for those related to European Union funding will be organized at the structure responsible for recovering such amounts, through specific methodological rules. These norms will be elaborated according to the legislation that will be adopted because of the commitments assumed by Romania through the revised Position Document and sent to the European Union.

In cases where public entities manage funds from external financing, the procedures provided by the regulations of the financing bodies will be integrated in the norms for exercising the preventive financial control.

In relation to the specifics of public entities, their managers order the customization, development and updating of the general framework, as well as the detailing through checklists of the verification objectives, for each operation included in the specific framework of the public entity.

The checklists constitute a guide in the exercise of the preventive financial control by the designated persons, these persons having at the same time the obligation to formulate proposals for the improvement of the respective lists. Depending on the proposals received, legislative changes or other conditions, the heads of public entities approve changes to the checklists, thus ensuring their updating.

Object of preventive financial control

Preventive financial control aims to identify projects of operations (hereinafter referred to as operations) that do not comply with the conditions of legality and regularity and/or of falling within the limits and destination of budgetary and commitment appropriations and through which the public patrimony and/or public funds would be harmed.

The subject of the preventive financial control are the projects of operations that aim mainly:

a) legal commitments and budgetary credits or commitment credits.

b) opening and distribution of budget credits.

c) modification of the distribution by quarters and by subdivisions of the budgetary classification of the approved credits, including by transfers of credits.

d) ordering expenses.

e) making cash receipts.

f) establishment of public revenues, regarding the authorization and the establishment of the collection titles.

g) reduction, rescheduling or cancellation of receipts.

h) establishment of the own resources of the budget of the European Union, representing the future contribution of Romania to this body.

i) recovery of amounts advanced and which subsequently became undue.

j) sale, pledge, concession or rent of goods from the private domain of the state or of the administrative-territorial units.

k) concession or rent of goods from the public domain of the state or of the administrative-territorial units.

l) other types of operations, established by order of the Minister of Public Finance.

Depending on the specifics of the public entity, its head may decide to exercise preventive financial control over other types of operations projects.

The preventive financial control consists in the systematic verification of the projects of operations from the point of view of:

a) legality and regularity.

b) compliance with the limits of budgetary credits or commitment credits established according to the law.

The general objectives of the internal control of public institutions are the following:

- achieving at an appropriate level of quality, the responsibilities of public institutions, established in accordance with their own mission, in conditions of regularity, effectiveness, economy and efficiency.
- protecting public funds from losses due to error, waste, abuse, and fraud.
- compliance with the law, regulations, and management decisions.
- development and maintenance of systems for the collection, storage, processing, updating and dissemination of financial and management data and information, as well as systems of adequate public information procedures through periodic reports.

The actual activity of preventive financial control consists in concluding in the verification of the projects of operations from the point of view of legality and of their framing within the limits of the budgetary commitments established according to the law.

Content of preventive financial control

Preventive financial control is exercised over all operations that affect public funds and/or public patrimony.

Preventive financial control is exercised over the documents in which the patrimonial operations are recorded, before they become legal acts, by their approval by the right holder of the competence or by the holder of a delegated competence in accordance with the law. The analysis and certification of the financial and/or patrimonial statements and the verification of the operations already performed do not fall within the scope of preventive financial control.

Preventive financial control consists in the systematic verification of the operations that are the object of it, from the point of view of:

a) compliance with all legal provisions applicable to them, in force at the date of operations (legality control).

b) the fulfilment in all aspects of the principles and of the procedural and methodological rules that are applicable to the categories of operations to which the operations subject to control belong (regularity control).

c) compliance with the limits and destination of budgetary and/or commitment appropriations, as the case may be (budgetary control).

The preventive financial control of the operations is exercised based on the acts and/or the justifying documents certified regarding the reality, regularity, and legality, by the heads of the issuing specialized departments.

The operations regarding legal acts through which the public entity is patrimonial engaged are subject to the preventive financial control after their approval by the legal and financial-accounting departments. At the public entities where no compartments of legal and/or financial-accounting specialty are organized, the preventive financial control is exercised exclusively through the visa of the person designated by the head of the public entity.

The heads of the specialized departments are responsible for the reality, regularity, and legality of the operations whose documents and/or supporting documents have certified or endorsed them. Obtaining the preventive financial control visa for operations based on acts and/or certified or approved supporting documents, which subsequently prove to be unreal, inaccurate, or illegal, does not exonerate the heads of the specialized departments or other competent persons within them.

The public entities, through their managers, have the obligation to organize their own preventive financial control and the record of the commitments within the accounting department.

The heads of public entities have the obligation to establish the projects of operations subject to preventive financial control, the supporting documents, and their circuit, in compliance with the legal provisions.

The record of commitments is organized, kept, updated, and reported according to the methodological norms approved by order of the Minister of Public Finance.

The Ministry of Public Finance organizes its own preventive financial control also for the operations regarding the state treasury budget, the operations regarding the public debt and other operations specific to the Ministry of Public Finance.

Preventive financial control is usually organized within the specialized financial-accounting departments. In relation to the nature of the operations, the head of the public entity may decide to extend it to other specialized departments in which it is initiated, by legal acts, or payment obligations or other patrimonial obligations are found.

The preventive financial control is exercised, by visa, by persons from the specialized departments designated for this purpose by the head of the public entity. The act of appointment includes the limits of competence in its exercise. The persons exercising preventive financial control are other than those who approve and carry out the operation subject to the visa.

The appointment, suspension, dismissal or change of the personnel carrying out their own preventive financial control activities is made by the head of the public entity, with the consent of the superior public entity, and in the case of public entities where the function of chief authorizing officer of the state budget, of the state social insurance budget or of the budget of any special fund, is exercised with the agreement of the Ministry of Public Finance. The persons designated to exercise their own preventive financial control activity must have the professional competencies required by this activity. They will comply with a specific code of professional norms, developed by the Ministry of Public Finance, which will also include the conditions and unitary criteria that public entities must comply with in case of appointment, suspension, dismissal or change of staff performing this activity.

Own preventive financial control visa

Only the projects of operations that fully comply with the requirements of legality, regularity, and compliance with the limits of approved budget appropriations or commitment appropriations which carry their own preventive financial control visa, are subject to the approval of the authorizing officer.

The own preventive financial control visa is exercised by the signature of the persons in law, competent in this respect according to this ordinance, and by their application of the personal seal and certifies the fulfilment of the legal conditions, regularity and compliance with the budget appropriations or commitment appropriations of the projects of operations subject to the approval of the authorizing officer.

The preventive financial control visa includes the following information: the name of the public entity, the mention “visa for preventive financial control”; visa holder identifier; the signature of the person designated with the exercise of the visa and the date of granting the

visa (year, month, day). The preventive financial control visa is exercised in handwriting or electronically.

In the case of handwriting, the identifier of the visa holder is the number of the seal held by the designated person.

In the case of electronic documents, the preventive financial control visa is exercised by the extended electronic signature of the person designated for this purpose, using a secure electronic signature creation device, approved, issued in accordance with the law by an authorized certification service provider, if the electronic certificate is not expired, suspended, or revoked at the time of signing. In this case, the identifier of the visa holder is the name and surname contained in the qualified digital certificate.

The public entities where the preventive financial control is exercised also on the documents in electronic form, by applying the extended electronic signature, update the specific methodological norms regarding the organization and exercise of their own preventive financial control with appropriate provisions in this respect.

To be granted the own preventive financial control visa, the draft operations are presented accompanied by the corresponding supporting documents, certified in terms of reality and legality by the signature of the heads of the specialized departments that initiate the respective operation.

The data from the documents presented at the preventive financial control visa are entered in the register regarding the operations presented at the preventive financial control visa.

The register must ensure numbering in chronological order, starting from number 1 for each year; prohibition of insertions, intercalations, as well as any subsequent deletions or additions; entering data according to the competencies, as follows: in columns 0 to 6 and in column 8, by the person exercising the preventive financial control, and in column 7, by the person presenting the operations for the preventive financial control visa. The register can be completed in full holographic, fully electronic, or combined form.

The combined register will be completed only if the data for column 7 “Date of return of the operation, name and surname/signature" cannot be entered in the electronic system, being necessary to obtain them on paper, with the obligation to ensure correspondence with the operation represents it.

The register, regardless of the form in which it is completed, is archived/kept for a period of 10 years, starting from the date of the end of the financial year during which it was drawn up.

The public entities where the register is completed in full electronic or combined form update the specific methodological norms regarding the organization and exercise of their own preventive financial control with appropriate provisions in this respect.

The term for pronouncing (granting/refusing the visa) is established, by internal decision, by the head of the public entity depending on the nature and complexity of the operations included in the general and/or specific framework of the operations subject to preventive control.

The heads of the specialized departments are responsible for the reality, regularity, and legality of the operations whose supporting documents they have certified. Obtaining one’s own preventive financial control visa on documents that contain unreal or inaccurate data and/or that subsequently prove to be illegal does not exonerate from responsibility the heads of the specialized departments that drafted them.

The persons entitled to exercise their own preventive financial control answer, according to the law, in relation to their fault, for the legality, regularity and compliance with the limits of budget appropriations or commitment appropriations approved in respect of operations for which they granted their own preventive financial control visa.

In cases where the legal provisions provide for the approval of operations by the legal department, the draft operation will be submitted for own preventive financial control with the visa of the head of the legal department. Persons entitled to exercise their own preventive financial control may request the approval of the legal department whenever they deem it necessary.

The person exercising his/her own preventive financial control must not be involved, through the duties of the service, in carrying out the operation subject to his/her own preventive financial control.

Conclusions

The responsibility for organizing and following the manner of exercising the preventive financial control at the level at which it exercises its authority and at the level of the subunits or other subordinated organizational links, rests with the leaders of the patrimonial unit.

The role and content of preventive financial control are closely consistent with general issues and are also conditioned by the intervention and concrete results of exercising this control.

Hence two types of problems:

a) the issue of influence and direct results, measurable in value, quantity, and quality, regarding the prevention of inventory and other material and financial assets, avoidance of illegal, inefficient, and uneconomical payments, prevention of losses and damages, rational use of funds and material means of any kind.

b) complex and difficult issues related to cooperation, collaboration and convergent action with the people who lead the specialized departments, the ethical and professional profile, as well as concrete methods of collaboration and action for carrying out economic activity, production, sales, competence, and professionalism must prove the financial-accounting staff and financial control in the relations, discussions, and confrontations of ideas with the staff of other specialty.

The main features of preventive financial control are:

a) has a predominantly patrimonial character, including in its object, as a rule, the verification of the operations that give rise or extinguish the relation of patrimonial right and obligations.

b) has a prior character in the sense that it precedes the engagement, approval or performance of the operations that are subject to this form of control and in the sense that it prevents operations or transactions that do not meet the requirements of compliance and performance.

c) is a form of internal control of the patrimonial unit

d) it is a performance control, and it is exercised over all documents related to the operations that fall within the object of this form of control, not admitting the verifications by sampling.

e) it is a documentary control, the operations of the transactions subject to this form of control are verified based on the primary documents and not based on the centralizing documents or of the accounting synthesis.

References

1. Bragg S., The essential controller. An introduction to what every financial manager must know, Wiley, 2012
2. King A., Internal control of fixed assets, John Wiley & Sons, 2011

3. Munteanu V. (coord.), Controlul financiar. Abordare teoretică și practică, Editura Universitară, 2017
4. Nicolescu D.O., Posibilități de organizare și implementare a controlului financiar într-un mediu informatizat, Editura Universitară, 2017
5. Parmenter D., The financial controller and CFO's toolkit, Wiley, 2016
6. Schemmann M., The certified controller's study guide, CreateSpace Independent Publishing Platform, 2014

INTEGRATED MANAGEMENT SYSTEMS IN TIMES OF CRISIS

SISTEME INTEGRATE DE MANAGEMENT PE TIMP DE CRIZĂ

Ion-Iulian HURLOIU
Universitatea *Spiru Haret* - Facultatea de Științe Economice București

Bianca-Florentina RUSU
Universitatea *Spiru Haret* - Facultatea de Științe Economice București

Lucian-Dorel ILINCUȚĂ
Universitatea *Spiru Haret* - Facultatea de Științe Economice București

Marinela GEAMĂNU
Universitatea *Spiru Haret* - Facultatea de Științe Economice București

Abstract: *Integrated crisis management adapts the steps by which the organization copes with events that disrupt the normal operation of the business or forces it to make major changes in its processes and how to react in order to ensure its continuity. The old system, as it was created by the founder, no longer resists. The way in which human resources management has been implemented no longer has the expected effects. The way we communicate and collaborate needs to be reviewed. The financial results are different. For some companies, it is a blow that requires massive recalibration efforts, for other companies there are growth opportunities.*

Rezumat: *Managementul integrat pe timp de criză adaptează demersurile prin care organizația face față evenimentelor care întrerup funcționarea obișnuită a afacerii sau o forțează să facă schimbări majore în procesele sale și în modul de a reacționa în scopul asigurării continuității sale. Vechiul sistem, așa cum a fost el creat de fondator, nu mai rezistă. Modul în care a fost implementat managementul resurselor umane nu mai are efectele scontate. Felul în care se comunica și se colabora trebuie revizuit. Rezultatele financiare sunt altele. Pentru unele companii, este o lovitură care cere eforturi masive de recalibrare, pentru alte companii sunt oportunități de creştere.*

Keywords: *management, integrated system, economic crisis*

Cuvinte-cheie: *management, sistem integrat, criză economică*

JEL Classification: *D04, G32, L21, M10*

Introduction

Integrated means combined: to bring together all internal management practices in a single system, but not as separate components. For these subsystems to be integrated parts in the company's management system, they must be interconnected so that the boundaries between the processes are not noticeable, practically non-existent.

A system is an interconnection of its components, to reach the initially set goal. System components include organization, resources, and processes.

An Integrated Management System (IMS) is a management system that integrates all components of a business into a coherent system, to enable the achievement of its purpose and mission. Moreover, anything that influences business results should be integrated into the management system.

There are several reasons why any good manager should develop the Integrated Management System proper to his/her organization/company: reduce duplication, and therefore associated costs; reduces risks, and therefore increases profits; brings a necessary balance in defining objectives; eliminate those responsibilities and inappropriate internal relationships; increases the power of the system; focuses attention on business objectives

(organization/company); formalizes the informal systems of the organization/company; harmonizes and optimizes internal practices specific to the organization/company; creates the necessary consistency for management; improves internal/external communication; facilitates staff training, education and development.

Content

In any organization/company, the need to develop an integrated system will come from within, not from outside. It is very unlikely that a customer or supplier to request the existence of SMI within the company. Also, there are not domestic or international regulations and no standards regarding the Integrated Management System.

If an organization/company has a Quality Management System (SMC) certified, it is possible to create that integrated system that suits the respective organization, by overlapping, by adding the necessary processes to the environmental management systems and/or occupational health and safety. The following processes should be common to all Systems: document control; staff training and education; internal audit; management analysis; corrective actions; preventive actions.

Even if an organization has a management system, even if it has none, it can adopt a path of access to system technology, to develop its own management system, in other words it can design a system at all its levels (from top to bottom) to meet a specific objective of the organization/company.

To successfully integrate two or more management systems, it is necessary to have the best possible understanding of the organization, the optimization of the decision-making process and the elaboration and planning of a development strategy based on the principles of quality management, environment, health, and safety at work.

The integration of two or more management systems into an integrated management system can have the following advantages: simplification of already existing management systems, if they exist; increasing the benefits of each system; optimizing the consumption of used resources; reducing the maintenance costs of several management systems; establishing a single framework for the continuous improvement of all standards; establishing a policy of quality, environment, health and safety at work, food hygiene; establishing the processes, environmental issues, those regarding the health and work safety resulting from activities, products to ensure the quality of the products and to determine the result had on the environment, health and safety at work; priorities are set and general and individual objectives are decided; all the conditions are created for the activities of planning, control, monitoring, corrective actions, audit and analysis; the relevant regulations in the field are identified; there are created a greater ability to adapt to changes in the market, customer requirements, new trends, etc.

An integrated management system is a logical and systematic managerial approach that allows optimal strategic and operational decisions that consider all the essential aspects that lead to the efficient functioning of an organization, both in terms of quality and environment or food safety and hygiene, etc.

The integrated management system (IMS) can be defined as a set of interconnected processes that use the same resources - human, material, infrastructure, financial, information - to meet a set of objectives related to stakeholder satisfaction. If properly constructed, IMS combines all components of the business in a coherent framework that will allow the organization to fulfil its mission.

Many organizations have adopted or are adopting standards and/or specifications of management systems, such as ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, ISO/IEC 27001, ISO 22000, and ISO/IEC 20000, out of necessity or to align with trends. Unfortunately, it often results in a set of independent systems, with different goals and objectives. These fragmented

systems are often documented in non-uniform styles, are under the control of different people and are audited separately.

However, in all management systems there are certain common elements that can be used in an integrated manner; the common basic principles of these systems can thus be recognized and implemented constructively within the business management system.

IMS allows management to establish directions for effective and efficient fulfilment of the objectives of the organization. From managing employee needs to studying the performance of competitors, from encouraging good practice to minimizing risk and maximizing resource utilization, the integrated management system approach can help the organization to meet its strategic business objectives.

Given that many organizations already have a quality management system, when they decide to develop other systems, for example in the case of implementing the environmental management system, the integration of environmental aspects over those related to the quality management system must performed efficiently.

The elements of Occupational Health and Safety can be integrated with the management of other aspects of business performance, to minimize the risks associated with employees, improve overall results, and establish a responsible image of the organization.

Integration must be planned and implemented in a structured way. Many organizations have adopted the standards of the management system due to external pressures, following customer requests to implement a quality standard or external requirements to introduce an environmental system, and/or occupational health and safety. On the other hand, the integration of management systems has beneficial effects on the whole business. Therefore, the first concern must be to understand the needs of the business, correlated with the mission and vision of the organization. To respond to the growing interest in an integrated approach to management systems and organizational risk management, the first step an organization must take is to define the common requirements of management systems.

Integrated project management involves selecting, coordinating, and synchronizing projects within a company or agency so that all key success factors are optimized. Integrated project management includes the processes that are needed to ensure that all components of the project are properly coordinated.

The purpose of integrated project management is to establish and manage the project and to coordinate and collaborate with relevant stakeholders, in accordance with a defined and integrated process, which is adapted to the standard set of processes of the executing organization. The organization may not have established a standard set of processes. If this is the case, the project will define its own processes, appropriate to its needs. The standard set of processes of the organization must be general to apply to all projects in the program and project portfolio.

Integrated Product and Process Development (IPPD) establishes a shared vision (common understanding) of the project and an integrated structure of the project team, then establishes integrated teams to carry out the project work, ensuring appropriate collaboration between teams. A shared vision means a common understanding of the principles that guide the project, including the mission, objectives, values, and results that are developed and used in the project. IPPD refers to the integrated development of the product and processes and is a systemic approach to product and process development that provides adequate collaboration of relevant stakeholders throughout the product life cycle, to better meet customer needs.

Integrated management, in a broad sense, is a management system that integrates all the systems and processes of the organization in a complete framework, which allows the operation as a single unit with unified objectives.

Management of integration projects or programs involves analysing the value of the business that the project addresses, mobilizing the performance and dynamics of the project

team, monitoring the project, resolving technical, resource and interpersonal conflicts at any level, identifying organizational constraints and exploiting them, etc.

The major processes of integrated project management (IPM) are development processes of the project plan, execution processes of the project plan and integrated processes of the change control. Each process includes a set of inputs and a set of outputs. The development of any process is facilitated using a set of tools or methods that constitute mechanisms applied to the inputs to create the outputs.

Regarding the realization of an eloquent image regarding the shaping of the life cycle of the introduction of IPM, it is necessary to specify that many organizations that have developed a discipline (a system of rules or a practice) of integrated project management (IPM), based on research and of experience, have evolved through five distinct phases of the life cycle of IPM: awareness; implementation; professionalization; acting (enterprising); integration.

The awareness phase is the first experience (knowledge accumulation) of an organization that creates an institutionalized discipline of IPM. In this phase, the effect of introducing IPM on the organization is evaluated. The introduction of the IPM discipline for multiple related projects has improved the performance of organizations, by reducing operating costs, cycle times, obtaining increased revenues and increased profitability. In the awareness phase, leadership involvement is crucial. For project management to be successfully implemented, organizations must change, moving from a product-oriented operational structure to a project-oriented organization.

The implementation phase of the IPM is the second phase in creating an IPM discipline, the most expensive and effortless. The project management team, which includes experienced project managers, from both internal and external sources, focuses on process development, training, and support for large programs. In the implementation phase, training in program/project management is essential, focused on the principles and practices of project management and on customer requirements management. At this stage, the implementation of the project management is usually focused on selected large projects, as there is a belief that a focus on the largest projects will lead to the greatest benefits.

The professionalization phase is the third phase, in which the discipline of the project management is strengthened and the tools (techniques) of project management are improved. In this phase, the aim is to follow the project management practices in each project, but the way in which the management practices are executed, and the types of appropriate tools and techniques are used may differ depending about the project. Also, during this phase the application becomes widespread throughout the organization, including through proactive management of purpose, scheduling, cost, and customer relationships. During the implementation phase, many companies took action to improve the level of professionalism in project management, including by encouraging project managers to obtain certification in the project management, as professional project managers (or project managers).

The action phase is the fourth phase of creating an IPM discipline. The connection of the various programs and projects of the company is central to obtaining the benefits of the entire company. The first step in this phase is to standardize reports on the progress of programs and tools to generate these reports. Another important step is the standardization of codes and names of used resource in program/project planning tools.

Correlation and connection of project management processes with other processes in the organization, for example with design, manufacturing, assembly, customer service, logistics, financial management, etc. are vital at this stage.

The integration phase is the fifth and final phase of creating an IPM discipline. The IPM discipline is based on the premise that for projects to be successful in the conditions of multiple participating parties (customer, main suppliers, supply chain partners) all parties

involved must be focused on achieving customer objectives. Integration means that all parties involved in a complex project must work together to achieve the client's goals. On the other hand, projects must be integrated internally and externally. The internal integration of the project means that the project work packages, deliverables and systems are connected. External integration means that the project interfaces with the client's systems, facilitates customer performance and produces value for both the customer and the industry.

The life cycle phases of integrated project management may be different from those mentioned above, depending on the field, industry, or theme of the projects. Thus, for example, integrated management of construction investments comprises four phases (subdomains): investment planning and forecasting; investment decision; organization of investment projects; human resources management.

Regarding the implementation of an integrated quality-environment-health and occupational safety management system, which should meet the requirements provided by the reference documents, a top role is played by the top management of the organization.

To this end, it must first define its policy on quality, environmental protection and occupational safety and health, considering the specific situation of the organization. The policy is the main framework for the integrated quality management system environment-health and occupational safety. This policy serves as a basis for setting quality, environmental and occupational health and safety objectives and assessing the resources needed to achieve them, defining responsibilities and measures for carrying out the activities through which these objectives are achieved, ensuring that these measures are implemented. make it possible to continuously improve the integrated management system.

As a rule, the policy of the integrated system includes or refers to the principles promoted by the organization's management. These principles can be: integrated management is an absolute priority for the organization; compliance with the requirements of customers and other stakeholders, applying the legal requirements applicable to the products, services and processes of the organization, as well as the internal requirements of the group; applying the principles of sustainable development by meeting the needs of the present, without compromising the ability of future generations to meet their own needs; promoting responsible design and safe use of products; measuring, monitoring, evaluating and continuously improving environmental performance and occupational health and safety; setting objectives for the quality of products and services and measuring, monitoring, evaluating and maintaining it; continuous encouragement of their own employees for professional development through training and the creation of a stimulating environment for it; continuously increase the customer satisfaction by providing products with a high degree of innovation and quality services; prevention of environmental pollution by promoting and implementing the best available techniques; protecting the environment mainly by reducing both emissions and the use of non-renewable natural resources, increasing the degree of material and energy recovery of waste and environmental rehabilitation; ensuring and maintaining safe and healthy working conditions; permanent evaluation of the organization's performance.

In the case of implementing an integrated quality-environment-health and occupational safety management system, the policy must be defined by the organization's management, so as to: reflect the concrete situation of the enterprise; to include the commitment of the top management regarding the continuous improvement of the integrated quality-environment-health and occupational safety management system; include the commitment of top management to comply with applicable regulations; to ensure an adequate framework for establishing and evaluating the objectives of the integrated quality-environment-health and occupational safety management system; to be documented, implemented, maintained and communicated to all staff; be available to the public.

The policy of the integrated management system quality-environment- health and occupational safety is part of the general policy of the organization. Its scope must be defined in such a way as to ensure compatibility with the general policy of the organization.

It is recommended that the policy be formulated clearly and concisely so that it can be understood by all stakeholders. The organization must assess the impact of its processes and products on the internal and external environment and, depending on the risk factors identified, determine the areas in which action must be taken as a matter of priority.

Conclusions

To ensure the successful operation of the organization in the long term it is not enough to meet only the expectations of shareholders and therefore only improve financial and business results. The needs of customers, partners, employees, and local authorities also need to be considered. Taking these elements into account, the organization defines its general and specific objectives, at all levels and for each functional unit.

The general objectives are set based on the organization's policy. Specific objectives are detailed performance requirements, as quantifiable as possible, applicable to the entire organization, resulting from the general objectives and to be met to achieve these objectives. These objectives must correspond to the policy and, implicitly, to reflect the commitment of the management. It is necessary in their elaboration to take into account the following requirements: the objectives must not represent a constraint or an obstacle in achieving the fundamental objectives, as well as those specific to the different fields of activity of the organization; the objectives must take into account the point of view of all stakeholders; the objectives must be clearly stated in order to be understood by the organisation's staff and stakeholders; the objectives must be quantifiable so that they can be measured.

Such objectives can be:

a) general objectives of quality management (increasing customer satisfaction with the objective of zero complaints from them; continuous increase of "good" and "very good" ratings in customer satisfaction surveys; developing the range of products and services associated with them account of market requirements).

b) general objectives of environmental management (continuous improvement of the indicator “Environmental Performance of the Enterprise” by reducing dust emissions, improving the quality of wastewater, rehabilitation of derelict industrial areas, reducing the use of non-renewable natural resources by increasing the degree of energy recovery and waste material).

c) general objectives of occupational safety and health management (zero fatal accidents or resulting in permanent incapacity for work; prevention of work accidents by training employees and awareness of risks; continuous monitoring of employees’ health).

To achieve the objectives, it is necessary to establish responsibilities, competencies, precise deadlines, periodically evaluating their degree of fulfilment. For this purpose, it is recommended to elaborate a strategic plan regarding quality-environment-health and occupational safety, the operationalization of which is achieved through integrated quality-environment-health and occupational safety management programs. The program must provide precise modalities and deadlines for evaluating the progress made in achieving the objectives.

The conclusions of these periodic evaluations will be considered in the annual analysis of the program, for reconsideration of priorities, depending on the evolution of internal and external factors of the organization.

References

1. Faur F., Apostu I.M., Sisteme integrate de management al mediului si proceduri de auditare a acestora, Editura Universitas, 2020
2. Gemmel P., Looy B., Dierdonck R., Service management: an integrated approach, Pearson Education Limited, 2013
3. Hill C., Schilling M., Jones G., Strategic management: an integrated approach, South Western Educational Publishing, 2016
4. Houng Ha, Change management for sustainability, McGraw Hill Education, 2014
5. Postăvaru N. (coord.), Tratat management integrat M.I.-5 pentru IMM, vol. 1, Editura MatrixRom, 2017
6. Sroufe R., Integrated management. How sustainability creates value for any business, Emerald Publishing Limited, 2018

STATUL ROMÂN - IMPLICAŢII SOCIALE ŞI ECONOMICE, RESPONSABILITATE SOCIALĂ ŞI CIVICĂ ÎN PERIOADA ACTUALEI CRIZE MEDICALE ŞI ECONOMICE

THE ROMANIAN STATE – SOCIAL AND ECONOMIC IMPLICATIONS , SOCIAL AND CIVIC RESPONSIBILITY DURING THE CURRENT MEDICAL AND ECONOMIC CRISIS

Conf. univ. dr. Mariana IATAGAN, Conf. univ. dr. Raluca ZORZOLIU
Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Ştiinţe Economice Bucureşti

Rezumat*: La începutul crizei SARS Cov-2, România se afla pe o traiectorie economică ascendentă, prognoza fiind de continuare a creşterii economice susţinute (CNSP, 2020). Anumite ramuri erau totuși în contracție. Este necesar să avem în vedere că, independent de efectele pandemiei actuale, în economia României se manifesta deja o tendință de declin în producția industrială (CNSP, 2020): - 2,6% în perioada ianuarie – februarie 2020, comparativ cu aceeași perioadă din 2019. Cele mai pronunțate scăderi au fost înregistrate în industria ușoară, fabricarea de mașini și industria metalurgică. Măsurile impuse de gestionarea pandemiei SARS Cov-2 și prevenirea creșterii necontrolate a îmbolnăvirilor au vizat închiderea temporară a unui număr important de afaceri, restricționarea severă a călătoriilor internaționale și limitarea mobilității locale, determinând diminuarea producției și a investițiilor, a veniturilor gospodăriilor, precum și a comerțului, îndeosebi a celui internațional.*

Și în România distribuția regională a cazurilor de infecție, dar mai ales implicațiile economice ale măsurilor de distanțare socială luate în contextul ordonanțelor de urgență, au o distribuție regională inegală. FMI a estimat pentru economia României o scădere de 5% în 2020, urmată de o creștere economică de 3,9% în 2021.

Abstract: *At the beginning of the SARS Cov-2 crisis, Romania was on an upward economic trajectory, with the forecast of continued sustained economic growth (CNSP, 2020). Some branches, however, were in contraction. It is necessary to note that, irrespective of the effects of the current pandemic, there is already a trend of decline in industrial production in Romania's economy (CNSP, 2020): - 2.6% between January and February 2020, compared to the same period in 2019. The most pronounced decreases were recorded in the light industry, machinery manufacturing and metallurgical industry. The measures imposed by the management of the SARS Cov-2 pandemic and the prevention of uncontrolled increase in disease were aimed at temporarily closing a large number of businesses, severely restricting international travel and limiting local mobility, leading to a decrease in production and investment, household incomes, and trade, especially international trade. And in Romania the regional distribution of cases of infection, but especially the economic implications of social distancing measures taken in the context of emergency ordinances, have an unequal regional distribution. The IMF estimated a 5% decline for Romania's economy in 2020, followed by economic growth of 3.9% in 2021.*

Cuvinte cheie:

JEL Classification: *H75, M14.*

Introducere

Pe măsură ce criza de sănătate va fi mai bine controlată, lumea va trebui să repornească economia și să genereze locuri de muncă, în timp ce va aborda provocarea viitoare a schimbărilor climatice. În acest sens, sprijinul acordat companiilor ar trebui să fie însoțit tot mai mult de standarde de mediu mai puternice. Criza de sănătate a evidențiat inegalitățile și fragilitatea societății. La începutul crizei, 40% din gospodăriile din OCDE erau

la limita pragului de sărăcie. Situația în majoritatea țărilor în curs de dezvoltare este din ce în ce mai grea. Societatea actuală trebuie să se asigure că recuperarea post-COVID integrează problemele legate de climă și biodiversitate, altfel generațiile viitoare vor fi responsabile nu numai de rambursarea datoriei masive acumulate, dar și de suportarea sarcinii de a face față crizelor viitoare, legate de climă.

Conținut

România are nevoie de o schimbare a paradigmei prezente de dezvoltare pentru a face față provocărilor secolului XXI. Trăim o perioadă marcată de procesul de globalizare, de accentuare a inegalităților și de agravare a problemelor de mediu. Dezvoltarea Durabilă este soluția. Strategia națională se adresează acestor provocări, propunând tranziția spre o dezvoltare durabilă bazată pe principiile și în spiritul Agendei 2030 pentru Dezvoltare Durabilă, ca membră a unei Uniuni Europene prospere și revigorate. Dacă în ultimii zece ani țintele României erau stabilite în raport cu evoluția economiei mondiale și în concordanță cu politicile UE, acum atât România, cât și UE trebuie să-și reproiecteze prioritățile pe termen mediu și lung pentru atingerea obiectivelor din Agenda 2030 pentru Dezvoltare Durabilă, adoptată în cadrul Summit-ului Organizației Națiunilor Unite, în septembrie 2015[1]. Aceasta este o cale sigură prin care se poate realiza un viitor mai bun generațiilor viitoare.

România, alături de alte 192 de state, și-a asumat stabilirea cadrului național pentru susținerea Agendei 2030 pentru Dezvoltare Durabilă, care include un set de 17 Obiective de Dezvoltare Durabilă și Agenda de Acțiune de la Addis-Abeba. Planul de acțiune global, pe care România alege să-l susțină în următorii ani, se adresează ameliorării sărăciei, combaterii inegalităților, injustiției sociale și protejării planetei până în anul 2030.

Agenda 2030 solicită acțiuni din partea tuturor țărilor, sărace, bogate și cu venituri medii. Recunoaște că încetarea sărăciei trebuie să fie însoțită de un plan care să contribuie la creștere economică și abordează o serie de nevoi sociale, inclusiv educație, sănătate, protecție socială și locuri de muncă, abordând în același timp problemele combaterii schimbărilor climatice și protecția mediului.

În același timp, statul trebuie să ajute la sporirea potențialului cetățeanului prin abordarea problemelor legate de sănătate, de educație și de limitele pieței libere, probleme la care se poate răspunde prin politici publice, rezultatul fiind un nivel de trai cât mai ridicat pentru toți cetățenii.

În perioada 2007-2016, finanțarea sectorului de sănătate din România aproape s-a dublat în termenii alocărilor bugetare, de la 1.752,9 milioane lei în 2007 la 4.086,6 milioane lei în 2016. Ca procent din bugetul alocat, acesta reprezintă 4,5% din PIB în anul 201822, situându-se pe ultimul loc în UE, care alocă în medie aproximativ 8% din PIB23. La aceasta se adaugă nivelul redus al cheltuielilor publice cu destinație socială în România, de 34,9% din PIB, în comparație cu media UE de 49,1%.

Pe măsură ce criza de sănătate va fi mai bine controlată, lumea va trebui să repornească economia și să genereze locuri de muncă, în timp ce va aborda provocarea viitoare a schimbărilor climatice. În acest sens, sprijinul acordat companiilor ar trebui să fie însoțit tot mai mult de standarde de mediu mai puternice. Criza de sănătate a evidențiat inegalitățile și fragilitatea societății. La începutul crizei, 40% din gospodăriile din OCDE erau la limita pragului de sărăcie. Situația în majoritatea țărilor în curs de dezvoltare este din ce în ce mai grea. Societatea actuală trebuie să se asigure că recuperarea post-COVID integrează problemele legate de climă și biodiversitate, altfel generațiile viitoare vor fi responsabile nu numai de rambursarea datoriei masive acumulate, dar și de suportarea sarcinii de a face față crizelor viitoare, legate de climă.

Analiza impactului șocului SARS Cov-2 a fost concentrată în cea mai mare parte pe China și economiile avansate, deoarece acestea au fost inițial mai afectate de pandemie și deţin mediul politic, monetar și fiscal pentru a răspunde. Cu toate acestea, din moment ce două treimi din populația mondială trăiește în țări în curs de dezvoltare, răspunsurile la șocul actual trebuie să includă acțiuni dedicate și acțiuni pentru țările în curs de dezvoltare. Termenul ce definește criza SARS Cov-2, care a cuprins aproape întreaga lume și are consecințe severe pentru populațiile și economiile țărilor, este „incertitudinea". FMI a publicat recent Indexul Mondial de Incertitudine pentru 143 de țări începând cu anul 1996. Indicele este construit prin numărarea de câte ori este menționat termenul „incertitudine" în legătură cu termenii „pandemie" sau „epidemie" din rapoartele de țară ale Economist Intelligence. Studiul relevă faptul că, în prezent, coronavirusul este asociat cu cel mai înalt nivel de incertitudine, în contextul economic de când indexul a început înregistrarea datelor[1]. Acest aspect rezumă principalele contribuții cu privire la impactul preconizat al SARS Cov-2 asupra variabilelor macroeconomice-cheie, cum ar fi rata de creștere a PIB-ului, ocuparea forței de muncă, capitalul și obiectivele dezvoltării durabile; impactul său asupra producției și comerțului de mărfuri și posibilele reacții ale politicii industriale ale țărilor pentru a aborda impactul pandemiei.

Criza declanșată de SARS Cov-2 a demonstrat că numai abordarea din perspectiva medicală nu este suficientă, ci a impus coordonarea și cooperarea fără precedent în epoca modernă între administrația publică, prin reprezentanții săi la toate nivelurile, actorii din sectoarele economice publice și private, organizații non-guvernamentale și cetățeni. În acest sens, s-a putut observa că au existat diverse atitudini legate, în primul rând, strict de calitatea procesului de elaborare a politicilor, cu impact asupra modului în care, prin acest proces, s-a imprimat un parcurs schimbat politicilor adoptate.

In condițiile complexității vieții economice si sociale in statele cu economie de piața, conjuncturii cu efecte globale – precum pandemia- dar și pentru o bună funcționare a societății, se detașează importanta capacității de cooperare și parteneriat public-privat și de coordonare în sfera publică. Studiile disponibile ne prezinta o situație extrem de diversă, la nivelul statelor membre UE.

Cercetările experților pentru ultimul deceniu semnalizează absența unei culturi a cooperării bine consolidate deopotrivă în cazul administrației publice, dar și al celei private și poate fi considerată și o posibilă expresie și rezultat al absenței unei culturi a coordonării instituționale în sfera publică.

Tendința de adâncire a decalajelor economice, intra și interregionale, atât în România, cât și în alte țări, va fi accentuată de pandemia SARS Cov-2, fapt ce modifică dezideratul de convergență al UE în adâncirea divergențelor și decalajelor economice cu efecte negative directe asupra inechităților economico-sociale, calității vieții și implementării obiectivelor de solidaritate, coeziune și incluziune socială. Criza SARS Cov-2 are dimensiuni multiple: o dimensiune medicală, una socială și una economică, toate având distribuție teritorială neuniformă. La începutul crizei SARS Cov-2 , România se afla pe o traiectorie economică ascendentă, prognoza fiind de continuare a creșterii economice susținute (CNSP, 2020). Anumite ramuri erau totuși în contracție. Este necesar să avem în vedere că, independent de efectele pandemiei actuale, în economia României se manifesta deja o tendință de declin în producția industrială (CNSP, 2020): - 2,6% în perioada ianuarie – februarie 2020, comparativ cu aceeași perioadă din 2019. Cele mai pronunțate scăderi au fost înregistrate în industria ușoară, fabricarea de mașini și industria metalurgică. Măsurile impuse de gestionarea pandemiei SARS Cov-2 și prevenirea creșterii necontrolate a îmbolnăvirilor au vizat închiderea temporară a unui număr important de afaceri, restricționarea severă a călătoriilor internaționale și limitarea mobilității locale, determinând diminuarea producției și a investițiilor, a veniturilor gospodăriilor, precum și a comerțului, îndeosebi a celui inter-

național. Efectele negative antrenate de restrângerea producției, în urma măsurilor de gestionare a răspândirii epidemiei, au fost amplificate ulterior prin declinul consumului intern și al investițiilor, făcând recuperarea economică și mai dificilă.

Și în România distribuția regională a cazurilor de infecție, dar mai ales implicațiile economice ale măsurilor de distanțare socială luate în contextul ordonanțelor de urgență, au o distribuție regională inegală. FMI a estimat pentru economia României o scădere de 5% în 2020, urmată de o creștere economică de 3,9% în 2021. Studiul Institutului Național de Statistică privind evaluarea impactului SARS Cov-2 asupra mediului economic în lunile martie și aprilie 2020 a relevat îngrijorările agenților economici, percepția managerilor privind perspectiva evoluției activității întreprinderii pe care o conduc înrăutățindu-se accentuat: ponderea celor care prognozează reducerea activității firmei cu peste 25% a crescut de la 33,3% în luna martie la 45,0% în aprilie (INS, 2020b).

Pentru cazul României, propunerile de măsuri de diminuare a efectelor pandemiei, prin intermediul utilizării fondurilor europene, destinate incluziunii sociale, pot avea în vedere următoarele aspecte:

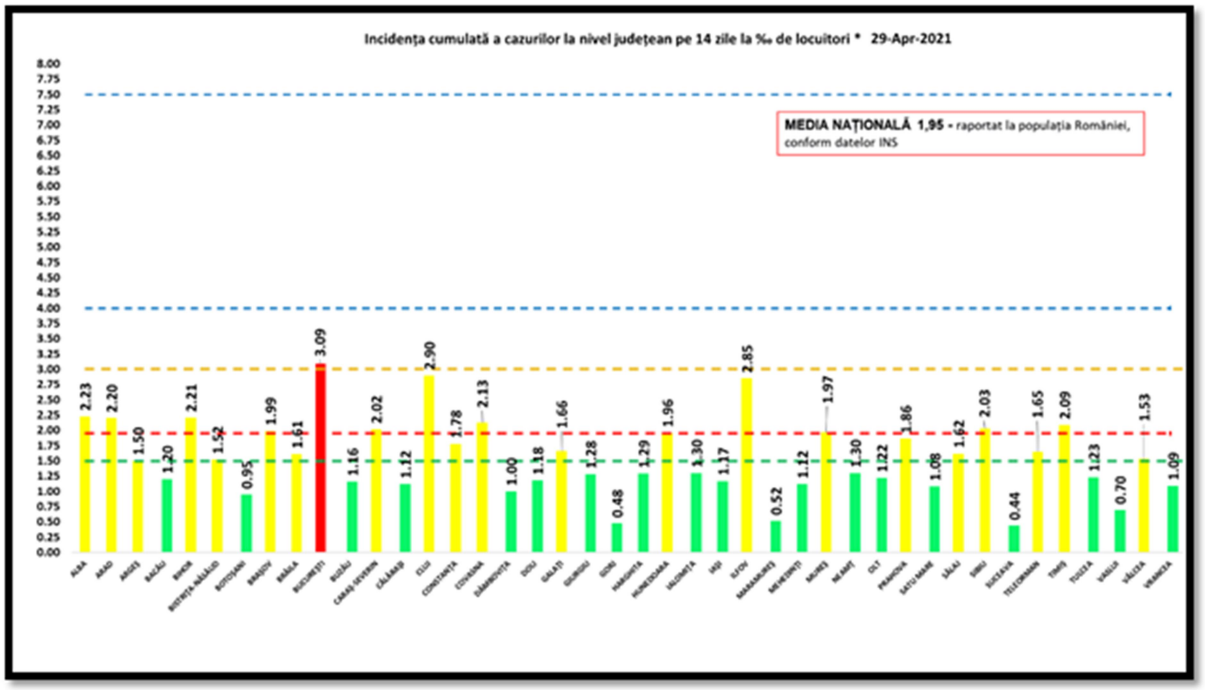
-lansarea în consultare publică, cu celeritate, a unor ghiduri POCU pentru finanțarea unor intervenții în domeniul îmbunătățirii incluziunii sociale și combaterii sărăciei, pentru toate sau cât mai multe dintre obiectivele specifice stabilite (decidentul public va stabili calendarul lansării noilor ghiduri în consultare publică, preferabil, cât mai rapid, precum și sumele puse la dispoziție). Astfel, se vor putea asigura condiții pentru ca, pe termen mediu, implementarea unor măsuri integrate să conducă la o scădere a numărului de persoane aflate în risc de sărăcie sau excluziune socială din comunitățile marginalizate (cu sau fără populație aparținând minorității roma).

-studierea factorilor motivaționali care ar putea să determine beneficiarii de venit minim garantat (VMG), deci persoanele aflate în risc major de excluziune socială, să accepte, fără nicio altă constrângere, un loc de muncă stabil. În unele situații, implementarea unor proiecte de măsuri integrate pentru reducerea numărului de persoane aflate în risc de sărăcie sau excluziune socială din comunitățile marginalizate, s-a realizat cu dificultate tocmai din cauza faptului că potențialii membri ai grupului țintă au preferat să beneficieze în continuare de un VMG mai redus ca valoare decât salariul pe care l-ar fi obținut prin angajare, dar care reprezenta o sumă de bani obținută cu foarte puțin efort, în comparație cu cel depus pentru a lucra timp de 8 ore pe zi, 21 de zile pe lună și 11 luni pe an (presupunând că cealaltă lună ar fi de concediu);

-monitorizarea permanentă a tipurilor de proiecte destinate incluziunii sociale și combaterii sărăciei, selectate pentru finanțare din fonduri euroopene în alte state membre și crearea unei pagini de internet dedicate centralizării lor (și prezentării pe scurt), astfel încât acestea să poată deveni modele de bune practici, sau puncte de pornire pentru dezvoltarea unor proiecte, în care intervențiile propuse să fie adaptate la specificul național;

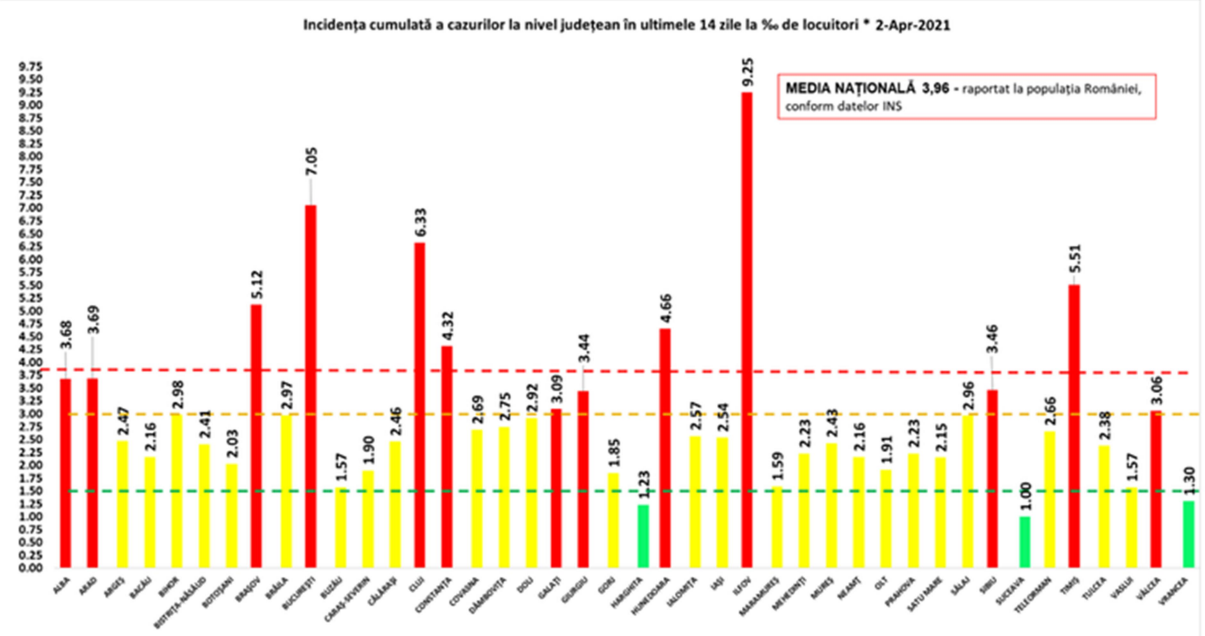
-lansarea în consultare publică a unor ghiduri pentru intervenții în domeniul promovării ocupării forței de muncă durabile și de calitate, precum și realizării de învestiții în educație, instruire și formare profesională pentru abilități și învățare pe toată durata vieții.

Coeficientul infectărilor cumulate la 14 zile, raportate la 1.000 de locuitori este calculat de către Direcțiile de Sănătate Publică, la nivelul Municipiului București și al județelor. Mai jos aveți graficul realizat în baza raportărilor primite de CNCCI de la Direcțiile de Sănătate Publică:



Sursa - Grupul de Comunicare Strategică, 29 aprilie 2021

Coeficientul infectărilor cumulate la 14 zile, raportate la 1.000 de locuitori este calculat de către Direcțiile de Sănătate Publică, la nivelul Municipiului București și al județelor. Mai jos aveți graficul realizat în baza raportărilor primite de CNCCI de la Direcțiile de Sănătate Publică:



Sursa - Grupul de Comunicare Strategică, 2 aprilie 2021

Estimarea impactului macroeconomic asupra creșterii economice, ca urmare a pandemiei SARS Cov-2 impune un set de de constrângeri. Acestea fac referire la:
- situația actuală caracterizată de o incertitudine ridicată atât din punct de vedere statistic (informații insuficiente), cât și din punct de vedere economic (situație nouă la nivel european, zona euro și statele vecine neavând încă o evaluare clară privind impactul economic);

- informațiile existente până în prezent referitoare la stadiul infectărilor, precum și la rata posibilă de extindere în timp și spațiu la nivelul României;
- un impact economic negativ , dar limitat în timp, urmând o extindere parțială;
- condițiile restrictive legate de izolare și starea de urgență/alertă se vor relaxa total începând din iunie;
- orice întârziere în deblocarea socială și economică va avea probabil consecințe ireversibile asupra gradului de recuperare;
- măsurile adoptate de Guvern în vederea sprijinirii firmelor și angajaților afectați vor avea un efect de atenuare a impactului negativ, atât asupra numărului de salariați cât și asupra câștigului mediu brut pe economie;
- comerțul și turismul vor reacționa cu o întârziere, comparativ cu industria și transporturile (ambele cu o creștere anuală moderată de circa 1% în trimestrul III), exporturile și importurile
- disponibilitatea populației pentru activitățile recreative, turism, servicii, va reveni la normal, însă dominată de o atitudine prudentă.

Comisia Națională de Prognoză estimează că sectorul turistic va cunoaște o contracție a activității agențiilor de turism prin reducerea plecărilor turiștilor români în străinătate, dar și o cerere în scădere a serviciilor din hoteluri și restaurante. Acest sector pare a fi cel mai afectat de pandemia SARS Cov-2.

Severitatea impactului economic - indiferent dacă este o recesiune moderată sau profundă - va depinde în mare măsură de durata restricțiilor privind circulația persoanelor și activitățile economice, de dimensiunea și eficacitatea efectivă a răspunsurilor fiscale la criză, dar și de creșterea rezilienței economice și sociale pe termenele scurt, mediu și lung.

Concluzii

Pandemia de coronavirus este mai mult decât o urgență globală pentru sănătate. Este o criză sistemică de dezvoltare umană, care afectează deja dimensiunile economice și sociale ale dezvoltării într-un mod fără precedent. Cele două fațete ale crizei SARS Cov-2 - urgența medicală și impactul economic - sunt strâns legate între ele. Majoritatea economiilor sunt lovite, în primul rând, de impactul economic. Multe guverne au înghețat efectiv activitatea socială și economică, în toate sau în anumite părți ale țărilor lor, pentru a elimina contaminarea cu noul coronavirus, au închis afacerile neesențiale și au ordonat rezidenților să rămână acasă săptămâni sau luni întregi.

Pe măsură ce lumea intră în cea mai profundă recesiune globală de la Marea Depresiune, trebuie realizată conectarea nevoilor de sănătate la bunăstarea socială, economică și de mediu, legând prezentul de viitor. Impactul social și economic pe termen lung al acestei crize va fi profund, iar economiștii și organizațiile internaționale deja anticipează efectele socio-economice potențiale ale acestei pandemii: Banca Mondială a avertizat că în acest an un număr între 40 și 60 de milioane de oameni ar putea ajunge în sărăcie extremă, în timp ce Organizația Internațională a Muncii se așteaptă ca aproximativ 195 de milioane de locuri de muncă să fie pierdute.

Bibliografie

1. Rolul statului-națiune în gestionarea crizei sars cov-2 din românia. Politici de combatere, recuperare și reziliență în domeniul economiei - Coordonatori: Gheorghe zaman, mcAR, Anca cristea Colectiv de autori: Valentina Vasile, Zizi Goschin, Marius Surugiu, Raluca Mazilescu, Oana Chindriș-Vasioiu, Cornelia Dumitru, Mădălina Tocan
2. https://acad.ro/SARS-CoV-2/doc/d10-RolulStatului-Natiune.pdf

3. http://cnp.ro/user/repository/prognoze/Contextul_actual_al_economiei_romanesti_si_impactul_coronavirusului_asupra_principalilor_indicatori_macroeconomici.pdf
4. https://www.undp.org/content/undp/en/home/news-centre/news/2020/UN_sets_out_COVID_social_and_economic_recovery_plan.html
5. https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr855_e.htm
6. https://www.stlouisfed.org/on-the-economy/2020/march/back-envelope-estimates-next-quarters-unemployment-rate
7. Coronavirus România, bilanț 14 mai: 835 cazuri noi de persoane infectate cu COVID – 19 | RFI România: Actualitate, informaţii, ştiri în direct

DIGITALIZATION IN ACCOUNTING IN A POST-COVID-19 ERA

DIGITALIZAREA ÎN CONTABILITATE ÎN EPOCA POST-COVID-19

Professor **Luminiţa IONESCU,** PhD
Spiru Haret University
Faculty of Economic Sciences Bucharest
se_lionescu@spiruharet.ro

Abstract: *In the digital age, professional accountants focus on Artificial Intelligence, cloud computing systems, the Internet of Things and external data sources, due to the large volume of data and the variety of information in the accounting. The interface between the forms of digitalization and accounting will contribute to the recovery and resilience of the economy after the crisis caused by the COVID-19 pandemic. Cloud computing is a digital solution for managing databases and obtaining fast information for business management.*

Digitalization in accounting is progressing rapidly lately and will be necessary for business development in the post-COVID-19 era.

Keywords: *accounting, digitalization, post-COVID-19*

Rezumat: *În era digitală profesioniştii contabili se axează pe Inteligenţa artificială, sistemele cloud computing, Internet of Things şi surse de date externe, ca urmare a volumului mare de date şi varietatea de informaţii din domeniul contabil. Interfaţa dintre formele digitalizării şi contabilitate va contribui la redresarea şi rezilienţa economiei după criza cauzată de pandemia de COVID-19. Stocarea în cloud este o soluţie digitală pentru gestionarea bazelor de date şi obţinerea de informaţii rapide pentru managementul firmei.*

Digitalizarea în contabilitate progresează rapid în ultimii ani şi este o necesitate pentru dezvoltarea afacerilor în epoca post-COVID-19.

Cuvinte-cheie: *contabilitate, digitalizare, post-COVID-19*

JEL Classification: *H0, I30, M48*

Introducere

Pandemia de COVID-19 a accentuat pe plan internaţional transferul de date şi informaţii în format electronic, ca urmare a limitării deplasării antreprenorilor şi angajaţilor la sediile instituţiilor publice sau la birourile clienţilor. Efectele pandemiei de COVID-19 se resimt nu numai pe plan naţional, dar şi pe plan european sau internaţional, ca urmare a globalizării economiei şi internaţionalizării afacerilor.

Digitalizarea în contabilitate progresează rapid în ultimii ani, iar în contextul pandemiei de COVID-19 a condus la identificarea de noi soluţii cu privire la raportarea financiară on line, precum şi accelerarea digitalizării în departamentele financiar-contabile.

Digitalizarea are mai multe forme şi componente, cum ar fi robotizarea, automatizarea, platforme colaborative, Internet of Things, Big Data, inteligenţa artificială, care pot veni în sprijinul digitalizării contabilităţii în vederea relansării economiei în epoca post-COVID-19. Se prezintă în figura de mai jos relaţia de interdependenţă dintre contabilitate, digitalizare şi raportarea financiară.

Recenzia literaturii pe tematica abordată

În epoca post-COVID-19, Corpul Experților Contabili și Contabililor Autorizați din România-CECCAR a lansat un material de ultimă oră cu privire la digitalizarea contabilității. Astfel materialul intitulat *Ghidul Coronavirus – Implicații pentru business. Profesionistul contabil, consilier în afaceri,* aduce în discuţie o serie de noutăţi cu privire la cererea şi oferta de servicii contabile în condiţiile cauzate de pandemia de COVID-19, efectul psihologic care se va vedea în cererea de produse și servicii, un comportament care poate fi irațional în anumite situații (CECCAR, 2020)[1].

Pentru a depăşi perioada dificilă şi restricţiile impuse de legiuitor, dar şi de contextul general, CECCAR recomandă profesioniştilor contabili să apeleze la soluţiile digiale şi la automatizare pentru dezvoltarea afacerilor în epoca post-COVID-19. Totodată, CECCAR recomandă angajatorilor să întărească protecţia salariaților la locul de muncă în contextul crizei actuale de COVID-19, prin programe individualizate de muncă, astfel încât expunerea angajaților la virus să fie minimă sau mai sigur să opteze pentru telemuncă şi desfăşurarea activităților contabile în sistem on-line.

În lucrarea „*Opinii privind impactul pandemiei de COVID-19 asupra raportărilor financiare*" autorii O.C. Bunget, A.C. Dumitrescu, C.Lungu şi A.M. Olariu tratează problematica raportării financiare după primele efecte ale pandemiei de coronarivus. Astfel, din punct de vedere contabil, toate companiile au întâmpinat probleme privind cuantificarea impactului pandemiei de COVID-19 asupra întocmirii situaţiilor financiare încheiate la 31 decembrie 2019 (Bunget O.C. et al, 2020) şi având în vedere situaţia economică incertă din cauza COVID-19, consiliul de administraţie a multor companii, în urma consultărilor cu comitetele de audit intern şi extern, a hotărât anularea distribuirii dividendelor din rezultatul net al exerciţiului financiar 2019.

Totodată, ca efect al pandemiei de COVID-19 multe firme au luat măsuri pentru ajustarea situaţiilor financiare semestriale ale anului fiscal 2020, în special pentru situaţiile financiare ale companiilor internaţionale a căror perioadă de raportare financiară nu coincide cu anul calendaristic. Efectele pandemiei se pot observa îndeosebi asupra întocmirii situaţiilor financiare semestrale, iar o atenţie deosebită trebuie acordată analizării riscurilor noi apărute şi determinării unor ajustări cât mai reale, astfel încât la elaborarea rapoartelor financiare să fie respectate principiile contabile (Bunget O.C. et al, 2020).

În opinia autorilor, pandemia de COVID-19 reprezintă o provocare pentru profesioniştii contabili, care se confruntă cu dificultăţi în ceea ce priveşte reflectarea fidelă şi reală a poziţiei și performanţei financiare a entităţilor economice, fiind necesare previziuni prudente cu privire la evaluarea elementelor patrimoniale de activ şi de pasiv.

Digitalizarea în contabilitate

În ceea ce priveşte digitalizarea în contabilitate, se observă modernizarea firmelor de contabilitate, dar şi a comportamentului profesioniştilor contabili, folosirea automatizării proceselor prin robotizare (RPA) pentru a eficientiza activitatea financiar-contabilă prin utilizarea frecventă a tehnologiilor robotice bazate pe reguli acceptate, în vederea prelucrării tranzacţiilor financiare cu un mare volum de tranzacții. Pentru a efectua o raportare financiară de calitate, profesioniștii contabili moderni utilizează cu succes automatizarea, inteligența artificială („IA") și tehnologia blockchain pentru analiza datelor. În mod concret, sistemele **inteligenţei artificiale** trebuie utilizate în raportarea contabilă pentru soluționarea problemelor fiscale, salariale și manageriale, prin stocarea datelor cu ajutorul tehnologiei *cloud.*

Inevitabil, această evoluţie în digitalizarea contabilităţii reprezintă o transformare digitală care determină managerii departamentelor financiar-contabile să își schimbe modul de gândire privind personalul pe care îl recrutează. Noii angajaţi ai departamentelor financiar-contabile trebuie să aibă cunoştiinţe solide în domeniul IT, să acceseze aplicaţiile pentru apeluri audio şi video, să fie disponibili pentru a participa la video conferinţe şi cursuri de specialitate.

Întrucât afacerile s-au mutat în mediul on-line, contabilitatea digitală ar putea oferi un ajutor nesperat în epoca post-COVID-19, marcată de criză economică. Un exemplu concret îl reprezintă site-ul „3D printing, uniți pentru COVID-19", unde se întânesc on line producătorii și utilizatorii de imprimante, deoarece tehnologia imprimării 3D poate suplini lanțurile de producție întrerupte sau chiar distruse (CECCAR, 2020).

În mod silimar, digitalizarea în contabilitate presupune reducerea factorului uman în interiorul firmei şi mutarea tranzacţiilor în mediul virtual, unde pot fi accesate cu uşurinţă de către profesionişti, iar datele pot fi prelucrate şi transformate în rapoarte financiare, care oferă informaţii complexe în timp real pentru managementul firmei.

Soluţiile digitale pentru contabilitatea în epoca post-COVID-19 sunt diverse şi pot fi exemplificate astfel:

1. Aplicații pentru apeluri vocale/video, cum ar fi:
   WhatsApp – care permite transmiterea de mesaje sau fisiere către una sau mai multe persoane, iniţierea de convorbiri video şi audio;
   Hangouts – care permite transmiterea de mesaje sau fisiere, iniţierea de convorbiri video şi audio cu o persoană sau cu un grup;
   Skype – care permite iniţerea de mesaje scurte, dar şi video conferinţe sau chat-uri cu una sau mai multe persoane implicate;
   Webex – care permite organizarea de video conferinţe sau chat-uri cu una sau mai multe persoane implicate;
2. Transfer de fișiere – În cazul transmiterii de fișiere mari, cu situaţii financiare anuale, anexe la bilanţ, cu ajutorul platformelor on line. În această situaţie, fişierele pot fi transmise virtual cu ajutorul site-urilor specializate, cum ar fi:
   - ✓ WeTransfer pentru transferul de fișiere de până la 2 GB, unde link-ul este valabil un interval de şapte zile;
   - ✓ MyAirBridge pentru transferul de fișiere de până la 20 GB, unde link-ul este valabil un interval de trei zile.

Însă, **cel mai mare avantaj al digitalizării contabilităţii** în epoca post-COVID-19 este stocarea datelor financiare în **cloud.** Tehnologia *cloud accounting* este întâlnită de mai mulţi ani în contabilitate, dar a evoluat cu privire la soft-urile contabile. Astfel, un software de contabilitate *on line în Cloud* oferă managerilor şi clienţilor posibilitatea de acces total a datelor financiare, fără a fi condiţionaţi de timp şi o locaţie anume, însă pe baza unei chei de acces (Ionescu B.S et al, 2020).

În mod concret, stocarea informaţiilor şi raportărilor financiare în *cloud* este un mod de a păstra datele într -un spațiu virtual de unde pot fi accesate cu uşurinţă de către utilizatori pe baza unei chei de acces. Printre soluțiile de stocare a datelor financiare în *cloud* se numără:

- Google Drive, cu spațiu de stocare gratuit de 15 GB;
- Dropbox, cu spațiu de stocare gratuit în cloud de 2 GB;
- OneDrive, cu spațiu de stocare gratuit în cloud de 5 GB;
- Media Fire, cu spațiu de stocare gratuit în cloud de 10 GB, care poate fi crescut (gratuit) până la 50 GB.

Se prezintă în figura de mai jos modalitatea de stocare a informaţiilor în *cloud* cu posibilităţi de alegere spaţiu de stocare datelor.

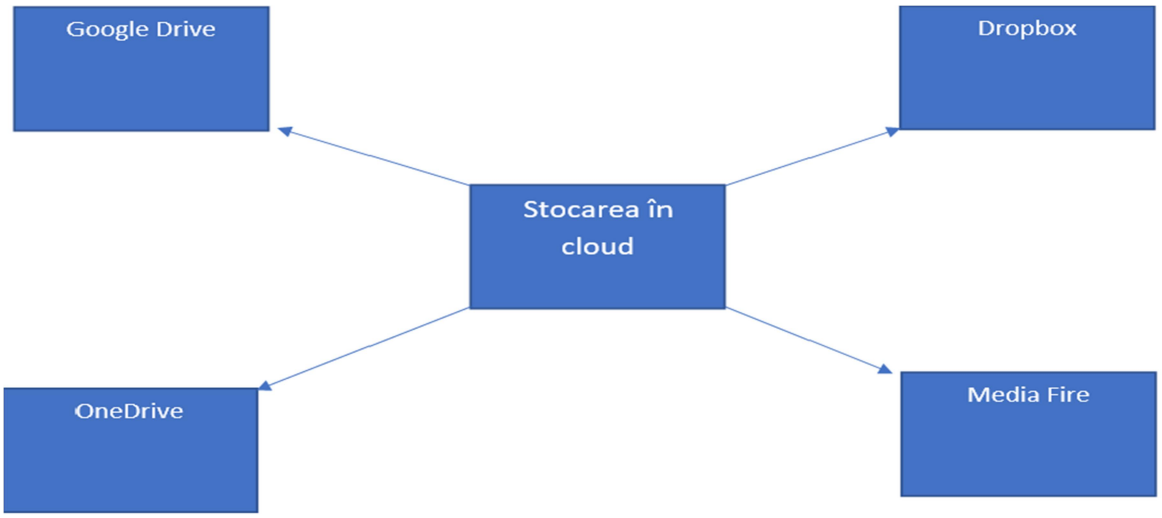


Figura 1: *Stocarea în cloud*
Sursa: Elaborat de autor

Utilizarea digitalizării în contabilite prin tehnologia *cloud* este in continuă creştere pe plan internaţional, aşa cum se observă în figura de mai jos:

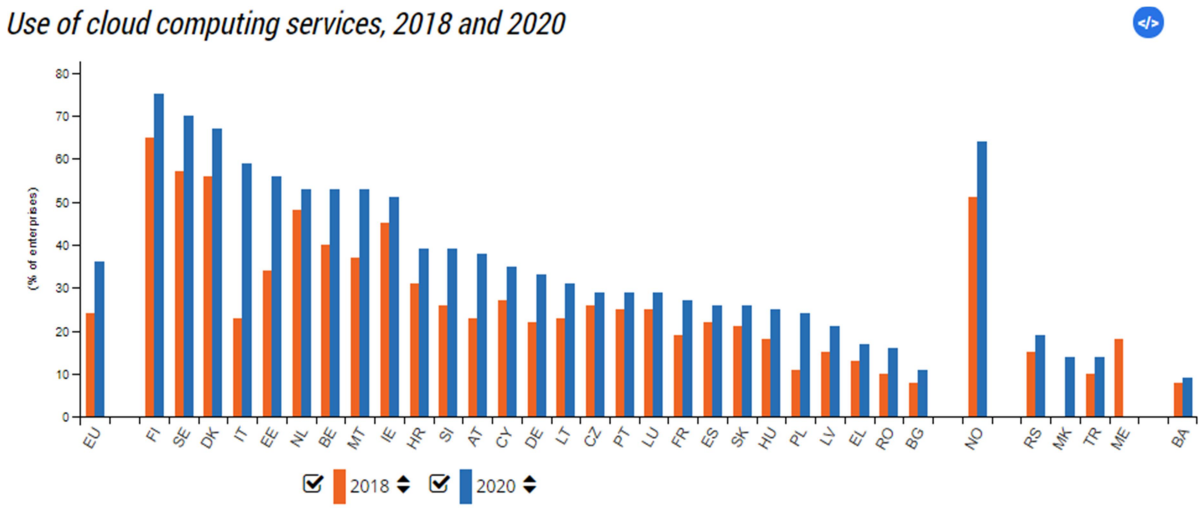


Figura 2: *Utilizarea tehnologiei cloud comparativ anii 2018-2020*
Sursa: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Cloud_computing_-_statistics_on_the_use_by_enterprises

Se constată că în ultimii doi ani, în toate statele lumii se remarcă preocuparea pentru utilizarea serviciilor în tehnologia *cloud*, cu precădere în statele din nord-vestul Europei, cum ar fi Suedia, Norvegia, Danemarca, etc. În mod concret au fost implementate de companii două modele de *cloud* pentru a îmbunătăți gestionarea bazelor de date mari, acestea fiind: *public cloud* şi *private cloud*, ambele cu rezultate spectaculoase în managementul informaţiilor financiare (Ionescu L, Andronie M., 2020). În prezent, tehnologia *cloud* este una dintre soluţiile pentru digitalizarea în contabilitate şi modernizarea contabilităţii în epoca post-COVID-19.

Concluzii

Contabilitatea în epoca post-COVID-19 este în continuă schimbare şi necesită o nouă abordare din partea profesioniştilor contabili. Totodată, necesită o atenţie sporită din partea

organizaţiilor profesionale, care trebuie să răspundă cerinţelor clienţilor, dar şi perturbărilor care se manifestă în mediul on line cu privire la gestionarea datelor financiar-contabile şi mai ales a raportărilor financiare necesare managementului firmei.

Pandemia de COVID-19 a accelerat schimbarea tehnologiei din lume într-un ritm fără precedent. Aceasta este o tendință care va continua doar în ritm crescător în anii următori, pe măsură ce tehnologia cloud va deveni mai simplă și accesibilă tuturor.

Bibliografie

1. Bunget, O.C et al (2020), *Opinii privind impactul pandemiei de COVID-19 asupra raportărilor financiare,* CECCAR BUSINESS REVIEW, nr. 7/2020
2. Ionescu, B.S. et al (2014), *Cloud Accounting – o tehnologie ce poate modifica profesia contabilă din România,* Revista Audit Financiar nr.2/2014
3. Ionescu, L., Andronie, M.(2020), *Big Data Management and Cloud Computing: Financial Implications in the Digital World*, 20th International Scientific Conference Globalization and Its Socio-Economic ConsequencesUniversity of Zilina, 21-22 Octombrie, 2020
4. www.ceccar.ro - Ghidul Coronavirus – Implicații pentru business. Profesionistul contabil, consilier în afaceri
5. https://assets.kpmg.ro - Digitalization in accounting
6. https://ec.europa.eu/info/live-work-travel-eu - Jobs and Economy During the Coronavirus Pandemic

DIGITALIZATION IN ACCOUNTING EDUCATION IN A POST-COVID-19 ERA

DIGITALIZAREA EDUCAȚIEI CONTABILE ÎN EPOCA POST-COVID-19

Professor **Luminita IONESCU,** PhD
Spiru Haret University
Faculty of Economic Sciences Bucharest
se_lionescu@spiruharet.ro

Ec. **Aurel ANDREI,** *Expert contabil*
The Body of Expert and Licensed Accountants of Romania
Bucharest Branch

Abstract: *Digitalization in accounting is a challenge for professional accountants, who need to evolve and acquire new skills in the post-COVID-19 era. In the last years, accounting has been strongly influenced directly by the technology and digital development.*

The digitalization of accounting education is a priority for the bodies of the accounting profession at national, European and international level, because lifelong learning is a premise of professional development in the accounting field.

Keywords: *accountancy profession, digitalization, post-COVID-19*

Rezumat: *Digitalizarea în contabilitate reprezintă o provocare pentru profesioniştii contabili, care trebuie să evolueze şi să dobândească noi competenţe în epoca post-COVID-19. În ultimii ani, contabilitatea a fost puternic influențată direct de tehnologie și dezvoltare digitală. Digitalizarea educaţiei contabile este strâns legată de inteligența artificială (AI), sistemele cloud integrate, Internet of Things și sursele de date externe, cum ar fi social media.*

Digitalizarea educației contabile este o prioritate pentru organismele profesiei contabile la nivel național, european și internațional, deoarece învățarea pe tot parcursul vieții este o premisă a devoltării profesionale în domeniul contabil.

Cuvinte-cheie: *profesie contabilă, digitalizare, post-COVID-19*

JEL Classification: *H0, I30, M48*

Introducere

Educaţia contabilă este o prioritate pentru profesioniştii contabili în lumea afacerilor aflată în continuă schimbare şi modernizare. Pandemia de COVID-19 a schimbat comportamentul oamenilor de afaceri, dar şi a consultanţilor sau specialiştilor în domeniile financiar-contabil, asigurări, servicii bancare, servicii juridice, etc. În prezent, mare parte a tranzacţiilor se derulează în mediul on-line, iar era digitală a condus la schimbarea modelelor de afaceri prin tehnologizare și automatizare (Şova R.A, Popa A.F, 2020).

Astfel, *educaţia contabilă* trebuie să vină în sprijinul profesioniştilor contabili şi să răspundă la cerinţele sau provocările noi lansate pe piaţa de servicii contabile din România. Conform recomandărilor Comisiei Europene, fiecare stat membru al Uniunii Europene trebuie să asigure creşterea calităţii şi accesului la învăţământul şi formarea profesională, la programe de ucenicie, la învăţământul terţiar şi la învăţarea pe tot parcursul vieţii şi să le adapteze la necesităţile pieţei forţei de muncă.

Educaţia şi formarea profesională (EFP) pot oferi competenţele, cunoştinţele şi abilităţile necesare pe piaţa muncii, în special pentru consiliere în situaţia pierderii locului de

muncă şi căutarea cu succes a unei noi poziţii sau activităţi. Există o preocupare permanentă plan european cu privire la creşterea transparenţei, recunoaşterii şi calităţii competenţelor şi calificărilor pe piaţa muncii, facilitând, astfel, mobilitatea cursanţilor şi a lucrătorilor[1].

Digitalizarea educaţiei contabile este strâns legată de digitalizarea tranzacţiilor financiar-contabile în general şi a raportării financiare în special, precum şi de utilizarea noilor tehnologii precum big data, blockchain, bitcoin sau cloud computing în activitatea profesioniştilor contabili.

Recenzia literaturii pe tematica abordată

În lucrarea „*Educația contabilă, între digitalizare și criza generată de pandemia de COVID-19*" autorii Șova R.A, Popa A.F. subliniează promovarea educației contabile ca o parte integrantă a viziunii Federației Internaționale a Contabililor (International Federation of Accountants, IFAC), conform căreia profesia contabilă globală este recunoscută ca fiind esențială pentru organizațiile puternice și durabile, pieţele financiare și economiile naționale. Autorii consideră că profesioniștii contabili competenți și credibili trebuie să fie dedicați învățării pe tot parcursul vieții pentru a rămâne competitivi într-un mediu caracterizat prin schimbare rapidă, şi accelerarea circuitului de informaţii şi bani. Astfel, organismele profesionale au un rol activ în educaţia contabilă a membrilor lor și în susținerea acestora spre a fi pregătiți pentru viitor, mai ales în contextul pandemiei de COVID-19, care a avut impact direct asupra vieții economice, sociale şi politice. În opinia autorilor, pandemia de COVID-19 a generat perturbări semnificative în sistemul clasic de educație și formare și a condus la nevoia de a adopta măsuri digitale rapide și inovative.

În lucrarea „*Provocări și tendințe privind încorporarea Big Data în profesia contabilă: de la abordarea tradiţională la viitorul profesionist contabil*" autorii Groşanu A., Fulop M.T., Cordoș G.S., Raita A G. își îndreaptă atenția asupra implicației pe care o au utilizarea Big Data în lumea afacerilor și nu numai, dar și folosirea acestui sistem de către cabinetele de contabilitate, subliniind oportunitățile valoroase oferite de tehnicile contemporane precum Big Data în profesia contabilă. Autorii sugerează că este timpul să ne gândim diferit la modul în care abordăm oportunitățile și riscurile în era digitală, pentru a răspunde provocărilor în epoca post-COVID-19.

Autorii consideră că aceste noile tehnologii (inteligența artificială și sistemele cloud integrate, Internet of Things) și medii de stocare ce revoluționează lumea afacerilor, pot schimba substanțial principiile și practicile contabile, deoarece în prezent nu este suficient să fii un bun contabil sau un bun auditor, trebuie să fii pregătit să te confrunți și cu diferite tehnologii informatice care dictează trendul afacerilor. Ca o consecinţă a revoluţiei digitale, viitoarele progrese digitale ale contabilității reprezintă o necesitate, deoarece furnizorii de servicii folosesc acest tip de sisteme on-line.

Digitalizarea educaţiei contabile şi dezvoltarea profesională

Odată cu declanşarea pandemiei de COVID-19 au apărut o serie de modificări semnificative în sistemul clasic de educţie şi formare profesională pentru experţii contabili. Astfel, ca primă reacție de adaptare, a fost adoptată trecerea de la educația față în față, în sala de cursuri, la cea virtuală, prin intermediul cursurilor on-line și al webinariilor, videoconferințelor, conferințelor online, emisiunilor de televiziune, poștei electronice și al telecomunicațiilor (Șova R.A, Popa A.F., 2020). Corpul Experţilor Contabili şi Contabililor Autorizaţi din România (CECCAR) a susţinut dezvoltarea profesională on-line pentru a veni în sprijinul profesioniştilor contabili care nu se puteau deplasa la sediile organizaţiei pentru întâlniri cu membrii şi lectorii. Astfel de cursuri şi seminarii on-line au fost organizate la

nivelul tuturor filialelor CECCAR la nivel naţional. Digitalizarea educaţiei contabile a permis eliminarea unor bariere, precum cele ale întâlnirilor fizice în favoarea întâlnirilor virtuale, care sunt organizate prin intermediul unor platforme on-line, cum ar fi: Zoom.us, Cisco Webex, sau Google Meet, care s-au bucurat de un real succes şi au avut multiple şedinţe cu rezultate foarte bune în timp real. La nivelul anului 2020 toate cursurile de specializare la nivelul CECCAR s-au desfăşurat on-line, cu un succes deosebit şi participare interactivă din partea experţilor contabili şi a stagiarilor.

De asemenea, la nivelul anului 2020 au fost organizate evenimente on-line, cum ar fi Adunarea Generală a filialelor, Ziua Naţională a Contabilului, workshop-uri şi seminarii. Digitalizarea în educația contabilă o prioritate strategică pentru CECCAR și un indicator pentru toate activitățile derulate (Șova R.A, Popa A.F., 2020), fiind necesară pentru tinerii profesionişti contabili, dar şi pentru antreprenorii în domeniul financiar-contabil.

Pentru analiza fenomenului digitalizare în educaţia contabilă, a fost distribuit un chestionar unui eşantion de 100 de profesionişi contabili din zona Bucureşti-Ilfov. Astfel, prima întrebare se referă la existenţa digitalizării în contabilitatea firmelor din România, iar rezultatul a fost următorul: 55% dintre respondenţi au răspuns DA(consideră că există digitalizare), iar 43% dintre respondenţi au răspund NU(consideră că nu există digitalizare), în timp ce 2% nu ştiu.

Din analiza răspunsurilor la chestionar se constată că majoritatea respondenţilor consideră că există digitalizarea în activitatea şi contabilitatea firmelor din România.

A doua întrebare indică dacă există digitalizării în educaţia contabilă, iar rezultatul a fost următorul: 73% dintre respondenţi sunt de părere că există, iar 27% dintre respondenţi consideră că nu există în prezent, ceea ce indică aprecierea profesioniştilor contabili cu privire la educaţia şi pregătirea profesională în domeniul contabil.

A treia întrebare se referă la evoluţia digitalizării în educaţia contabilă, iar răspunsurile au fost 90% va creşte digitalizarea în educaţia contabilă, iar 10% au răspuns că nu se va dezvolta, ceea ce indică dorinţa profesioniştilor contabili de a fi implicaţi în procesul educaţional on-line.

Din analiza efectuată se constată că digitalizarea educaţiei contabile se dezvoltă continuu, ca şi digitalizarea în contabilitate, pentru a răspunde în mod corespunzător provocărilor apărute în economie în epoca post-COVID-19. Profesioniștii contabilii trebuie să-și dezvolte noi abilități pentru a lucra rapid și eficient cu noile tehnologii, cum ar fi platformele *cloud*, Big Data, analiza datelor și tehnologia mobilă.

Concluzii

Pandemia de COVID-19 a declanșat o mare perturbare în toate domeniile de activitate, inclusiv în sectorul educațional din România. În prezent, educația contabilă este importantă pentru tinerii contabili la nivel global, deoarece este esențială pentru profesioniștii contabilii calificați și talentați care doresc să evolueze profesional în epoca post-COVID-19. Pandemia de COVID-19 a accelerat trecerea de la educația față în față, în sălile de cursuri, la educația virtuală, prin intermediul cursurilor on-line și al webinariilor, videoconferințelor sau conferințelor on-line.

Studiului efectuat de către autori a relevat rezultate interesante cu privire la percepţia digitalizării în educaţia contabilă şi a demostrat faptul că este o necesitate pentru dezvoltatea profesiei contabile la nivel naţional şi internaţional, în epoca post-COVID-19. Organismele profesionale au promovat educația contabilă în mediul virtual, pentru a moderniza teoria contabilă și pentru a ține pasul cu evoluțiile produse în epoca post-COVID-19.

Bibliografie

1. Bunget, O.C. et al (2020), *Opinii privind impactul pandemiei de COVID-19 asupra raportărilor financiare,* CECCAR Business Review nr. 7/2020
2. Şova R.A, Popa A.F. (2020), *Educaţia contabilă, între digitalizare şi criza generată de pandemia de COVID-19,* CECCAR Business Review nr. 10/2020
3. Groşanu A., Fulop M.T., Cordoş G.S., Raita A G. (2020), *Provocări şi tendinţe privind încorporarea Big Data în profesia contabilă: de la abordarea tradiţională la viitorul profesionist contabil,* CECCAR Business Review nr. 11/2020
4. www.ceccar.ro/ro/?p=8249 – Firmele de contabilitate şi securitatea cibernetică

STUDII DE CAZ PRIVIND TRATAMENTUL CONTABIL PRESCRIS INSTRUMENTELOR FINANCIARE

CASE STUDIES ON THE ACCOUNTING TREATMENT PRESCRIBED FOR FINANCIAL INSTRUMENTS

Conf. univ. dr. **Lucian-Dorel ILINCUŢĂ**

Conf. univ. dr. **Lăcrămioara-Rodica HURLOIU**

Conf. univ. dr. **Bianca-Florentina RUSU**
Facultatea de *Ştiinţe Economice* Bucureşti
Universitatea *Spiru Haret*
e-mail: ilincuta.lucian@yahoo.com

Rezumat: *În economia actuală, aproape toate entităţile folosesc, într-o măsură mai mică sau mai mare, instrumente financiare, primare, derivate sau sintetice, cum sunt: valori mobiliare (acțiuni, obligațiuni), titluri de participare, instrumente ale pieței monetare, contracte futures, forward, swap, opțiunile, instrumentele financiare derivate pe mărfuri etc.*

Astfel, fără a avea pretenţia unei abordări exhaustive, trecem în revistă cele mai importante aspecte ale definirii şi prezentării tratamentelor contabilităţii prescrise instrumentelor financiare atât de standardele internaționale de contabilitate (IFRS) cât şi de reglementările contabile din România.

Subiectul lucrării este cu atât mai important cu cât mulți specialişti susţin că instrumentele financiare şi, implicit, normele contabile aplicabile lor, au jucat un rol foarte important în declanşarea şi propagarea crizelor financiare din ultimii 10 - 15 ani, transformate în criză economică ce afectează economia mondială.

Abstract: *In today's economy, almost all entities use, to a greater or lesser extent, financial, primary, derivative or synthetic instruments, such as: securities (shares, bonds), equity securities, money market instruments, futures contracts, forward, swap, options, commodity derivatives, etc.*

Thus, without claiming an exhaustive approach, we review the most important aspects of defining and presenting the accounting treatments prescribed to financial instruments by both international accounting standards (IFRS) and Romanian accounting regulations.

The subject of the paper is all the more important as many specialists claim that financial instruments and, implicitly, the accounting rules applicable to them, have played a very important role in triggering and spreading financial crises in the last 10 - 15 years, transformed into economic crisis affecting the economy world.

Cuvinte-cheie: *instrumente financiare primare, instrumente financiare derivate*, *contracte futures, forward, swap, opțiuni, active suport.*

Keywords: *primary financial instruments, derivative financial instruments, futures, forward, swap, options, support assets*.

Clasificare JEL: *M41; M40; M 48*

1. Introducere

În sens literar termenul *instrument* poate reprezinta o *ustensilă, aparat propriu pentru a face o anumită operaţie* sau *aparat cu care se produc sunete muzicale*. De asemenea, *instrument* poate fi o *persoană, lucru de care se foloseşte cineva pentru a îndeplini o acţiune, a atinge un scop*, cum este *instrumentul de ratificare*, adică *document special prin care statele comunică ratificarea unui tratat internațional*. Juridic *instrumentul* reprezintă un *act, probă scrisă prin care se atestă existența unui drept,* de exemplu *de plată, atestare scrisă prin care se ordonă sau se efectuează o plată*. [1]

Din punctul de vedere al surselor de finanțare, într-o primă accepțiune, *instrumentul financiar* este specific *pieței monetare*, fiind utilizat pentru a desemna aranjamentele sau angajamentele financiare cu scadență pe termen scurt. Cu timpul, rolul *instrumentelor financiare* s-a rafinat, astfel au devenit mijloace de finanțare bancare sau nebancare, cu scopul de a orienta banii economisiți spre investiții și astfel a facilitat accesul întreprinzătorului la resursele financiare disponibile pentru finanțarea dezvoltării activităților economice.

O definiție a termenului de instrumente financiare general acceptată nu există, totuși literatura de specialitate converge spre ideea conform căreia instrumentele financiare întruchipează titlurile de valoare sau contractele care conferă deținătorului sau investitorului drepturi asupra emitentului și care pot fi schimbate cu ușurință direct sau prin negociere cu alte entități.

2. Recenzia literaturii de specialitate

În aceeași ordine de idei desprinse din literatura de specialitate, instrumentul financiar poate să fie:

- orice formă de investiții pe piața acțiunilor sau pe altă piață financiară, cum ar fi certificatele de depozit, cambiile, obligațiunile, bonurile de tezaur etc.; [2]
- un document (real sau virtual) care are forță juridică și îmbracă sau exprimă o valoare monetară; [3]
- instrumentul care conferă capitalului financiar forme ușor tranzacționabile și care nu există în afara contextului piețelor financiare. [4]

În lumina reglementărilor de specialitate reprezentate de Legea nr. 297/2004 *privind piața de capital* [5] și de Legea nr. 126/2018 *privind pieţele de instrumente financiare* [6] *instrumente financiare înseamnă:*

a) valori mobiliare;

b) titluri de participare la organismele de plasament colectiv;

c) instrumente ale pieței monetare, inclusiv titluri de stat cu scadență mai mică de un an și certificate de depozit;

d) contracte futures financiare, inclusiv contracte similare cu decontare finală în fonduri;

e) contracte forward pe rata dobânzii, denumite în continuare FRA;

f) swap-uri pe rata dobânzii, pe curs de schimb şi pe acțiuni;

g) opțiuni pe orice instrument financiar prevăzut la lit. a) - d), inclusiv contracte similare cu decontare finală în fonduri; această categorie include și opțiuni pe curs de schimb și pe rata dobânzii;

h) instrumente financiare derivate pe mărfuri;

i) orice alt instrument admis la tranzacționare pe o piață reglementată într-un stat membru sau pentru care s-a făcut o cerere de admitere la tranzacționare pe o astfel de piață;

Instrumente financiare derivate - instrumentele definite la lit. d), g), h) și combinații ale acestora.

Instrumente ale pieței monetare - instrumente financiare care se tranzacționează de regulă în cadrul pieței monetare.

Valorile mobiliare sunt:

a) acțiuni emise de societăți comerciale și alte valori mobiliare echivalente ale acestora, negociate pe piața de capital;

b) obligațiuni și alte titluri de creanță, inclusiv titlurile de stat cu scadență mai mare de 12 luni, negociabile pe piața de capital;

c) orice alte titluri negociate în mod obișnuit, care dau dreptul de a achiziționa respectivele valori mobiliare prin subscriere sau schimb, dând loc la o decontare în bani, cu excepția instrumentelor de plată;

O.U.G. nr. 32/2012 [7] enumeră valorile mobiliare astfel:

a) acţiunile şi alte valori echivalente acţiunilor;

b) obligaţiuni şi alte titluri de creanţă;

c) orice alte titluri negociabile care dau dreptul de a achiziţiona respectivele valori mobiliare prin subscriere sau schimb.

Legea nr. 126/2018 la Secţiunea C. *Instrumente financiare* prezintă:

1. Valori mobiliare.

2. Instrumente ale pieţei monetare.

3. Unităţi ale organismelor de plasament colectiv .

4. Contractele de opţiuni, contractele futures, contractele swap, contractele forward pe rate şi orice alte contracte derivate referitoare la titluri de valoare, valute, rate ale dobânzii sau ale rentabilităţii, certificate de emisii sau alte instrumente derivate, indici financiari sau indicatori financiari care pot fi decontate prin livrare fizică sau în fonduri băneşti.

5. Contractele de opţiuni, contractele futures, contractele swap, contractele forward şi orice alte contracte derivate referitoare la mărfuri care trebuie decontate în fonduri băneşti sau pot fi decontate în fonduri băneşti la cererea uneia dintre părţi, altfel decât în caz de încălcare a obligaţiilor sau de alt incident care conduce la reziliere.

6. Contractele de opţiuni, contractele futures, contractele swap, contractele forward şi orice alt contract derivat referitor la mărfuri care poate fi decontat prin livrare fizică, cu condiţia să fie tranzacţionat pe o piaţă reglementată, pe un SMT sau un SOT, cu excepţia produselor energetice angro tranzacţionate pe un SOT care trebuie decontate prin livrare fizică.

7. Contractele de opţiuni, contractele futures, contractele swap, contractele forward şi orice alte contracte derivate referitoare la mărfuri care pot fi decontate prin livrare fizică, care nu au fost prevăzute în alt mod la punctul 6 din prezenta secţiune şi neavând scopuri comerciale, care prezintă caracteristicile altor instrumente financiare derivate.

8. Instrumentele derivate care servesc la transferul riscului de credit.

9. Contractele financiare pentru diferenţe.

10. Contractele de opţiuni, contractele futures, contractele swap, contractele forward pe rate şi orice alte contracte derivate referitoare la variabile climatice, la taxe de navlu sau la rate ale inflaţiei sau alte statistici economice oficiale care trebuie decontate în fonduri băneşti sau pot fi decontate în fonduri băneşti la cererea uneia dintre părţi, altfel decât în caz de încălcare a obligaţiilor sau de alt incident care conduce la reziliere, precum şi orice alte contracte derivate privind active, drepturi, obligaţii, indici şi indicatori care nu au fost prevăzute în alt mod în prezenta secţiune, care prezintă caracteristicile altor instrumente financiare derivate ţinând seama dacă, în special, sunt tranzacţionate pe o piaţă reglementată, un SOT sau un SMT.

11. Certificatele de emisii……..

3. Scheme şi interpretări logice ale instrumentelor financiare [8]

❑ **Clasificarea şi caracteristicile instrumentelor financiare – IF**

Clasificarea:	▪ ***IF - Primare***	▪ ***IF - Derivate***	▪ ***IF - Sintetice***	
Caracteristici:	• *Create*	• *Tranzacţionate*	• *Modificate*	• *Decontate*

❑ **Instrumentele financiare Primare – IFP** [9]

Emitent IFP:	▪ *Solicitanţii de capital*	▪ *Fondurile de investiţii*		
Felul IFP:	• ***Acţiunile***	• ***Obligaţiunile***	• ***Unităţile de fond***	

- **Acțiuni versus obligațiuni - comparații**

Aspecte comparative	Acțiune	*Obligațiune*
✓ **Definirea**	*Parte din capitalul unei societăți pe acțiuni*	*Fracțiune dintr-un împrumut contractat de emitent (firmă sau entitate publică)*
✓ **Rolul deținătorului în managementul emitentului**	*Drept de vot în AGA*	*Nici un rol*
✓ **Veniturile deținătorului**	*Dividende*	*Dobânzi plătite obligatoriu de emitent*
✓ **Riscurile asumate de deținător**	*Riscuri mai mari cum sunt:* *- evoluția nefavorabilă a afacerii (profit mic sau pierdere)* *- lichidarea afacerii cu pierderea capitlului investit*	*Riscuri mai mici cum este:* *- nerambursarea sumei avansate (cu excepția obligațiunilor garantate de stat)*
✓ **Durata de viață**	*De regulă nelimitată*	*Limitată până la scadență*

- **Finanțarea prin emisiunea de IFP**

FINANȚAREA PRIN EMISIUNEA DE ACȚIUNI				**FINANȚAREA PRIN EMISIUNEA DE OBLIGAȚIUNI**			
EMITENT		INVESTITOR		EMITENT		INVESTITOR	
Avantaje	Dezavantaje	Avantaje	Dezavantaje	Avantaje	Dezavantaje	Avantaje	Dezavantaje
1. Nu cresc costurile cu dobânzile la credite	*1. Provoacă fenomenul de diluție - vechii acționari dețin o parte mai mică din firmă*	*1. Obțin dreptul de proprietate asupra activelor firmei*	*1. Pot pierde investiția făcută în cazul falimentului firmei*	*1. Nu diluează valoarea acțiunilor actualilor acționari*	*1. Se plătește dobândă către deținători, chiar în caz de pierdere și înainte de acordarea dividendelor*	*1. Rată constantă a veniturilor chiar dacă emitentul înregistrează pierderi*	*1. Aceeași rată de dobândă chiar dacă firma obține profituri mai mari*
2. Se poate utiliza tot capitalul nou atras pentru investiții	*2. Profiturile viitoare vor fi împărțite cu noii acționari*	*2. Obțin dreptul de a vota în privința deciziilor viitoare*	*2. Pierderi de lichidități atunci când prețul acțiunilor scade*	*2. Finanțarea are un cost mai mic decât în cazul unui credit bancar*	*2. Contractul de emisiune a obligațiu-nilor este mai rigid decât în cazul creditelor*	*2. În caz de faliment deținătorii primesc banii înaintea acționarilor*	*2. Dacă rata dobânzii crește deținătorii obțin același randament*
3. Noul capital atras poate aduce randamente suplimentare		*3. Obțin dreptul asupra dividendelor din profiturile viitoare*				*3. Randament mai mare decât un depozit bancar*	*3. În cazul necesități de lichidități înainte de maturitate răscumpărarea se face la o valoare mai mică decât la rambursare*
		4. Câștiguri din aprecierea valorii acțiunilor					

- **Caracteristici, clasificarea și drepturile acțiunilor**

Caracteristici:	• *Fracțiuni ale capitalului social care au o anumită valoare nominală.* • *Fracțiuni egale ale capitalului social (aceeași valoare nominală).* • *Nu pot fi divizate.* • *Instrumente financiare primare negociabile.*			
Clasificarea după:	*Modul de identificare*		*Drepturile pe care le generează*	
	• *Acțiuni nominative*	• *Acțiuni la purtător (nu se specifică numele deținătorului)*	• *Acțiuni ordinare (dreptul la vot și la dividende)*	• *Acțiuni preferențiale (fără drept de vot și cu dividende prioritare)*
Drepturi de:	*Subscriere (DS)*	• *Dreptul acționarilor de a subscrie cu prioritate noile acțiuni emise în cazul unei majorări în numerar (în bani) a capitalului social, proporțional cu numărul de drepturi preferențiale de subscriere deținute la data subscrierii, într-o perioadă de timp determinată.* • *Dacă deținătorii acțiunilor ordinare nu doresc să cumpere acțiuni din noua emisiune, ei pot obține un venit din vânzarea drepturilor preferențiale de subscriere dobândite , pe piața secundară pe care se tranzacționează și acțiunile cărora le sunt atașate. Drepturile preferențiale (sau de preferință) sunt achiziționate de către investitorii care doresc să achiziționeze acțiuni din noua emisiune.* • *1 DS = $VMC_{veche} - VMC_{nouă}$ (VMC (valoarea matematică contabilă sau patrimonială a unei acțiuni) = Capitalul propriu/Numărul de acțiuni (înainte și după majorarea capitalului social).*		

	Atribuire (DA)	• *Dreptul tuturor posesorilor de acțiuni ordinare de a participa la majorarea capitalului social prin încorporarea de rezerve (această majorare de capital social generează o distribuire gratuită de acțiuni).* • *Noile acțiuni se primesc în schimbul drepturilor de atribuire. Acționarii care nu doresc noile acțiuni pot vinde altor investitori interesați drepturile preferențiale dobândite în mod gratuit.* • *1 DA = $VMC_{veche} - VMC_{nouă}$. (VMC (valoarea matematică contabilă sau patrimonială a unei acțiuni) = Capitalul propriu/Numărul de acțiuni (înainte și după majorarea capitalului social).*

○ Caracteristici, clasificări și contabilizarea obligațiunilor

Caracteristici:	• *Împrumuturi între mai mulți creditori (deținătorii de obligațiuni) și un debitor (emitentul obligațiunilor).* • *Emitentul (debitorul) se obligă să plătească creditorilor o dobândă (cupon), la anumite intervale de timp, pentru suma luată cu împrumut (valoarea nominală) până la o anumită dată în viitor (maturitate/scadență).*	
Clasificarea în funcție de:	ENTITĂȚILE EMITENTE	
	• *Corporative*	*Emise de societăți, împrumutul obligatar apare în bilanțul entității în categoria datoriilor pe termen lung.*
	• *Municipale*	Emise de primării, *împrumutul obligatar apare în datoria publică locală.*
	• *Naționale (sau de Stat)*	*Emise de Ministerul Finanțelor sau alte instituții financiare naționale, împrumutul obligatar apare în datoria publică națională.*
	• *Supranaționale (sau internaționale)*	*Emise de bănci de dezvoltare cu acționari din mai multe state (exemplu: Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare).*
	MODALITATEA DE REMUNERARE A INVESTIȚIILOR	
	• *Cu cupon fix*	*Rata dobânzii (cuponul) este fixă până la rambursarea datoriei.*
	• *Cu cupon variabil*	*Rata dobânzii (cuponul) este variabilă, mărimea acesteia fiind legată de indicii de pe piața monetară (exemplu: ROBOR sau LIBOR).*
	• *Cu zero-cupon*	*Rata dobânzii (cuponul) este zero, deținătorul câștigă din primele de emisiune și/sau rambursare acordate.*
	MODALITATEA DE RAMBURSARE A DATORIEI	
	• *La scadență*	*Toată valoarea nominală se rambursează la scadență.*
	• *În rate egale*	*Valoarea nominală se rambursează în rate egale. Suma încasată de deținătorul obligațiunii este rata egală + cuponul.*
	• *În anuități constante*	*Investitorul încasează la sfârșitul fiecărui serviciu aceeași sumă.*
	VALOAREA OBLIGAȚIUNILOR	
	• *Valoarea nominală (VN)*	*Valoarea înscrisă pe obligațiune care reprezintă baza de calcul a dobânzii (cuponului). Aceasta nu poate fi mai mica decât limita stabilită de lege. Legea nr. 31/1990, art. 167, alin. (1) Valoarea nominală a unei obligațiuni nu poate fi mai mică de 2,5 lei.*
	• *Prețul de emisiune/de vânzare (PE)*	*Prețul încasat de la obligatarul subscriitor. Acesta poate fi mai mic sau egal cu VN.*
	• *Prețul de rambursare (PR)*	*Prețul la care vor fi rambursate (amortizate) obligațiunile. Acesta poate fi egal cu VN sau mai mare decât VN.*
	• *Prima de rambursare*	*Diferența între PR – PE. Aceasta reprezintă o cheltuială financiară pentru emitent.*
Contabilizarea obligațiunilor la:	• *Emitent*	✓ *Subscrierea și încasarea împrumutului obligatar.* ✓ *Contabilizarea și plata dobânzii.* ✓ *Amortizarea primelor pe seama cheltuielilor financiare.* ✓ *Rambursarea împrumutului.*
	• *Obligatar/Investitor*	✓ *Achiziția obligațiunilor și plata acestora* ✓ *Contabilizarea și încasarea dobânzilor* ✓ *Încasarea ratelor*

❑ Instrumentele financiare Derivate – IFD

Definire IFD:	*Un instrument financiar derivat este acel instrument a cărui valoare depinde de sau derivă din valoarea unui alt instrument denumit active suport.*		
Active suport:	*Aur, valute, acțiuni, mărfuri, indici bursieri, rata dobânzii etc.*		
Tipuri de IFD:	• *Contractele FORWARD, FUTURES, SWAP, OPȚIUNI/OPTIONS*		
Clasificarea IFD:	• *Necondiționate produc obligație atât pentru cumpărător cât și pentru vânzător la IFD de tip FORWARD, FUTURES și SWAP.*		
	• *Condiționate produc drept pentru cumpărător și obligație pentru vânzător la IFD de tip OPTIONS.*		
	• *Trazacționarea pentru prim data a unui IFD presupune inițierea unei poziții deschise (Open Position) pentru cumpărare – poziție deschisă Long și pentru vânzare – poziție deschisă Short.*		
	• *Piața IFD este o piață la termen.*		
Caracteristici ale piețelor:	PIAȚA LA VEDERE (SPOT)	versus	PIAȚA LA TERMEN
	➢ *Cumpărarea sau vânzarea de acțiuni, obligațiuni, mărfuri are loc astăzi (data încheierii tranzacției).*		➢ *Cumpărarea sau vânzarea de IFD are loc astăzi (data încheierii tranzacției).*
	➢ *Decontarea are loc imediat/la vedere (on the spot) (data decontării) – în 3 zile de la data tranzacției conform principiului Delivery versus Payment – DVP (Livrare contra plată).*		➢ *Decontarea are loc în viitor/la termen (data decontării) – de regulă a 3-a zi de vineri din lunile martie, iunie, septembrie și decembrie.*
	➢ *Decontarea presupune plata și livrarea activelor care fac obiectul tranzacției.*		➢ *Decontarea presupune plata și nu neapărat livrarea fizică a activelor suport.*
Modul de exercitare a contractului	➢ *Intermediarul bursei între cumpărător și vânzător este Casa de Compensare (Clearing house).*		

	➢ *Cumpărătorul și vânzătorul nu se cunosc.*		➢ *Cumpărătorul și vânzătorul se cunosc.*
	➢ *Pozițiile se pot negocia cu ușurință.*		➢ *Pozițiile nu sunt ușor de lichidat sau transferat.*
	➢ *Sunt puține contracte care ajung la scadență sau care implică livrare fizică.*		➢ *Majoritatea contractelor ajung la scadență sau la livrarea fizică.*
Avantaje și dezavantaje ale piețelor:	BURSELE DE VALORI	AVANTAJE	PIEȚELE OTC (over-the counter)
	➢ *Transparența pieței – statisticile de piață cu privire la tranzacțiile încheiate sunt disponibile publicului larg.*		➢ *Nu trebuie îndeplinite criteriile stricte cerute de bursă.*
	➢ *Lichiditatea ridicată a piețelor.*		
	➢ *Minimizarea riscului de neîndeplinire a obligațiilor. În cazul neîndeplinirii obligațiilor de către una dintre părți Casa de Compensație preia riscul de neîndeplinire a obligațiilor financiare.*		
	➢ *Costuri reduse de operare comparativ cu cele corespunzătoare tranzacțiilor activelor suport.*		
	BURSELE DE VALORI	DEZAVANTAJE	PIEȚELE OTC (over-the counter)
	➢ *Respectarea unor reguli stricte de către toți participanții.*		➢ *Lichiditatea redusă a piețelor.*
			➢ *În cazul neîndeplinirii obligațiilor de către una dintre părți litigiul se soluționează în instanță.*
Investitorii care tranzacționează IFD:	• *Hedgerii (Hedgers)*	❖ *Investitorii care au o expunere în activul suport.* ❖ *Utilizează IFD ca protecție împotriva evoluției nefavorabile a prețului activului suport.* ❖ *Neutralizarea riscului.*	
	• *Speculatorii (Speculators)*	❖ *Investitorii care inițiază o poziție în piața derivatelor (long dacă, de exemplu estimează o creștere a prețului acțiunilor și short dacă estimează o scădere a prețului acțiunilor.* ❖ *Urmăresc un profit semnificativ din evoluția prețului.* ❖ *Preiau riscul în sensul că fac o investiție cu grad mare de risc.*	
	• *Arbitrajorii (Arbitrageurs)*	❖ *Urmăresc un profit fără risc din relațiile dintre prețurile mai multor IFD.* ❖ *Urmăresc alinierea prețurilor.*	
Obiectivele utilizării IFD:	• *Costuri internaționale de finanțare mai mici.* • *Cursuri de schimb mai bune pe piețele internaționale.* • *Protejarea contra riscurilor de creștere a prețurilor.* • *Diversificarea finanțării și gestionarea riscurilor.*		

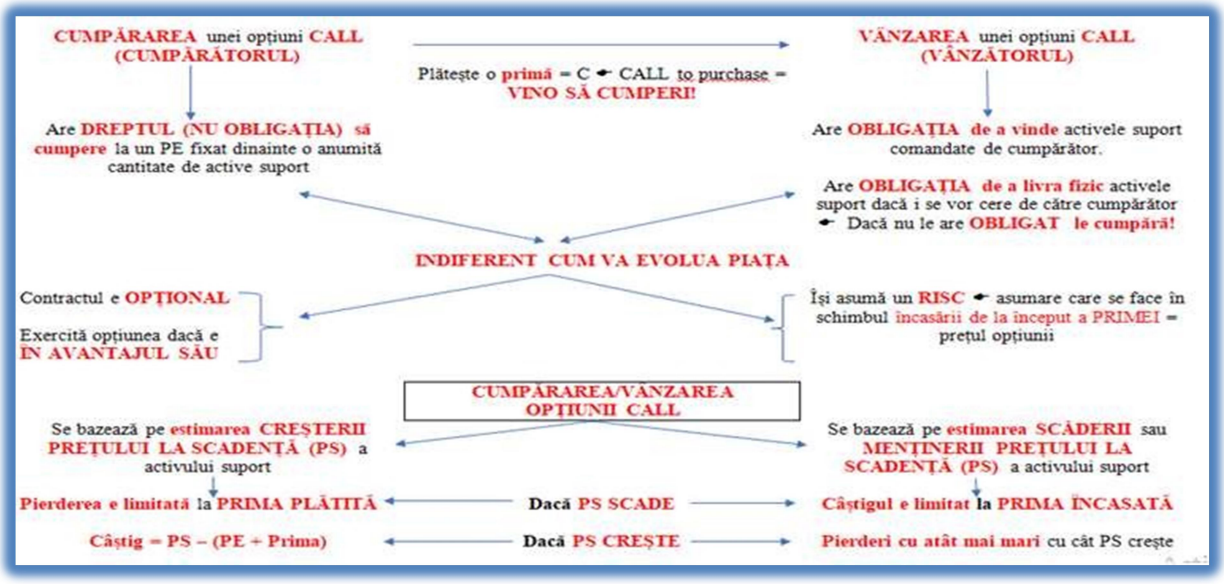
○ Contractele FORWARD

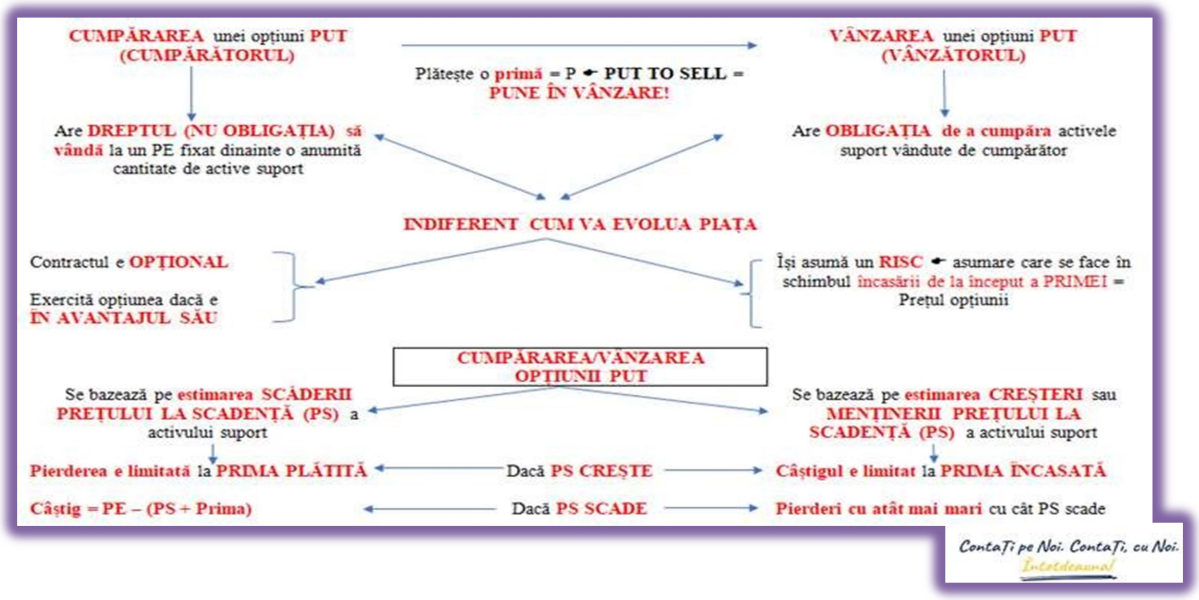
Definiția contractului FORWARD:	*Contractul încheiat între doi agenți – vânzătorul care se obligă să livreze la o anumită data viitoare un anumit active suport și cumpărătorul care se obligă să efectueze plata la momentul livrării activului suport, pe baza unui preț predeterminat (la termen, forward) la momentul încheierii contractului.*
Activele suport:	*Mărfuri, metale, produse energetice, acțiuni, rate ale dobânzii – acorduri pentru rate la termen (Forward Rate Agreements – FRAs), cursuri de schimb valutar – tranzacții FX la termen (Forward FX).*
Determinarea prețului la termen (FORWARD):	*Prețul spot (la vedere) din momentul tranzacției la care se adaugă costul de derulare (cost of carry).* *Costul de derulare (cost of carry) reprezintă plăți și încasări pentru depozitare, asigurare, transport, plați în contul dobânzilor, încasări de dividend.*
Finalizarea contractului FORWARD:	*Livrarea efectivă a activului suport respectiv plata contravalorii acestuia.*
Trăsăturile contractului FORWARD:	• *Nu sunt tranzacționate la bursă.* • *Nu sunt standardizate.* • *La momentul inițierii nu sunt standardizate.* • *La momentul inițierii nu este implicată nici o plată, deoarece contractual reprezintă un simplu acord de a cumpăra respective de a vinde la o dată viitoare.* • *Implică un risc de credit pentru ambele părți întrucât părțile contractuale pot să solicite un fel de garanție în sensul că cealaltă parte va onora contractul.*

○ Contractele FUTURES

Definiția contractului FUTURES:	*Contractul bursier încheiat între doi agenți – vânzătorul care se obligă să livreze la o anumită data viitoare un anumit active suport și cumpărătorul care se obligă să efectueze plata la momentul livrării activului suport, pe baza unui preț predeterminat (la termen) la momentul încheierii contractului.*		
Trăsăturile contractului FORWARD vesus FUTURES:	FORWARD	vesus	FUTURES
	➢ *Contract ferm încheiat între două părți private care se cunosc (piața OTC).*		➢ *Contract încheiat în cadrul bursei iar cele două părți nu se cunosc, relația dintre ele fiind intermediată de Casa de Compensare.*
	➢ *Contract nestandardizat și negociabil.*		➢ *Contract standardizat.*
	➢ *Livrarea se realizează la o dată fixă.*		➢ *Livrarea se realizează în cadrul unei perioade prestabilite la inițiativa vânzătorului.*
	➢ *Rezultatul se determină la scadență.*		➢ *Rezultatul se determină zilnic prin procesul de marcare la piață.*
	➢ *Contractul se lichidează numai la scadență.*		➢ *Contractul se poate lichida în orice moment, luând o poziție de sens contrar celei*

			inițiale.
	➢ *Riscul de credit este suportat de ambele părți.*		➢ *Riscul de creditare se suportă de Casa de Compensare.*
Elementele standard ale contractului FUTURES:	• *Activele suport sunt: acțiunile obligațiunile, valuta, indici bursieri.*		
	• *Dimensiunea contractului reprezintă cantitatea din activul suport.*		
	• *Modul de exprimare a prețului.*		
	• *Prețul minim al cotației futures – prețul futures se modifică numai cu multipli ai unui pas minim.*		
	• *Limite ale pozițiilor – numărul maxim de contracte ce pot fi deținute de un participant.*		
	• *Prima zi de tranzacționare, perioada de tranzacționare, ultima zi de tranzacționare.*		
	• *Prețul zilnic de regularizare – folosit pentru marcarea la piață.*		
	• *Modalitatea de executare.*		
	• *Prețul de executare.*		
Acțiuni posibile cu un contract FUTURES:	❖ *Poziția deschisă – numărul net de contracte cumpărate sau vândute de un investitor dintr-o anumită serie futures (symbol) care nu au fost închise (lichidate) în piață printr-o tranzacție de sens opus sau nu au fost executate la scadență de către Casa de Compensare.*		
	❖ *Numărul de contracte din poziția deschisă:* *- long (lung) reprezintă numărul de contracte cumpărate dintr-o serie mai mare decât numărul de contracte vândute din aceeași serie;* *- short (scurt) reprezintă numărul de contracte vândute dintr-o serie mai mare decât numărul de contracte cumpărate din aceeași serie;*		
	❖ *Închiderea unei poziții deschise:* *- long înseamnă executarea la scadență prin cumpărarea (preluarea) activului suport sau lichidare înainte de scadență prin vânzarea futures serie identică;* *- short înseamnă executarea la scadență prin vânzarea (livrarea) activului suport sau lichidare înainte de scadență prin cumpărarea futures serie identică.*		
Marcarea la piață (Marking-to-Market)	*Reprezintă procesul prin care pozițiile deschise sunt reevaluate de către Casa de Compensare în vederea actualizării contului în marjă cu diferențele bănești favorabile (drepturi) sau nefavorabile (obligații) înregistrate pe durata de viață a IFD respective.* *Acesta este efectuată cel puțin zilnic în vederea decontării zilnice a profiturilor/pierderilor înregistrate în urma acestei evaluări.*		
	Elementele tehnice sunt: • *Cont în marjă. Cont deschis de agenția de brokeraj clienților care ordonă încheierea de tranzacții futures. Cont deschis cumpărării de titluri financiare la bursa de valori. Este administrat de agenția de brokeraj pentru fiecare client în parte și de Casa de Compensare pe agenții de brokeraj.* • *Marja inițială. Suma inițială de bani ce reprezintă garanția financiară pe care atât cumpărătorul cât și vânzătorul trebuie să o depună în contul intermediarului înainte de inițierea unei poziții (respective 5%-15% din valoarea activului suport tranzacționat).* • *Marja de menținere. O parte din marja inițială, o limită minima, un prag fixat sub care marja depusă de una dintre părți nu poate să scadă (75% din marja inițială).* • *Apel la marjă. O solicitare de a contribuii cu mai mulți factori sau de a vinde titluri financiare pentru a crește soldul garantat.*		





Opțiunea pe cursul de schimb valutar:	*Un contract ce dă dreptul cumpărătorului (dar nu obligația) de a cumpăra /de a vinde o cantitate fixă dintr-o monedă la o anumită data în viitor și la un anumit preț.*
Tipuri de opțiuni pe cursul de schimb valutar:	• *Standardizate (de exemplu, se comercializează la Bursa Monetar-Financiară și de Mărfuri din Sibiu).* • *Personalizate – sunt încheiate între societăți și bănci comerciale (OTC).*

Denumirea opțiunilor:	*În funcție de raportul pe rata de schimb de pe piața interbancară (RSIB)*					
	ITM – In the Money		*ATM – At the Money*		*OTM – Aut of Money*	
	ITM CALL	*ITM PUT*	*ATM CALL*	*ATM PUT*	*OTM CALL*	*OTM PUT*
	PE < RSIB	*PE > RSIB*	*PE = RSIB*	*PE = RSIB*	*PE > RSIB*	*PE < RSIB*

Opțiunile CALL pe cursul de schimb valutar:	*Dă dreptul de a cumpăra o cantitate fixă dintr-o anumită monedă, la data de expirare a opțiunii, la o rată de schimb prestabilită = PE.* ➢ *Dacă RSIB < PE – importatorul nu va exercita opțiunea și va cumpăra valuta la RSIB.* ➢ *Dacă RSIB > PE – importatorul va exercita opțiunea și va cumpăra valuta la PE, banca comercială fiind obligată să vândă valuta la PE.*
Opțiunile PUT pe cursul de schimb valutar:	*Dă dreptul de a vinde o cantitate fixă dintr-o anumită monedă, la data de expirare a opțiunii, la o rată de schimb prestabilită = PE.* ➢ *Dacă RSIB > PE – exportatorul nu va exercita opțiunea și va vinde valuta la RSIB.* ➢ *Dacă RSIB < PE – exportatorul va exercita opțiunea și va vinde valuta la PE, banca comercială fiind obligată să cumpere valuta la PE.*



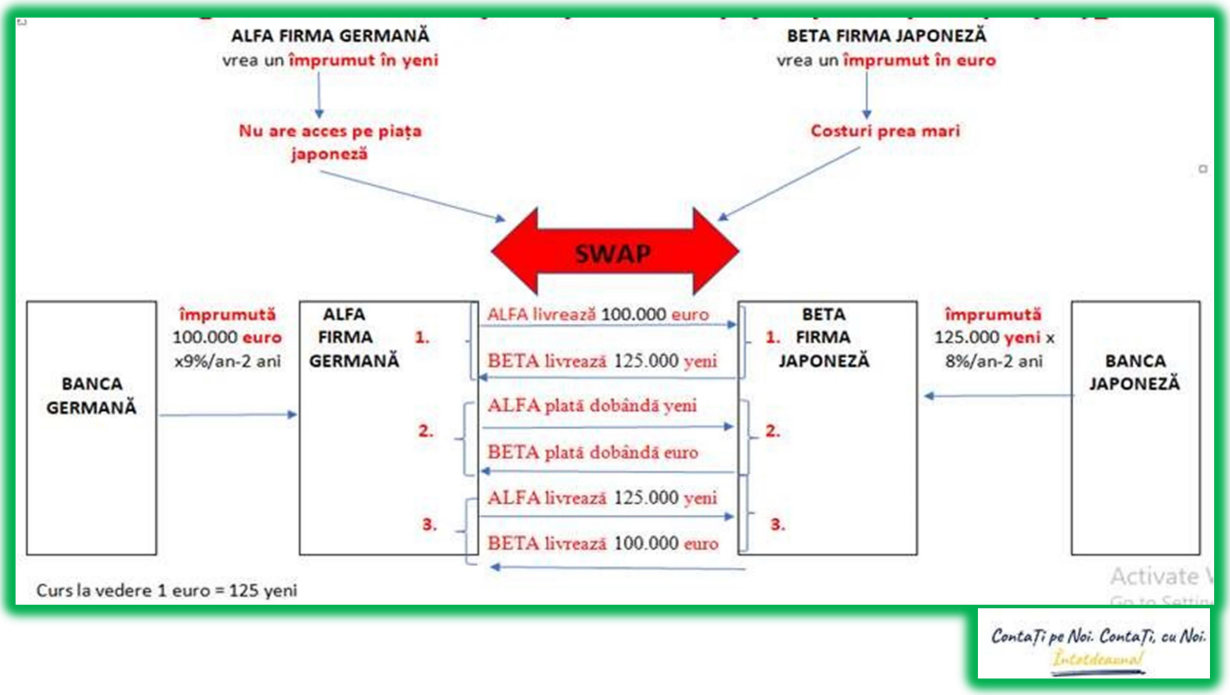
Contractele Swap

Definiția contractului SWAP:	*Contractul între două părți prin care acestea se obligă să schimbe pe perioada vizată fluxuri de numerar. Respective, un acord între două părți prin care prima parte promite să facă o plată în contul celei de-a doua părți și cea de-a doua parte face o plată simultană în contul primei părți.* *Mecanismul e mai complex în practică, deoarece intervine un intermediar între cele două părți, care deschid poziții opuse. Astfel, cele două părți nu vor contracta direct, ci fiecare dintre ele vor avea un contract separat cu intermediarul.*
Trăsăturile contractului SWAP:	➢ *Sunt tranzacționate pe piața OTC.*
	➢ *Sunt flexibile și personalizate.*
	➢ *Nu necesită plata unei prime.*
	➢ *Dobânzile care se schimbă nu sunt negociabile.*

	➢ *Nu presupun transferul nominalului (excepție swap-ul valutar).*	
Tipuri de contracte SWAP:	❖ *Swap valutar (Currency Swap)*	• *Swap valutar dobândă fixă – dobândă fixă (Currency Swap).* • *Swap valutar dobândă fixă – dobândă variabilă (Cross Currency Swap).* • *Swap valutar dobândă variabilă – dobândă variabilă (Cross Currency Basis Swap).*
	❖ *Swap pe dobândă (Interest Rate Swap)*	• *Swap dobândă fixă – dobândă variabilă (Plain Vanilla Swap).* • *Swap dobândă variabilă – dobândă variabilă (Basis Swap).*
	❖ *Swap pe piața de capital*	• *Swap pe acțiuni.* • *Swap pe indici ai pieței de capital.*
	❖ *Swap pe mărfuri (Comodity Swap)*	-

Sursa: Corina Dumitru Bâtcă și co. (CECCAR, 2020). [8]

Utilizarea dobânzii variabile la contractele SWAP pe rata dobânzii:	➢ LIBOR - *London Inter-bank Offered Rate reprezintă indicele care se folosește în cazul împrumuturilor acordate băncilor pe piața londoneză.* ➢ EURIBOR - *European Interbank Offered Rate reprezintă rata internațională a dobânzii interbancare pentru moneda EURO - rata de dobândă la care băncile își acordă una alteia credite pentru a-și finanța operațiunile curente.*
Costurile contractelor SWAP:	• *Comisioanele băncilor.* • *Pierderile înregistrate din evoluția ratei dobânzii în sens contrar așteptărilor uneia dintre părțile contractuale.*
Definiția contractului SWAP valutar:	*Contractul prin intermediul căruia două părți schimbă între ele datorii exprimate în monede diferite pentru fiecare parte.*
Etapele SWAP-ului valutar/devize:	• *Schimbul inițial de capital, de regulă, pe baza cursului la vedere.* • *Schimbul de dobânzi pe parcursul contractului.* • *Schimbul de capital la maturitate pe baza cursului stabilit încă de la încheierea contractului.*
Avantajele SWAP-ului valutar:	➢ *Reducerea riscului valutar.* ➢ *Obținerea de profituri financiare prin: speculareа ratei dobânzii pe piețe externe pecare nu există posibilitatea obținerii de împrumuturi directe; speculareа ratei de schimb valutar între două valute.*



Sursa: Corina Dumitru Bâtcă și co. (CECCAR, 2020). [8] **MECANISMUL SWAP-ULUI VALUTAR**

4. Referențialul contabilă al instrumentelor financiare

Referențialul contabil internațional este reprezentat de *Standardele Internaționale de Raportare Financiară* inclusiv *Standardele Internaționale de Contabilitate* și *interpretările* lor. Aceste standarde sunt elaborate de *Consiliul pentru Standarde Internaționale de Contabilitate* (Board) IFRS ® [10] fiind preluate în cea mai mare parte și de reglementările

contabile ale Uniunii Europene prin Regulamentul (CE) nr. 1126/2008 al Comisiei din 3 noiembrie 2008 *de adoptare a anumitor standarde internaționale de contabilitate în conformitate* cu Regulamentul (CE) nr. 1606/2002 al Parlamentului European și al Consiliului. [11]

Astfel, instrumentele financiare sunt definite, prezentatate, evaluate, recunoscute, derecunoscute și raportate, în principal, de următoarele IFRS-uri: IAS 32 *Instrumente financiare: prezentare,* IAS 39 *Instrumente financiare: recunoaștere și evaluare*, IFRS 7 *Instrumente financiare: informații de furnizat*, IFRS 9 *Instrumente financiare*, IFRS 13 *Evaluarea la valoarea justă.*

Contabilitatea instrumentelor financiare, atât a celor primare dar mai ales a celor derivate și a „exploziei" numărului acestora, mai ales în ultima perioadă, *a creat mereu o serie de dezbateri şi argumente aprinse între practicieni, mai ales cu privire la bazele de evaluare ale derivatelor utilizate în cadrul acoperirii împotriva riscurilor, la aspectele legate de prezentarea informaţiei şi câştigurile şi pierderile aferente.* [12]

Prin recurs numai la IAS 32 *Instrumente financiare: prezentare,* pus de acord și cu restul IFRS-urilor, *un instrument financiar este orice contract ce generează simultan un activ financiar pentru o entitate şi o datorie financiară sau un instrument de capitaluri proprii al unei alte entități.*

Un activ financiar este orice activ care reprezintă:

(a) numerar;

(b) un instrument de capitaluri proprii al unei alte entități;

(c) un drept contractual: (i) de a primi numerar sau un alt activ financiar de la o altă entitate; sau (ii) de a schimba active financiare sau datorii financiare cu altă entitate în condiții care sunt potențial favorabile entității; sau

(d) un contract care va fi sau poate fi decontat în propriile instrumente de capitaluri proprii ale entității și este: (i) un instrument financiar nederivat pentru care entitatea este sau poate fi obligată să primească un număr variabil al propriilor instrumente de capitaluri proprii; sau (ii) un instrument financiar derivat care va fi sau poate fi decontat altfel decât prin schimbul unei sume fixe de numerar sau al unui alt activ financiar cu un număr fix din propriile instrumente de capitaluri proprii ale entității. (...)

O datorie financiară este orice datorie care este:

(a) o obligație contractuală: (i) de a ceda numerar sau alt activ financiar unei alte entități; sau (ii) de a schimba active financiare sau datorii financiare cu altă entitate în condiții care sunt potențial nefavorabile entității; sau

(b) un contract care va fi sau poate fi decontat în propriile instrumente de capitaluri proprii ale entității şi este: (i) un instrument financiar nederivat pentru care entitatea este sau poate fi obligată să livreze un număr variabil din propriile sale instrumente de capitaluri proprii; sau (ii) un instrument financiar derivat care va fi sau poate fi decontat altfel decât prin schimbul unei sume fixe de numerar sau al unui alt activ financiar cu un număr fix din propriile instrumente de capitaluri proprii ale entității. (...)

Un instrument de capitaluri proprii este orice contract care certifică existența unui interes rezidual în activele unei entități după deducerea tuturor datoriilor acesteia. (IAS 32, pct. 11).

În România, entitățile economice care nu aplică IFRS sau alte reglementări specific, intră sub incidența Ordinul Ministerului Finanţelor Publice nr. 1.802/2014 *pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situaţiile financiare anuale individuale şi situaţiile financiare anuale consolidate*, cu modificările și completările ulterioare. [13]

În ceea ce privește instrumentele financiare, O.M.F.P. nr. 1.802/2014, cu modificările și completările ulterioare, prevede:

Imobilizările financiare recunoscute ca activ se evaluează la costul de achiziţie. (pct. 266)

La intrarea în entitate, investiţiile pe termen scurt se evaluează la costul de achiziţie sau la valoarea stabilită potrivit contractelor. (pct. 295-(1))

În cazul valorilor mobiliare pe termen scurt admise la tranzacţionare pe o piaţă reglementată, costul de achiziţie nu include costurile de tranzacţionare direct atribuibile achiziţiei lor, aceste costuri fiind înregistrate în conturile de cheltuieli corespunzătoare. (pct. 78-(1))

În cazul valorilor mobiliare pe termen scurt care nu sunt admise la tranzacţionare pe o piaţă reglementată, precum şi al valorilor mobiliare pe termen lung, costul de achiziţie include şi costurile direct atribuibile achiziţiei lor (de exemplu, costuri legate de onorarii plătite avocaţilor, evaluatorilor). (pct. 78-(2))

Pentru deprecierea investiţiilor deţinute ca active circulante, la sfârşitul exerciţiului financiar, cu ocazia inventarierii, se recunosc ajustări pentru pierdere de valoare, înregistrate pe seama cheltuielilor. (pct. 297-(1))

La sfârşitul fiecărui exerciţiu financiar, ajustările pentru pierderile de valoare înregistrate se suplimentează, se diminuează sau se anulează, după caz. La ieşirea din entitate a investiţiilor pe termen scurt, eventualele ajustări pentru pierdere de valoare se anulează. (pct. 297-(2))

Titlurile pe termen scurt (acţiuni şi alte investiţii financiare) admise la tranzacţionare pe o piaţă reglementată se evaluează la valoarea de cotaţie din ultima zi de tranzacţionare, iar cele netranzacţionate, la costul istoric mai puţin eventualele ajustări pentru pierdere de valoare. (pct. 91-(1))

Titlurile pe termen lung (acţiuni şi alte investiţii financiare) se evaluează la costul istoric, mai puţin eventualele ajustări pentru pierdere de valoare. (pct. 91-(2))

Imobilizările financiare se prezintă în bilanţ la valoarea de intrare mai puţin ajustările cumulate pentru pierdere de valoare. (pct. 267)

Evaluarea la valoarea justă a instrumentelor financiare - *Prin derogare de la prevederile* principiului evaluării la cost de achiziţie sau cost de producţie. - n.a. *şi sub rezerva condiţiilor prevăzute la prezenta subsecţiune, entităţile pot evalua în situaţiile financiare anuale consolidate instrumentele financiare, inclusiv instrumentele financiare derivate, la valoarea justă. Aceste prevederi nu se aplică la întocmirea situaţiilor financiare anuale individuale.* (pct. 117)

Contractele bazate pe marfă care conferă oricăreia dintre părţile contractante dreptul de a se achita de obligaţii în numerar sau prin alte instrumente financiare se consideră a fi instrumente financiare derivate, cu excepţia cazurilor în care astfel de contracte: a) au fost încheiate şi continuă să îndeplinească cerinţele aşteptate ale entităţii privind cumpărarea, vânzarea sau utilizarea mărfii în momentul în care au fost încheiate şi ulterior; b) au fost desemnate iniţial drept contracte bazate pe marfă; şi c) se aşteaptă a fi decontate prin livrarea mărfii. (pct. 118)

Prevederile pct. 117 alin. (1) se aplică numai următoarelor datorii: a) datorii deţinute ca parte a unui portofoliu de tranzacţionare; şi b) instrumente financiare derivate. (pct. 119)

Evaluarea în conformitate cu pct. 117 alin. (1) nu se aplică: a) instrumentelor financiare nederivate deţinute până la scadenţă; b) împrumuturilor şi creanţelor generate de entitate şi nedeţinute în scopul tranzacţionării; şi c) intereselor de participare la filiale, entităţi asociate şi entităţi controlate în comun, instrumentelor de capital emise de entitate, contractelor cu contraprestaţie contingentă într-o combinare de entităţi, precum şi altor instrumente financiare care au caracteristici speciale şi, prin urmare, în concordanţă cu ceea ce este general acceptat, se contabilizează diferit faţă de alte instrumente financiare.

Prin combinare de entităţi se înţelege o tranzacţie prin care un dobânditor obţine controlul asupra uneia sau mai multor entităţi. (pct. 120)

Valoarea justă se determină prin referire la una dintre următoarele valori: a) valoarea de piaţă, pentru acele instrumente financiare pentru care se poate identifica cu uşurinţă o piaţă credibilă. Dacă valoarea de piaţă nu se poate identifica cu uşurinţă pentru un instrument, dar poate fi identificată pentru componentele sale sau pentru un instrument similar, aceasta poate fi derivată din cea a componentelor sale sau a instrumentului similar; b) o valoare rezultată din modele şi tehnici de evaluare general acceptate, pentru instrumentele financiare pentru care nu se poate identifica cu uşurinţă o piaţă credibilă, cu condiţia ca astfel de modele şi tehnici de evaluare să asigure o aproximare rezonabilă a valorii de piaţă.

Instrumentele financiare care nu pot fi evaluate credibil prin niciuna dintre metodele descrise anterior se evaluează în conformitate cu principiul costului de achiziţie sau al costului de producţie, în măsura în care evaluarea pe această bază este posibilă. (pct. 121)

Prin excepţie de la prevederile principiul prudenţei*, atunci când un instrument financiar este evaluat la valoarea justă, orice modificare a valorii sale (favorabilă sau nefavorabilă) se include în contul de profit şi pierdere, cu excepţia cazurilor următoare, pentru care o astfel de modificare se include direct în capitalurile proprii: a) instrumentul financiar este un instrument de acoperire împotriva riscurilor şi contabilizat la nivelul grupului conform unor reguli de acoperire a riscului care permit ca unele sau toate modificările de valoare să nu fie înregistrate în contul de profit şi pierdere; sau b) modificarea de valoare se referă la o diferenţă de schimb valutar apărută la un element monetar care face parte dintr-o investiţie netă a entităţii într-o entitate străină.*

Atunci când se aplică prevederile pct. 117 alin. (1), modificarea de valoare a unui activ financiar disponibil pentru vânzare, care nu este un instrument financiar derivat, se include direct în capitalurile proprii (contul 1038 "Diferenţe din modificarea valorii juste a activelor financiare disponibile în vederea vânzării şi alte elemente de capitaluri proprii"). Suma respectivă se ajustează atunci când sumele corespunzătoare nu mai sunt necesare pentru aplicarea prezentului punct. (pct. 122)

5. Exemple ilustrative şi studii de caz privind tratamentul contabil al instrumentelor financiare [14], [15]

Exemplul 1. Instrumente financiare primare – *acțiuni*

Se achiziționează 1.000 acțiuni ale firmei LDI la un cost de 100 lei/acțiune. Comisionul IFN-ul prin intermediul căruia au fost achiziționate este de 3%. Ulterior se vând 600 acțiuni, prețul de vânzare 115 lei/acțiune.

La inventarul de la sfârşitul anului, valorile de inventar sunt:

Cazul 1: 120 lei/acțiune, şi

Cazul 2: 80 lei/acțiune.

INVESTIȚII FINANCIARE PE TERMEN LUNG

a) Achiziția acțiunilor:

1.000 acțiuni x 100 lei/acțiune = 100.000 lei + 100.000 x 3% (comision IFN) = 103.000 lei.

Costul unitar = 103.000 lei/1.000 acțiuni = 103 lei/acțiune.

103.000 lei	**265**	**=**	**269/5121**	**103.000 lei**

b) Vânzarea acțiunilor: 600 acțiuni x 115 lei/acțiune = 69.000 lei

69.000 lei	**461**	**=**	**7641**	**69.000 lei**

c) Scoaterea din evidență: 600 acțiuni x 103 lei/acțiune = 61.800 lei.

61.800 lei	**6641**	**=**	**265**	**61.800 lei**

d) Acțiuni rămase în sold la inventar = 400 acțiuni x 103 lei/acțiune = 41.200 lei.

Cazul 1: Valoarea de inventar = 120 lei/acțiune.

Plusul nu se contabilizează conform pricipiului prudenței.

Cazul 2: Valoarea de inventar = 80 lei/acțiune.

Ajustarea pentru depreciere = 400 acțiuni x (103 lei/acțiune – 80 lei/acțiune) = 9.200 lei.

9.200 lei	**6863**	**=**	**296**	**9.200 lei**

INVESTIȚII FINANCIARE PE TERMEN SCURT ACȚIUNI NECOTATE

a) Achiziția acțiunilor:

1.000 acțiuni x 100 lei/acțiune = 100.000 lei + 100.000 x 3% (comision IFN) = 103.000 lei.

Costul unitar = 103.000 lei/1.000 acțiuni =

= 103 lei/acțiune.

103.000 lei	**5081**	**=**	**509/5121**	**103.000 lei**

b) Vânzarea acțiunilor:

600 acțiuni x 115 lei/acțiune = 69.000 lei

69.000 lei	**461**	**=**	**5081**	**61.800 lei**
			7642	**7.200 lei**

c) Scoaterea din evidență: -

d) Acțiuni rămase în sold la inventar =

INVESTIȚII FINANCIARE PE TERMEN SCURT ACȚIUNI COTATE

a) Achiziția acțiunilor:

1.000 acțiuni x 100 lei/acțiune = 100.000 lei

Costul total de achiziție = 100.000 lei.

100.000 lei	**5081**	**=**	**509/5121**	**100.000 lei**

Comisionul IFN = 100.000 x 3% = 3.000 lei.

3.000 lei	**622**	**=**	**5121**	**3.000 lei**

b) Vânzarea acțiunilor:

600 acțiuni x 115 lei/acțiune = 69.000 lei

69.000	**461**	**=**	**5081**	**60.000 lei**
			7642	**9.000 lei**

c) Scoaterea din evidență: -

d) Acțiuni rămase în sold la inventar =

400 acțiuni x 103 lei/acțiune = 41.200 lei.					400 acțiuni x 100 lei/acțiune = 40.000 lei				
Cazul 1: Valoarea de inventar = 120 lei/acțiune.					Cazul 1: Valoarea de inventar (cursul bursier) = 120 lei/acțiune.				
Plusul nu se contabilizează conform pricipiului prudenței.					Plusul = 400 acțiuni x (120 lei/acțiune – 100 lei/acțiune) = 8.000 lei.				
					8.000 lei	**5081**	**=**	**768**	**8.000 lei**
Cazul 2: Valoarea de inventar = 80 lei/acțiune.					Cazul 2: Valoarea de inventar (curs bursier) = 90 lei/acțiune.				
Ajustarea pentru depreciere = 400 acțiuni x (103 lei/acțiune – 80 lei/acțiune) = 9.200 lei.					Minusul = 400 acțiuni x (100 lei/acțiune – 80 lei/acț) = 8.000 lei.				
9.200 lei	**6864**	**=**	**598**	**9.200 lei**	**8.000 lei**	**668**	**=**	**5081**	**8.000 lei**

Exemplul 2. Instrumente financiare primare – *obligațiuni*

La data de 01.07.N societatea LRH emite un împrumut obligatar constituit din 12.000 obligațiuni, prețul de emisiune (PE) 100 lei/obligațiune, valoarea de rambursare (VR) 125 lei/obligațiune, valoare nominală (VN) 110 lei/obligațiune. Împrumutul este lansat pe o perioadă de 5 ani cu o rată a dobânzii de 8% pe an. Emisiunea și subscrierea sunt efectuate prin intermediul unei bănci comerciale în numele emitentului, care încasează un comision de 1% din prețul de emisiune. Prima de rambursare (PR) a obligațiunilor se amortizează liniar pe durata împrumutului.

Cazul 1: Rambursarea se face prin tragerea la sorți anuală a 2.400 obligațiuni la sfârșitul fiecărui serviciu, ocazie cu care se achită și cuponul (dobânda datorată).

Cazul 2: Rambursarea se face prin răscumpărarea obligațiunilor la bursă și anularea lor, la 3 ani de la emisiune, prețul de răscumpărare (PRăs)130 lei/obligațiune.

CAZUL 1 - RAMBURSAREA SE FACE PRIN TRAGERE LA SORȚI									
EMITENT					**INVESTITOR**				
a) 01.07.N subscrierea împrumutului la PE:					a) 01.07.N achiziția obligațiunilor la PE:				
1.200.000 lei	**461**	**=**	**161**	**1.500.000 lei**	**1.200.000 lei**	**265/2677**	**=**	**462**	**1.200.000 lei**
300.000 lei	**1691**	**PR = VR - PE**							
b) Încasarea obligațiunilor subscriese:					b) Plata obligațiunilor subscriese::				
1.188.000 lei	**5121**	**=**	**461**	**1.200.000 lei**	**1.200.000 lei**	**462**	**=**	**5121**	**1.200.000 lei**
12.000 lei	**622**	**1.200.000 lei x 1%**							

c) La 31.12.N: c1) Înregistrarea dobânzii aferentă perioadei 01.07.N - 31.12.N adică 6 luni = 12.000 obligațiuni x 110 lei/obligațiune x 8% x 6 luni/12 luni = 52.800 lei.					c) La 31.12.N: c1) Înregistrarea dobânzii aferentă perioadei 01.07.N - 31.12.N adică 6 luni = 10.000 obligațiuni x 110 lei/obligațiune x 8% x 6 luni/12 luni = 52.800 lei.				
52.800 lei	**666**	**=**	**1681**	**52.800 lei**	**52.800 lei**	**5187**	**=**	**766**	**52.800 lei**
c2) Amortizarea PR = 300.000 lei/5 ani x 6 luni/12 luni = 30.000 lei									
30.000 lei	**6868**	**=**	**1691**	**30.000 lei**					
d) La data de 30.06.N+1: d1) Înregistrarea dobânzii aferentă perioadei 01.01.N+1 - 30.06.N+1 adică 6 luni = 12.000 obligațiuni x 110 lei/obligațiune x 8% x 6 luni/12 luni = 52.800 lei.					d) La data de 30.06.N+1: d1) Înregistrarea dobânzii aferentă perioadei 01.01.N+1 - 30.06.N+1 adică 6 luni = 12.000 obligațiuni x 110 lei/obligațiune x 8% x 6 luni/12 luni = 52.800 lei.				
52.800 lei	**666**	**=**	**1681**	**52.800 lei**	**52.800 lei**	**5187**	**=**	**766**	**52.800 lei**
d2) Plata dobânzii la sfârșitul primului serviciu:					d2) Încasarea dobânzii la sfârșitul primului serviciu:				
105.600 lei	**1681**	**=**	**5121**	**105.600 lei**	**105.600 lei**	**5121**	**=**	**5187**	**105.600 lei**
d3) Amortizarea primei tranșe de 2.400 obligațiuni = 2.400 obligațiuni x 125 lei/ obligațiune = 300.000 lei.					d3) Amortizarea primei tranșe de 2.400 obligațiuni = 2.400 obligațiuni x 125 lei/ obligațiune = 300.000 lei.				
300.000 lei	**161**	**=**	**5121**	**300.000 lei**	**300.000 lei**	**5121**	**=**	**265/2677**	**240.000 lei**
								768	**60.000 lei**
d4) Amortizarea PR = 300.000 lei/5 ani x 6 luni/12 luni = 30.000 lei									
30.000 lei	**6868**	**=**	**1691**	**30.000 lei**					
e) La 31.12.N+1: e1) Înregistrarea dobânzii aferentă perioadei 01.07.N+1- 31.12.N+1 adică 6 luni = (12.000 obligațiuni – 2.400 obligațiuni) x 110 lei/obligațiune x 8% x 6 luni/12 luni = 42.240 lei.					e) La 31.12. N+1: e1) Înregistrarea dobânzii aferentă perioadei 01.07.N+1- 31.12.N+1 adică 6 luni = (12.000 obligațiuni – 2.400 obligațiuni) x 110 lei/obligațiune x 8% x 6 luni/12 luni = 42.240 lei.				

42.240 lei	**666**	**=**	**1681**	**42.240 lei**	**42.240 lei**	**5187**	**=**	**766**	**42.240 lei**
e2) Amortizarea PR = 300.000 lei/5 ani x 6 luni/12 luni = 30.000 lei									
30.000 lei	**6868**	**=**	**1691**	**30.000 lei**					
Notă: operațiunile se reiau în fiecare serviciu până la rambursarea integrală a împrumutului din emisiunea de obligațiuni.									
CAZUL 2 - RAMBURSAREA SE FACE PRIN RĂSCUMPĂRAREA OBLIGAȚIUNILOR									
EMITENT					**INVESTITOR**				
a) Răscumpărarea după 3 ani de la emisiune a celor 12.000 obligațiuni x 130 lei (PRăs) = 1.560.000 lei.					Răscumpărarea/încasarea după 3 ani de la emisiune a celor 12.000 obligațiuni x 130 lei (PRăs) = 1.560.000 lei.				
1.560.000 lei	**505**	**=**	**5121**	**1.560.000 lei**	**1.560.000 lei**	**5121**	**=**	**265/2677**	**1.200.000 lei**
								798	**360.000 lei**
b) Amortizarea PR rămasă = 300.000 lei/5 ani x 2 ani = 120.000 lei.									
120.000 lei	**6868**	**=**	**1691**	**120.000 lei**					
c) Anularea obligațiunilor răascumpărate:									
1.500.000 lei	**161**	**=**	**505**	**1.560.000 lei**					
60.000 lei	**668**								
Notă: pe primele 3 servicii s-au înregistrat și platit/încasat cuponul precum și amortizarea primelor de rambursare a obligațiunilor.									

Exemplul 3. Instrumente financiare derivate – *contractele Forward*

1. *Un investitor mizează pe **creșterea cursului** acțiunilor BFR și încheie un contract forward prin care se angajează să cumpere 1.000 de acțiuni BFR peste 3 luni, la prețul forward de 100 lei/acțiune, preț stabilit în momentul încheierii contractului.*

La scadență prețul acțiunii BFR este de:

Cazul 1: 115 lei/acțiune și Cazul 2: 90 lei/acțiune.

CAZUL 1					CAZUL 2				
La momentul încheierii contractului investitorul nu plătește nimic, deci costul inițial este zero lei și se obligă să efectueze plata în valoare de 100.000 lei peste 3 luni când va avea loc livrarea activului suport (acțiunile).									
Investitorul este obligat să cumpăr acțiunile BFR peste 3 luni cu 100 lei/acțiune = 1.000 acțiuni x 100 lei/acțiune = 100.000 lei.					Investitorul nu poate renunța la contract, deoarece are obligația de a achiziționa acțiunile BFR, deci le va achiziționa cu 100 lei/acțiune.				
100.000 lei	**5081**	**=**	**5121**	**100.000 lei**	**100.000 lei**	**5081**	**=**	**5121**	**100.000 lei**
Întrucât prețul activelor suport este 115 lei/acțiune, investitorul este avantajat să vândă și să înregistreze un câștig.					Întrucât prețul activelor suport este 90 lei/acțiune, investitorul NU este avantajat să vândă. În măsura în care prețul scade și vinde va înregistra o pierdere.				
115.000 lei	**5121**	**=**	**5081**	**100.000 lei**					
			7642	**15.000 lei**					

2. *Un investitor mizează pe* ***scăderea cursului*** *acțiunilor BFR și încheie un contract forward prin care se angajează să vândă 1.000 de acțiuni BFR peste 3 luni, la prețul forward de 100 lei/acțiune, preț stabilit în momentul încheierii contractului.*

La scadență prețul acțiunii BFR este de:

Cazul 1: 90 lei/acțiune și Cazul 2: 115 lei/acțiune.

CAZUL 1					CAZUL 2				
La momentul încheierii contractului investitorul se obligă să livreze activul suport (acțiunile) peste 3 luni la prețul de vânzare de 100 lei/acțiune.									
Investitorul este obligat să vândă acțiunile BFR peste 3 luni cu 100 lei/acțiune. În situația în care nu are acțiunile le cumpără mai întâi la prețul de 90 lei/acțiune.					Investitorul nu poate renunța la contract, deoarece are obligația de a vinde acțiunile BFR, deci le va vinde cu 100 lei/acțiune. În situația în care nu are acțiunile le cumpără mai întâi la prețul de 115 lei/acțiune.				
90.000 lei	**5081**	**=**	**5121**	**90.000 lei**	**115.000 lei**	**5081**	**=**	**5121**	**115.000 lei**
Întrucât prețul forward al activelor suport este 100 lei/acțiune, investitorul este avantajat să vândă și înregistrează un câștig.					Întrucât prețul activelor suport este 115 lei/acțiune, investitorul NU este avantajat să vândă, deși este obligat să o facă, înregistrează astfel o pierdere.				
100.000 lei	**5121**	**=**	**5081**	**90.000 lei**	**100.000 lei**	**5121**	**=**	**5081**	**115.000 lei**
			7642	**10.000 lei**	**15.000 lei**	**6642**			

6. Concluzii

Tratamentul contabil prerscris instrumentelor financiare este unul complex și de multe ori dificil de realizat, mai ales în situația contabilizării instrumentelor financiare derivate.

O dificultate majoră o reprezintă și estimarea valorii de inventar a instrumentelor financiare primare, de tipul acțiunilor care sunt necotate. De cele mai multe ori piața nu oferă informația necesară stabilirii prețului de tranzacționare la momentul inventarierii, aceste informații regasindu-se numai în contractile încheiate între parteneri.

Tratamentul contabil al instrumentelor financiare, mai ales al celor derivate, a creat mereu o serie de dezbateri, de multe ori contradictorii, între practicieni, mai ales în privința bazelor de evaluare ale derivatelor utilizate în cadrul acoperirii împotriva riscurilor, a aspectelor legate de prezentarea informației precum și câștigurile și pierderile aferente.

De la cele 14 categorii distincte de instrumente financiare derivate considerate a fi disponibile la sfârșitul anilor ’80 [16] s-a ajuns astăzi la o exploziei înregistrată în domeniul instrumentelor financiare derivate. În acest context, instrumentele financiare nu mai apar doar sub forma unor active şi datorii extra-bilanţiere cu semnificaţie redusă pentru entitate, ele reprezintă astăzi părţi distincte legate de activităţile de bază reflectate în bilanţul entităţilor (investiții financiare pe termen lung sau scurt, contracte de acoperire împotriva riscurilor, instrumente financiare derivate pe mărfuri etc.) nu numai în cazul băncilor, fondurilor de investiţii şi a altor instituţii financiare, ci și în patrimonial unei game variate de alte entităţi.

Chiar dacă prin demersului nostru ştiinţific de aici, am încercat realizarea unor definiri, delimitări şi clasificări din perspectiva tratamentului contabil prescris instrumentelor financiare, problema contabilității acestora rămâne deschisă, iar pe viitor ne propunem să reluăm și dezvoltăm noi aspect privind contractele forward, futures, swap, opțiuni/options, criptomonedele și altele.

Referinţe bibliografice

[1] Dicționare explicative, DEX '98 (1998), https://dexonline.ro/definitie/instrument.

[2] G. Bannock, W. Manser, *Dicționar international de finanțe englez-român*, Editura Universal Dalsi, București, 2000, p. 182.

[3] P.H. Collin, *Dictionary of Banking and Finance*, 2nd edition, P. Collin Publishing, UK, 2000, p. 121.

[4] Maria Carmen Huian, *Contabilitatea instrumentelor financiare*, Universitatea *Al. I. Cuza*, Iași, 2014, p. 7. https://pdfslide.tips/documents/ca-cififr20132014-instrumente-financiare-huian.html

[5] Legea nr. 297/2004 *privind piața de capital*, Monitorul Oficial nr. 571 din 29 iunie 2004, cu modificările și completările uterioare, art. 2, alin. (1), pct. 11 și pct. 33.

[6] Legea nr. 126/2018 *privind pieţele de instrumente financiare*, Monitorul Oficial nr. 521 din 26 iunie 2018, cu modificările și completările uterioare, Anexa 1, Sectiunea C. *Instrumente financiare.*

[7] Ordonanța de urgență nr. 32/2012 *privind organismele de plasament colectiv în valori mobiliare și societățile de administrare a investițiilor, precum și pentru modificarea și completarea Legii nr. 297/2004 privind piața de capital,* Monitorul Oficial nr. 435 din 30 iunie 2012, art. 3, alin. (1), pct. 26.

[8] Scheme și interpretări logice preluate și/sau adaptate din Corina Dumitru Bâtcă, Daniela Calu și Alina Irimescu, *Instrumentele financiare – alternative utile pentru mangementul riscurilor,* note de curs, curs on-line, CECCAR, București, 23 octombrie 2020.

[9] Legea nr. 31/1990 *a societăților*. Republicată în Monitorul Oficial nr. 1066 din 17 noiembrie 2004, cu modificările şi completările ulterioare.

[10] IFRS ® https://www.ifrs.org/about-us/how-we-set-ifrs-standards/

[11] Regulamentul (CE) nr. 1.126/2008 al Comisiei din 3 noiembrie 2008 *de adoptare a anumitor standarde internaționale de contabilitate în conformitate* cu Regulamentul (CE) nr. 1606/2002 al Parlamentului European și al Consiliului https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/HTML/?uri=CELEX:02008R1126-20210101&from=EN

[12] Georgeta Covaliov-Rusu, *Instrumente financiare – concept și abordare,* Conferința științifică internațională „Perspectivele și Problemele Integrării în Spațiul European al Cercetării și Educației”, Universitatea de Stat „B.P. Hasdeu” din Cahul, 7 iunie 2017, Volumul I, p. 154.

[13] Ordinul Ministerului Finanţelor Publice nr. 1.802/2014, *pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale şi situaţiile financiare anuale consolidate*, Monitorul Oficial nr. 963 din 30 decembrie 2014, cu modificările şi completările ulterioare.

[14] Exemple și studii de caz inspirate din Corina Dumitru Bâtcă, Daniela Calu și Alina Irimescu, *Instrumentele financiare – alternative utile pentru mangementul riscurilor,* note de curs, curs on-line, CECCAR, București, 23 octombrie 2020.

[15] Conturile utilizate la prescrierea tratamentului contabil sunt din *Planul de conturi general* din O.M.F.P. nr. 1.802/2014, pct. 594, cu modificările şi completările ulterioare (O.M.F.P. nr. 773

din 1 iulie 2015; O.M.F.P. nr. 1.198 din 30 septembrie 2015; O.M.F.P. nr. 4.160 din 31 decembrie 2015; O.M.F.P. nr. 1.938 din 17 august 2016; O.M.F.P. nr. 2.827 din 30 octombrie 2017; O.M.F.P. nr. 470 din 11 ianuarie 2018; O.M.F.P. nr. 2.531 din 11 iulie 2018; O.M.F.P. nr. 3.067 din 10 septembrie 2018; O.M.F.P. nr. 2.493 din 08 iulie 2019; O.M.F. nr. 58 din 14 ianuarie 2021).

[16] Maria Carmen Huian, *Instrumente financiare: tratamente şi opţiuni contabile*, Editura CECCAR, Bucureşti, 2008, p. 93.

SUPRAVEGHEREA CIBER-FIZICĂ A ANGAJAȚILOR CA MODALITATE SUSTENABILĂ DE CREȘTERE ECONOMICĂ

CYBER-PHYSICAL SURVEILLANCE OF EMPLOYEES AS A SUSTAINABLE WAY OF ECONOMIC GROWTH

George LĂZĂROIU

Department of Economic Sciences, Spiru Haret University, Bucharest
lazaroiu@aa-er.org

Rezumat: *Monitorizarea utilizării dispozitivelor angajaților poate fi o modalitate bună de a-i motiva să își folosească timpul în mod eficient. Urmărirea și arhivarea activității angajaților pot fi, de asemenea, utile dacă organizația trebuie să demonstreze comportamentul deficitar al unui fost angajat nemulțumit. Pe măsură ce operațiunile devin tot mai digitale, cantități masive de date disponibile public despre viața angajaților în afara locului de muncă, precum încălcări ale legii sau pierderi financiare severe, sunt acum disponibile pentru angajatori și pot fi utilizate pentru a detecta o activitate anormală care poate afecta negativ angajatul în cauză, alți angajați și/sau locul de muncă. Detectarea unei activități anormale în afara locului de muncă poate informa o companie că un angajat ar putea avea nevoie de asistență într-o varietate de forme, chiar psihologică. Conștientizarea unui factor de stres care afectează viața personală a unui angajat și, eventual, împiedicarea ca acesta să-i influențeze negativ viața profesională, până la punctul în care rezultatul final este încetarea angajării, avantajează atât persoana în cauză, cât și compania.*

Cuvinte-cheie: *software, ciber-fizic, monitorizare, decizie algoritmică, performanță, productivitate*

Abstract: *Monitoring employees' device usage can be a good way to motivate them to use their time effectively. Tracking and archiving employee activity can also be helpful if the organization needs to demonstrate the poor behavior of a dissatisfied former employee. As operations become more digital, massive amounts of publicly available data on employees' lives outside the workplace, such as violations of the law or severe financial losses, are now available to employers and can be used to detect abnormal activity that can adversely affect the employee concerned, other employees and/or the workplace. Detecting abnormal activity outside the workplace can inform a company that an employee may need assistance in a variety of forms, even psychological. Awareness of a stressor that affects the personal life of an employee and possibly preventing it from negatively affecting his professional life, to the point where the end result is termination of employment, benefits both the person and the company.*

Keywords: software, cyber-physical, monitoring, algorithmic decision-making, performance, productivity

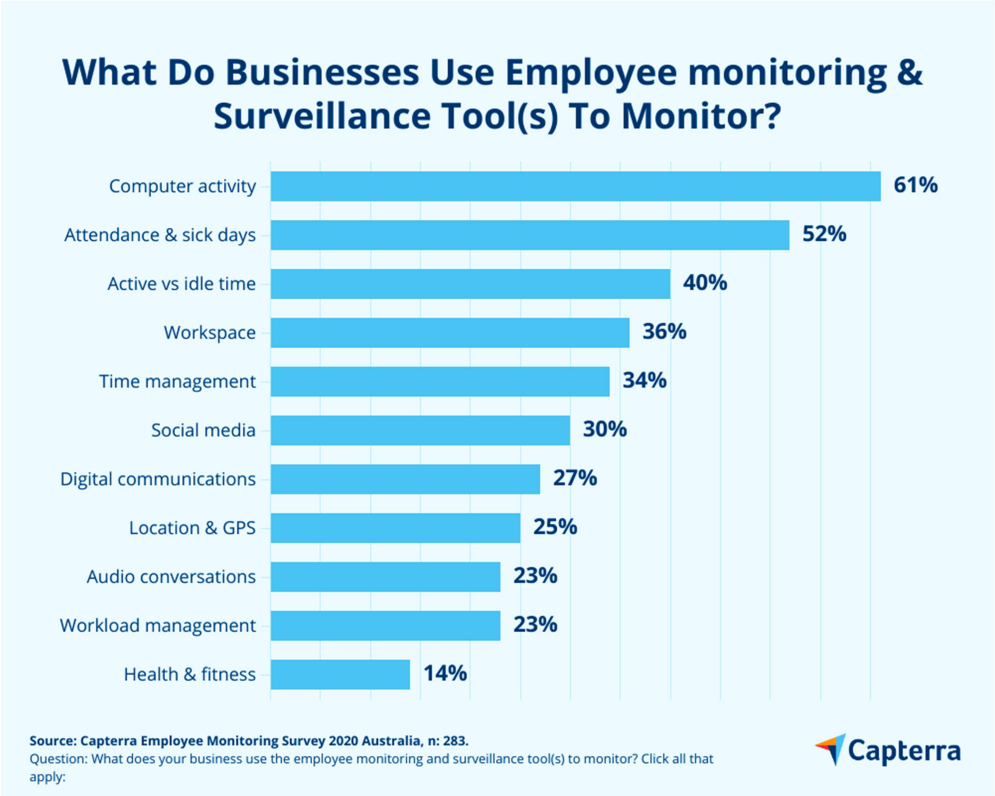
JEL Classification: *E24; J21; J54; J64*

1. Introducere

Principalul obiectiv al supravegherii la locul de muncă este de a proteja activele companiei și informațiile valoroase de la a fi compromise. Activitatea de monitorizare a angajaților nu este doar în scopuri de securitate, ci este utilizată pe scară largă pentru evaluarea performanței acestora. Noile mijloace electronice de supraveghere la locul de muncă pot urmări mișcările angajaților, înregistra conversațiile lor, cuantifica și analiza performanțele acestora în timp real și pot utiliza informații biometrice pentru controlul identității și al accesului. Sănătatea și forma fizică a angajaților sunt monitorizate cu ajutorul noilor

tehnologii, precum biometria și tehnologiile purtabile (de pildă, Fitbits), iar informațiile obținute (indexul de masă corporală al angajatului, nivelul colesterolului, activitatea fizică, calitatea somnului, gradul de oboseală etc.) sunt procesate și analizate digital. (Nica et al., 2019)

Fiecare angajat devine un punctaj pe fișa managerului, o traiectorie ascendentă sau descendentă, un istoric identificabil al sarcinilor efectuate sau un fișier pe serverul unei companii – toate stocate în format digital și procesate în moduri pe care angajații nu le controlează și de care poate nici nu sunt conștienți. Software-ul de supraveghere de la locul de muncă a început cu monitorizarea prin e-mail și telefon, dar acum include evidența modelelor de navigare web, mesajele online, capturile de ecran, apăsările de taste, postările pe rețele de socializare, aplicațiile de mesagerie privată precum WhatsApp etc. Pentru a monitoriza productivitatea, software-ul poate măsura indicatori precum numărul de e-mailuri trimise, site-urile vizitate, documentele și aplicațiile deschise etc. În timp, poate construi o imagine a comportamentului tipic al utilizatorului și apoi alerta atunci când un angajat se abate de la standard. (Table 1)



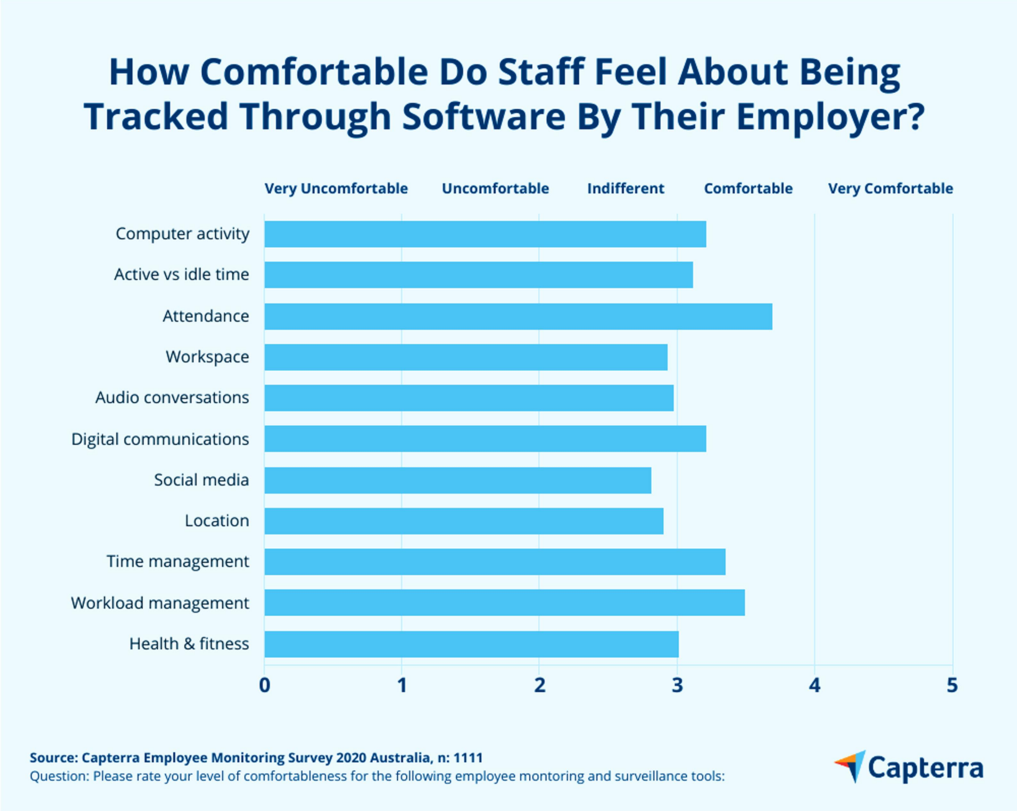
2. Monitorizarea utilizării dispozitivelor angajaților

Software-ul de monitorizare a angajaților este o resursă tehnologică esențială pentru protejarea proprietății intelectuale, securizarea datelor sensibile și asigurarea utilizării corespunzătoare a activelor companiei. Soluțiile utilizate pentru monitorizarea angajaților pot colecta o gamă largă de date potențiale, inclusiv istoricul accesului la fișiere, utilizarea internetului, apăsările de taste și traficul de e-mail. În timp ce pot accepta că aproape toată activitatea lor virtuală la locul de muncă poate fi monitorizată, angajații se așteaptă la un anumit nivel de confidențialitate în viața lor personală. Pentru a asigura conformitatea cu reglementările privind protecția datelor, implementarea acestor tehnologii trebuie evaluată corespunzător în raport cu impactul potențial asupra confidențialității pe care îl poate avea

pentru angajați, chiar dacă datele colectate prin intermediul programelor de monitorizare a angajaților vor oferi informații valoroase privind productivitatea și utilizarea tehnologiei la locul de muncă.

Practicile obișnuite și transparente de monitorizare a angajaților sunt îndreptățite pentru a urmări activitatea lor profesională pe dispozitivele deținute de companie. Organizațiile mari monitorizează deja angajații în moduri non-tradiționale, cum ar fi analiza textului e-mailului, cuantificarea utilizării computerului sau urmărirea mișcărilor angajaților. Software-ul de monitorizare a angajaților este un instrument important pentru organizațiile care doresc să verifice dacă angajații își folosesc timpul la locul de muncă pentru a-și îndeplini responsabilitățile și sarcinile care le-au fost atribuite, analizând și eventualul comportament nesăbuit sau rău intenționat ce poate pune în pericol securitatea activității. Cele mai bune programe software de monitorizare permit administratorilor să stabilească reguli și politici specifice pentru diferiți membri ai organizației și să primească notificări atunci când regulile au fost încălcate. (Wingard, 2019)

Monitorizarea utilizării dispozitivelor angajaților poate fi o modalitate bună de a-i motiva să își folosească timpul în mod eficient. Urmărirea și arhivarea activității angajaților pot fi, de asemenea, utile dacă organizația trebuie să demonstreze comportamentul deficitar al unui fost angajat nemulțumit. Pe măsură ce operațiunile devin tot mai digitale, cantități masive de date disponibile public despre viața angajaților în afara locului de muncă, precum încălcări ale legii sau pierderi financiare severe, sunt acum disponibile pentru angajatori și pot fi utilizate pentru a detecta o activitate anormală care poate afecta negativ angajatul în cauză, alți angajați și/sau locul de muncă. Detectarea unei activități anormale în afara locului de muncă poate informa o companie că un angajat ar putea avea nevoie de asistență într-o varietate de forme, chiar psihologică. Conștientizarea unui factor de stres care afectează viața personală a unui angajat și, eventual, împiedicarea ca acesta să-i influențeze negativ viața profesională, până la punctul în care rezultatul final este încetarea angajării, avantajează atât persoana în cauză, cât și compania. (Table 2)



3. Instrumente de monitorizare și analizare a activității angajaților

Constituind cel mai important activ al unei companii și cea mai mare investiție, angajații nu ar trebui să fie surprinși dacă organizația folosește instrumentele disponibile pentru a afla despre evenimentele negative ce îi implică și care ar putea să îi afecteze negativ pe aceștia sau locul de muncă. Angajatorul are responsabilitatea concretă de a utiliza orice informație colectată și rezultatele cumulate pentru a proteja și ajuta angajații afectați în același mod în care folosește datele pentru a proteja compania și liniile de activitate ale acesteia, și orice utilizare trebuie să fie în conformitate cu legile sau reglementările locale, de stat și federale aplicabile. Angajații se tem însă privitor la cum vor fi utilizate informațiile colectate despre ei. (Bekken, 2019)

Funcționalitatea completă de urmărire a Teramind poate surprinde orice activitate a utilizatorului. Acestea pot varia de la înregistrări pe ecran, vizualizări live ale computerelor angajaților, urmărirea e-mailurilor și a apăsărilor de taste, până la sesiunile Zoom. De asemenea, Teramind filtrează conținutul în mod personalizat și controlează de la distanță computerul utilizatorului. Time Doctor și VeriClock se ocupă nu doar de monitorizarea activității angajaților, ci cuantifică și timpul de lucru, și gestionarea proiectelor. ActivTrak este un instrument solid de monitorizare și analizare a activității angajaților, chiar și la distanță, care se concentrează pe productivitatea acestora. Poate bloca site-urile și filtra conținutul mesajelor.

Cu o gamă extinsă de funcții de monitorizare a productivității angajaților, InterGuard convertește datele în analize utile și are o serie de alerte proactive pentru companiile mai mari, în special cele care se concentrează pe gestionarea unei forțe de muncă la distanță. Platforma permite companiilor să vadă rapid când angajații se conectează și se deconectează, timpul lor inactiv față de timpul activ, și cât de productiv a fost timpul lor activ. Realizarea de capturi de ecran, monitorizarea e-mailului, a site-urilor și a chat-urilor, blocarea site-urilor și urmărirea fișierelor sunt, de asemenea, servicii-cheie pe care le oferă InterGuard. În timp ce este mai cunoscut ca instrument de urmărire a timpului petrecut de către angajați, Hubstaff folosește un set amplu de funcții de monitorizare a angajaților, inclusiv activitatea mouse-ului și a tastaturii, monitorizarea adreselor URL și a aplicațiilor, monitorizarea GPS și a locației etc.

StaffCop Enterprise oferă o gamă completă de instrumente de colectare a datelor, monitorizare a utilizatorilor și raportare a activităților. Veriato este un instrument de monitorizare a angajaților ce oferă o colectare cuprinzătoare de date, raportare a activităților, răspuns automat la incidente și captură precisă a ecranului. Funcțiile de urmărire a timpului de la DeskTime Pro îl fac viabil pentru IMM-urile care au nevoie și de monitorizarea de bază a angajaților. Funcțiile de calendar și facturare adaugă multă valoare unei platforme ușor de configurat și de utilizat. Work Examiner este un software de monitorizare a angajaților care are o remarcabilă capacitate de automatizare și personalizare. SentryPC monitorizează activitatea în timp real, atât a angajaților, cât și a tastelor computerelor.

4. Analiza performanței angajaților prin utilizarea volumelor mari de date și a inteligenței artificiale

Instrumente tehnologice precum inteligența artificială, învățarea automată și platformele de analiză bazate pe cloud, împreună cu volumele mari de date (big data) cumulate, organizate pe platforme informaționale, sunt decisive în îmbunătățirea productivității angajaților, prin asimilarea consecventă și procesarea rapidă a modelelor de lucru ale acestora, inclusiv prin monitorizarea în timp real a conversațiilor (cu clienții sau între ei) pe e-mail, telefon sau rețele sociale. Organizațiile pot cuantifica precis cât timp se acordă analizei unei situații și dacă nu cumva acesta poate fi redus, de pildă prin realizarea unor răspunsuri

standardizate transmise automat. Datele despre modul în care lucrează și se comportă angajații pot fi analizate, anticipate și ulterior utilizate pentru a genera decizii de alocare a resurselor, monitorizare a performanței și îmbunătățire a locului de muncă. Există platforme tehnologice ce asigură managementul inteligent al forței de muncă mobile, furnizând sistematic date și statistici companiilor cu privire la profilul dinamic al angajaților, care pot primi instantaneu evaluări.

Angajații pot avea activități complexe, ce necesită să fie în multe locuri într-o singură zi, oferind o varietate de servicii clienților lor. Prin monitorizare continuă se poate stabili dacă angajatul își poate organiza mai bine timpul sau dacă are nevoie de abilități/calificări suplimentare. Se realizează așadar o eficiență îmbunătățită a costurilor pentru gestionarea programelor unei forțe de muncă mobile, performanță crescută a activității desfășurate de angajații mobili și finalmente clienți mai satisfăcuți al căror comportament poate fi urmărit ulterior prin recenzii și influențat prin publicitate bazată pe asocieri de interese și pasiuni. Companiile tind să colecteze date din cât mai multe locuri (îndeosebi din mediul online), iar prin procesarea acestora se configurează modelele de lucru, vizându-se contracararea obstacolelor sau a tendințelor negative, și astfel rezolvarea mai eficientă și mai rapidă a problemelor. Prin aceasta se urmărește și o creștere a calității produselor sau serviciilor. Angajații ajung treptat să-și optimizeze operațiunile, atitudine transferabilă și în activități derulate în afara locului de muncă. Se poate cuantifica algoritmic și potențialul real de performanță al angajaților, prin cumularea și interpretarea acestor date în timp real. (Noack, 2019)

Angajații pot primi un punctaj fluid odată cu evaluarea în timp real și, prin tendința unor contracte de muncă asociate strict unei activități, se integrează într-un mediu internațional competitiv, mai ales în privința activităților ce se pot desfășura la distanță. Sistemele bazate pe inteligență artificială și învățare automată pot recomanda nepărtinitor acțiuni precise (de pildă, angajarea, promovarea sau sancționarea unui angajat) prin cumularea tuturor informațiilor factuale semnificative obținute despre o persoană cu privire la activitatea acesteia în interiorul sau în afara organizației. Ca atare, deciziile algoritmice bazate pe volume mari de date pot proiecta sisteme precise de management al performanței, inclusiv referitor la intenția angajaților de a se implica mai eficient sau de a demisiona. Organizațiile pot stabili dacă este cazul să intervină, iar prin analiza predictivă nu pot fi surprinse negativ, ajustându-și adecvat activitățile. (Harrower, 2019)

Inteligența artificială poate genera și o redistribuire mai bună a angajaților în structura organizațională, în funcție de abilitățile și calificările dobândite sistematic de către aceștia, evaluând ulterior rezultatele acestora printr-un software integrat de gestionare a performanței. De asemenea, inteligența artificială poate automatiza toate sarcinile repetitive consumatoare de timp, maximizând eficiența operațională, productivitatea și calitatea. Fără analize suficiente asupra sarcinilor îndeplinite de către angajați este dificil să identifici, să corectezi și să atenuezi variabilitatea rezultatelor și să urmărești deficiențele la sursă. Așadar, inteligența artificială evaluează cu acuratețe performanța angajaților pe baza istoricului de date și al realizării parametrilor operaționali stabiliți, însă stabilește și ce ar trebui îmbunătățit pe fiecare palier al activităților, eliminând favoritismul. Dacă analiza predictivă utilizează date pentru a anticipa rezultate pe termen scurt, analiza prescriptivă întrebuințează învățarea automată pentru a ajuta companiile să stabilească un curs al acțiunii pe baza predicțiilor unui program software ce folosește volume mari de date spre a configura tendințe și reglementări. (Olsen, 2019)

Departamentele de resurse umane și recrutorii întrebuințează instrumente variate bazate pe inteligența artificială: Textio realizează descrieri de post convingătoare folosind date colectate de la un număr mare de companii, sugerând modificări ale formulărilor, formatărilor și conținutului, care vor genera mai multe aplicații și interes crescut din partea

posibililor aplicanți. Modern Hire ajută candidații pentru un post să își programeze interviurile în perioada optimă, permițând astfel recrutorilor să se concentreze asupra unor sarcini mai importante. Stella și Cappfinity realizează o adecvare a candidaților la locurile de muncă disponibile, prin folosirea datelor profesionale din CV-uri, cuantificând astfel precis calificările obținute, abilitățile și experiența. Palatine Analytics furnizează companiilor instrumente care îi ajută să evalueze performanța angajaților, să selecteze candidatul potrivit pentru promovare sau să identifice probleme de incluziune. X.ai oferă angajaților asistenți personali bazați pe inteligență artificială care îndeplinesc sarcini administrative precum programarea, reprogramarea și anularea întâlnirilor. Otter transcrie automat întâlnirile și le postează online sub formă de text ce poate fi căutat. atSpoke permite echipelor de asistență a angajaților să își echilibreze angajamentele de serviciu cu alte responsabilități importante, prin reducerea întreruperilor generate de solicitările repetitive. Dacă nu știe încă răspunsul la întrebarea angajaților, atSpoke atribuie în mod inteligent cererea echipei potrivite din organizație. Pe măsură ce personalul de asistență umană soluționează aceste solicitări, atSpoke învață și devine chiar mai util. Skype Translator permite angajaților care vorbesc diferite limbi să se înțeleagă cu ușurință în conversații aproape în timp real și traduce automat pentru ambele părți într-o conferință. Chorus analizează apelurile de vânzări în timp real oferind sfaturi pentru a ajuta reprezentanții de vânzări să gestioneze cadența întâlnirilor și să utilizeze cel mai eficient serviciu de mesagerie. De asemenea, înregistrează toate apelurile de vânzări și compilează statistici pentru fiecare reprezentant de vânzări, oferind fiecăruia instrumentul de care are nevoie, pentru a-l ajuta să încheie mai multe contracte și să efectueze apeluri mai eficiente. Practic, acești chatbots învață de la agenți de marketing reali, agenți de vânzări și reprezentanți ai serviciilor pentru clienți și, în cele din urmă, pot răspunde la întrebări la fel de exact precum un angajat specializat. Cogito combină inteligența artificială cu științele comportamentale pentru a ajuta angajații de la departamentul pentru clienți să ofere asistență telefonică mai bună prin monitorizarea apelurilor pentru semnale vocale, oferind sugestii în timp real reprezentanților cu privire la modul de îmbunătățire a conversației. Domo centralizează toate datele companiei în cloud, consolidându-le dintr-o varietate de surse, astfel încât să fie disponibile pentru toată lumea într-un mediu identificabil. Capabilitățile dotate cu inteligența artificială permit clienților Domo să observe modificări și modele importante în date, și chiar să anticipeze indicatori esențiali pentru afaceri. ThoughtSpot analizează volume mari de date pentru a extrage informații importante pe care le pune la dispoziția utilizatorilor, ce pot izola tendințe, segmenta date, descoperi anomalii și crea rapoarte detaliate. Watson Assistant este o platformă de conversație dotată cu inteligență artificială care oferă clienților unei companii răspunsuri rapide, directe și corecte la întrebările lor, pe orice aplicație, dispozitiv sau canal. Prin automatizarea răspunsurilor la întrebările obișnuite, Watson Assistant reduce sarcinile angajaților și riscul de afectare a activităților în timpul orelor de vârf. Astfel, angajații se pot concentra pe cazuri de utilizare complexe. Watson Assistant știe când să caute un răspuns într-o bază de date, când să solicite claritate și când să direcționeze utilizatorii către un angajat. LaborWise oferă analize de productivitate care ajută companiile să identifice domeniile în care costurile forței de muncă sunt prea mari, impedimentele care încetinesc activitatea angajaților și departamentele care au nevoie de personal suplimentar. peopleHum ajută la gestionarea și îmbunătățirea experienței și productivității angajaților pe parcursul întregului ciclu operațional. Work Metrics oferă instrumente ce cuantifică implicarea forței de muncă și gestionează fluxul de activitate. Bravely și BetterUp conectează confidențial angajații atunci când aceștia au nevoie de pregătire experimentată. (Table 3)



5. Concluzii

Analiza resurselor umane se bazează pe date și investigații care să rezolve problemele organizațiilor. Analiza predictivă a resurselor umane reprezintă aplicarea sistematică a modelării predictive, folosind statistici inferențiale la datele existente referitoare la resursele umane, pentru a face evaluări despre posibilii factori cauzali ce determină indicatorii-cheie de performanță. Rezultatele acestei modelări pot fi utilizate acolo unde este cazul, pentru a face predicții adecvate despre anumite rezultate ale angajaților sau cu privire la performanțele profesionale ale acestora. Statistici sofisticate și tehnici de analiză cantitativă sunt aplicate informațiilor despre angajații din organizații. Succesul analizelor asupra resurselor umane depinde complet de disponibilitatea informațiilor pertiente legate de performanța profesională a angajaților. Prin identificarea modelelor și a tendințelor în datele existente, un anumit algoritm poate fi aplicat informațiilor recent colectate, oferindu-se astfel predicții bazate pe dovezi privind posibilul comportament viitor și ajutând managerii în luarea deciziilor.

References

1. Bekken, Gregory. "The Algorithmic Governance of Data driven-Processing Employment: Evidence-based Management Practices, Artificial Intelligence Recruiting Software, and Automated Hiring Decisions." *Psychosociological Issues in Human Resource Management* 7, no. 2 (2019): 25–30. doi:10.22381/PIHRM7220194
2. Harrower, Kathryn. "Algorithmic Decision-Making in Organizations: Network Data Mining, Measuring and Monitoring Work Performance, and Managerial Control." *Psychosociological Issues in Human Resource Management* 7, no. 2 (2019): 7–12. doi:10.22381/PIHRM7220191
3. Nica, Elvira, Renata Miklencicova, and Eva Kicova. "Artificial Intelligence-supported Workplace Decisions: Big Data Algorithmic Analytics, Sensory and Tracking Technologies, and Metabolism Monitors." *Psychosociological Issues in Human Resource Management* 7, no. 2 (2019): 31–36. doi:10.22381/PIHRM7220195

4. Noack, Brent. “Big Data Analytics in Human Resource Management: Automated Decision-Making Processes, Predictive Hiring Algorithms, and Cutting-Edge Workplace Surveillance Technologies.” *Psychosociological Issues in Human Resource Management* 7, no. 2 (2019): 37–42. doi:10.22381/PIHRM7220196
5. Olsen, Mark. “Using Data Analytics in the Management of Employees: Digital Means of Tracking, Monitoring, and Surveilling Worker Activities.” *Psychosociological Issues in Human Resource Management* 7, no. 2 (2019): 43–48. doi:10.22381/PIHRM7220197
6. Wingard, Devin. “Data-driven Automated Decision-Making in Assessing Employee Performance and Productivity: Designing and Implementing Workforce Metrics and Analytics.” *Psychosociological Issues in Human Resource Management* 7, no. 2 (2019): 13–18. doi:10.22381/PIHRM7220192

IDENTITATEA, IMAGINEA UNEI ENTITĂŢI, FUNDAMENTAREA DECIZIEI ÎN CONTEXTUL GLOBALIZĂRII ECONOMICE

THE IDENTITY, THE IMAGE OF AN ENTITY, THE FOUNDATION OF THE DECISION IN THE CONTEXT OF ECONOMIC GLOBALIZATION

Prof. univ.dr. Marius Daniel MAREŞ
Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Ştiinţe Economice Bucureşti
Conf. univ. dr. Valerica MAREŞ
Academia de Studii Economice, Facultatea de Contabilitate si Informatică de Gestiune

Rezumat: *Comunicarea managerială prezintă o serie de particularităţi ce rezidă din scopul, obiectivele şi rolurile acestei comunicări. Strategiile de comunicare adoptate de manager trebuie să asigure implementarea strategiei. În acest context comunicarea îndeplineşte mai multe roluri.*

Un prim rol constă în asigurarea unei identităţi proprii firmei respective. Totodată, compania dobândeşte şi o imagine creată de efectul actelor sale asupra celor din jur. Identitatea companiei şi imaginea sa reprezintă personalitatea companiei. Un alt rol al comunicării este acela de a crea o imagine pozitivă a acestei companii.

Activitatea internaţională implică realizarea unei mixturi comunicaţionale, dincolo de graniţele naţionale, ce se va suprapune peste una sau mai multe culturi diferite. De aceea, aceste diferenţe culturale trebuie să fie foarte bine cunoscute şi întelese pentru a reuşi folosirea unui limbaj, a unor semne şi simboluri specifice fiecărei culturi şi totodată acceptate la nivelul întregii instituţii.

Abstract: *Management communication presents a number of parculiarities adhering to the purpose, objectives and roles of this communication. The communication strategies adopted by the manager must ensure the implementation of the strategy. In this context communication performs several roles.*

A first role is to ensure an identity of the respective company. At the same time, the company also acquires an image created by the effect of its acts on those around it. The identity of the company and its image represent the personality of the company. Another role of communication is to create a positive image of this company.

International activity involves the realization of a communicational mix, beyond national borders, which will overlap one or more different cultures. Therefore, these cultural differences must be very well known and understood in order to succeed in the use of language, signs and symbols specific to each culture and also accepted throughout the institution.

Cuvinte cheie: *Managementul firmei, fundamentarea deciziei, fluxuri de comunicare, pregătirea şi susţinerea deciziilor*

Keywords: *Company management, decision-making, communication flows, preparation and support of decisions*

JEL Classification: *L21, M14, O12, P11*

1. Introducere

Definind cunoaşterea ca un proces complex de însuşire, apropiere, reconstrucţie a realităţii obiective de către subiect, informaţia vizează fiecare din elementele noi, în raport cu cunoştinţele prealabile, cuprinse în semnificaţia unui simbol sau a unui grup de simboluri. Informaţia este caracterizată în mare măsură prin gradul de subiectivitate-obiectivitate, care se

referă la dependenţa acesteia de utilizator, de intervalul de timp asupra căruia face referinţă, dar şi de aspectele calitative şi cantitative; un exemplu în acest sens este „informaţia contabilă”.

Pentru cunoaşterea şi gestionarea eficientă a unei unităţi economice este necesară parcurgerea mai multor etape: delimitate precis a obiectivelor; identificarea evenimentelor şi faptelor care generează date; stabilirea purtătorilor materiali de informaţie; stabilirea metodelor şi instrumentelor prin care se culeg, se înregistrează şi se prelucrează datele, precum şi a modalităţilor de transfer al acestora către destinatar.

2. Identitatea, imaginea unei entităţi, fundamentarea deciziei în contextul globalizării economice

Aptitudinile de comunicare sunt abilităţi care trebuie învăţate şi perfecţionate în permanenţă. Spre deosebire de alte tipuri de comunicare, comunicarea managerială prezintă o serie de particularităţi ce rezidă din scopul, obiectivele şi rolurile acestei comunicări. O astfel de comunicare are loc în cadrul unei structuri organizate şi în contextul unei culturi organizaţionale. Strategiile de comunicare adoptate de manager trebuie să asigure implementarea strategiei. În acest context comunicarea îndeplineşte mai multe roluri.

Un prim rol *constă în asigurarea unei identităţi proprii firmei respective*. Totodată, compania dobândeşte şi o imagine creată de efectul actelor sale asupra celor din jur. Identitatea companiei şi imaginea sa reprezintă personalitatea companiei. Un alt rol al comunicării este acela de a crea o imagine pozitivă a acestei companii.

În ceea ce priveşte informaţia, aceasta are o importanţă deosebită. Pentru membrii unei organizaţii prima informaţie este reprezentată de misiunea şi obiectivele instituţiei. Comunicarea, la nivel interinstituţional, trebuie să se realizeze atât pe verticală – şefi, subordonaţi - cât şi pe orizontală, creându-se în acest fel fluxuri de comunicare. În cazul unei companii cu activitate internaţională, comunicarea eficientă devine crucială.

Activitatea internaţională implică realizarea unei mixturi comunicaţionale, dincolo de graniţele naţionale, ce se va suprapune peste una sau mai multe culturi diferite. De aceea, aceste diferenţe culturale trebuie să fie foarte bine cunoscute şi întelese pentru a reuşi folosirea unui limbaj, a unor semne şi simboluri specifice fiecărei culturi şi totodată acceptate la nivelul întregii instituţii.

În general, informaţia rezultată în procesul cunoaşterii este privită ca o cunoştinţă, o reflectare a realităţii obiective în conştiinţa umană. Informaţiei trebuie să i se asocieze o valoare de utilitate, respectiv, speranţa de economie, calculată prin diferenţa realizată între efectele unei decizii promovate, cu şi fără elementul „cunoaştere” a informaţiei respective. Valoarea de utilitate a unei informaţii este strict dependentă de aspectul fizic, dar şi de aspectul uzurii morale, aspect ce devine prioritar într-un mediul caracterizat de un permanent dinamism.

Informaţia este supusă unui risc ridicat de degradare, indus de acţiunile de producere şi de difuzare, acţiuni rezultate din interacţionarea multiplă şi complexă cu suma informaţiilor dintr-un mediu. Riscul de degradare a informaţiei este influenţat de executarea procesului de prelucrare într-un anumit context spaţial şi temporal, de suma utilizatorilor, precum şi de atitudinea acestora faţă de un atare proces.

Informaţia poate fi definită sub trei aspecte: semantic, sintactic şi pragmatic. Aspectul semantic al informaţiei se referă la semnificaţia pe care o are aceasta pentru elementul care recepţionează informaţia; sintactica defineşte măsura în care semnele ce compun informaţia înlătură un element de incertitudine, de determinare a fenomenului, iar utilitatea practică a informaţiei pentru receptor defineşte aspectul pragmatic al acesteia. Având în vedere forma concretă pe care o poate lua informaţia în momentul stocării pe un suport tehnic, aceasta se poate afla sub formă analogică şi digitală.

Decizia are un rol major asupra informaţiei, urmărind armonizarea obiectivelor cu resursele pentru a rezulta o eficienţă maximă. Calitatea deciziei depinde de precizia în interpretarea elementelor informaţionale, de nivelul de pregătire al decidenţilor şi de utilizarea unor metode moderne de prelucrare.

Din punct de vedere conceptual şi informaţional, pregătirea şi susţinerea deciziilor trebuie să fie asumată de către grupuri de profesionişti, element trecut cu vederea în zilele noastre, conducerea agentului economic trebuind să producă doar orientările necesare, validarea şi ratificarea deciziilor predefinite.

Deciziile în funcţie de modul de aplicare al noţiunii de negociere se împart în trei mari categorii:

- decizii de rutină - decidentului îi sunt bine definite atât obiectivele care trebuiesc atinse, cât şi metodele, tehnicile sau strategiile care există pentru realizarea acestora;
- decizii creative - în acest caz sunt necesare abordări inedite pentru a putea manipula complexitatea proceselor decizionale, deciziile adoptate putând fi luate prin analogie cu decizii semistructurate;
- decizii negociate - între obiectivele care trebuiesc atinse există conflicte sau chiar incompatibilităţi. În acest caz, cel mai adesea, adoptarea deciziei este efectuată de către un grup.

În funcţie de strategia adoptată în adoptarea deciziilor putem identifica:

- startegii bazate pe calcule - opţiunile pentru rezultatele posibile sunt puternice, iar relaţiile dintre acestea şi efectele care le vor genera au un nivel mare de certitudine;
- strategii bazate pe raţionamente - opţiunile pentru rezultatele posibile sunt puternice, dar relaţiile dintre acestea şi efectele care le vor genera au un grad ridicat de incertitudine;
- strategii bazate pe compromisuri - opţiunile pentru rezultatele posibile sunt neclare, foarte puţin definite, iar relaţiile dintre acestea şi efectele care le vor genera au un grad ridicat de certitudine;
- strategii bazate inspiraţie - opţiunile pentru rezultatele posibile sunt neclare, foarte puţin definite, iar relaţiile dintre acestea şi efectele care le vor genera au un grad ridicat de incertitudine.

O clasificare a deciziilor le împarte pe acestea în: structurate, semistructurate şi nestructurate. În cazul situaţiilor decizionale pentru pentru care soluţiile tehnice sunt deja disponibile putem vorbi de deciziile structurate. Dacă unele aspecte ale problemei sunt structurate, iar altele sunt nestructurate deciziile sunt semistructurate. Dacă contextul în care trebuie adoptată decizia este complex (elementele structurale ale deciziei sunt nedefinite, insuficient definite sau necunoscute) şi nu există soluţii standard pentru rezolvarea problemei, atunci deciziile se numesc nestructurate.

În funcţie de nivelul la care sunt adoptate, decizile pot fi clasificate în strategice, tactice şi operaţionale, iar procesul de construire a deciziilor, vezi figura 1, poate fi descompus în secvenţele: informare (Intelligence), concepţie (Design), alegere (Choice) şi implementare-evaluare (Implementation & Evaluation)

În etapa de informare are loc un proces de colectare, procesare, clasificare şi prezentare a datelor referitoare la situaţia decizională apărută. Această etapă se divide în patru subetape:

- identificarea problemei - în această etapă are loc determinarea scopurilor şi obiectivelor organizaţiei, precum şi a existenţei problemei, a caracteristicilor şi intensităţii acesteia, etapa finalizându-se cu definirea problemei;
- clasificarea problemei - constă în încadrarea problemei într-o categorie;

- descompunerea problemei în subprobleme - este necesară datorită faptului că problemele complexe şi puţin structurate pot fi descompuse în subprobleme mai bine structurate;
- atribuirea problemei - constă în stabilirea factorilor care i-au declanşat apariţia şi în evaluarea posibilităţilor de rezolvare a acesteia de către organizaţie.

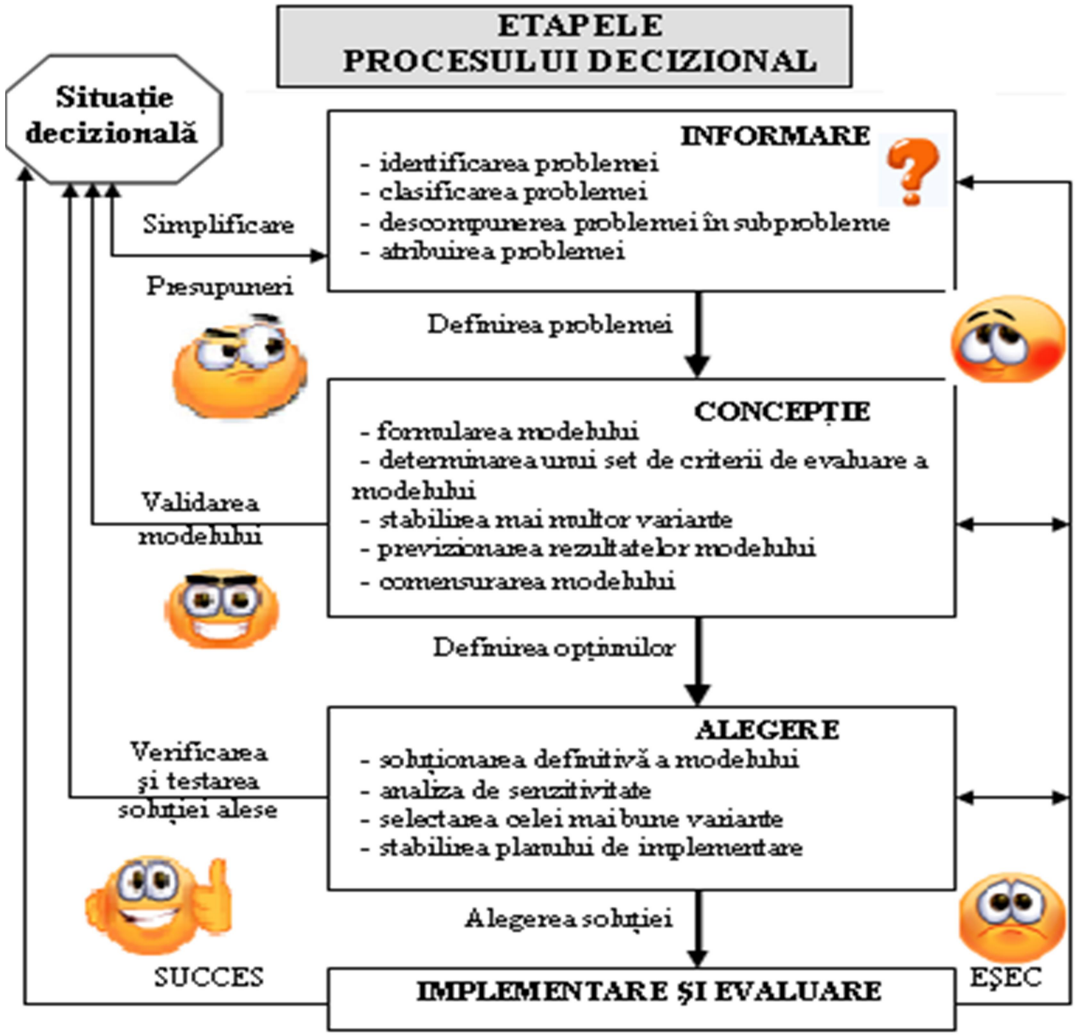


Figura 1. Etapele procesul adoptării deciziei

În etapa de concepţie se realizează punerea în evidenţă a diferitelor căi de acţiune pentru rezolvarea problemei, fiecare dintre acestea implicând un set de acţiuni ce trebuie declanşate. Datele obţinute în faza de informare sunt folosite acum atât pentru construirea, testarea şi validarea modelelor, cât şi pentru testarea fezabilităţii soluţiilor preconizate, parcurgându-se următoarele subetape:

- formularea modelului - presupune conceptualizarea şi abstractizarea problemei;
- determinarea unui set de criterii de evaluare a modelului - implică realizarea unui set de minimal de condiţii care trebuie să fie satisfăcut de către soluţia aleasă;
- stabilirea mai multor variante - este un proces care implică creativitate ţi căutare, putându-se întinde pe o perioadă mai lungă de timp, fiind, în general, destul de costisitor;
- previzionarea rezultatelor modelului (pentru fiecare variantă în parte) - se realizează în funcţie de nivelul cunoştinţelor decidentului referitor la rezultatele prognozate. Acest nivel se subdivide în trei subnivele: certitudine (se presupune că sunt cunoscute toate informaţiile

necesare pentru a putea determina rezultatul obţinut în urma acţiunilor întreprinse), risc (se consideră cunoscute probabilităţile de realizare ale rezultatelor care se pot obţine în urma acţiunilor întreprinse) şi incertitudine (se consideră cunoscute rezultatele care se pot obţine în urma acţiunilor întreprinse, fără a cunoaşte nimic referitor la probabilităţile de realizare ale acestora);

- comensurarea rezultatelor - presupune analizarea acestora folosind aceleaşi criterii de evaluare.

În etapa de alegere, are loc optarea pentru una dintre variantele stabilite în faza de concepţie. În etapa de implementare şi evaluare are loc punerea în practică a variantei alese, urmată de observarea şi comensurarea rezultatelor obţinute. Această etapă necesită o abordare plină de tact deoarece orice sistem are un anumit grad de inerţie faţă de modificările care se realizează asupra sa.

Informaţia economică aduce cunoştinţe cu privire la resursele economice şi la producţia, repartiţia, schimbul şi consumul de rezultate. Planificarea, organizarea şi controlul asupra activităţii economice şi sociale se realizează în funcţie de aceste informaţii, obţinute sub forma lor activă, pasivă sau previzionară.

Informaţia contabilă, parte a informaţiei economice, vehiculează cunoştinţe de reflectare şi control privitoare la situaţia patrimoniului, entitate economică şi juridică de gestiune a valorilor materiale şi băneşti.

În funcţie de forma de reprezentare, informaţia contabilă poate fi cantitativă, reflectând starea în care se află elementele patrimoniale sau valorile definite prin raportări, şi calitativă, indicând felul şi natura elementului patrimonial la care se referă informaţia. În mod concret, informaţia contabilă se identifică cu datele financiar-contabile furnizate de documentele contabile şi cu indicatorii economico-financiari privind resursele şi rezultatele obţinute.

Cunoştinţele se referă la fapte cunoscute şi înţelese. Acestea se pot clasifica în structurate, nestructurate, explicite sau implicite. Dacă cunoştinţele sunt organizate şi uşor de partajat, atunci ele se numesc cunoştinţe structurate. Ceea ce ştim că reprezintă cunoştinţe explicite; cunoştinţele care sunt nestructurate şi înţelese sunt cunoştinţe implicite. Pentru a transforma cunoştinţele implicite în cunoştinţe explicite trebuie să aibă loc un proces de selecţie şi prelucrare.

3. Concluzii

Decizia are un rol major asupra informaţiei, urmărind armonizarea obiectivelor cu resursele pentru a rezulta o eficienţă maximă. Calitatea deciziei depinde de precizia în interpretarea elementelor informaţionale, de nivelul de pregătire al decidenţilor şi de utilizarea unor metode moderne de prelucrare.

Din punct de vedere conceptual şi informaţional, pregătirea şi susţinerea deciziilor trebuie să fie asumată de către grupuri de profesionişti, element trecut cu vederea în zilele noastre, conducerea agentului economic trebuind să producă doar orientările necesare, validarea şi ratificarea deciziilor predefinite.

Scopul informaţiei îl reprezintă diminuarea incertitudinii, iar calitatea acesteia este apreciată din perspectiva următorilor factori:

- ✓ relevanţa - o informaţie este relevantă dacă aceasta poate fi utilizată.
- ✓ corectitudinea - o informaţie este corectă dacă este fundamentată pe date reale.
- ✓ acurateţea - măsoară gradul de apropiere faţă de valoarea reală.
- ✓ precizia - reprezintă acurateţea maximă cu care poate fi reprezentată o informaţie.

✓ completitudinea - se referă la încorporarea tuturor elementelor necesare pentru fundamentarea deciziei, precum şi la faptul că fiecare dintre acestea trebuie să se bazeze pe factorii relevanţi.

✓ sincronizarea în timp - presupune analizarea momentului de timp când informaţia este necesară, dar şi cel al disponbilităţii acesteia

✓ utilizabilitatea - reflectă uşurinţa în exploatarea informaţiei pentru scopul prevăzut.

✓ accesibilitatea - se referă la timpul necesar obţinerii informaţiei, cu un nivel acceptabil de efort, din locul în care utilizatorul se aşteaptă să o regăsească pe aceasta.

✓ consistenţa - indică faptul că toate elementele care intră în componenţa unei informaţii să se bazaze pe aceleaşi presupuneri, perioade de timp, etc.

✓ conformitatea cu aşteptările - măsoară ecartul între caracteristicile informaţiei obţinute şi caracteristicile previzionate.

✓ costul - reprezintă resursele cheltuite de organizaţie în scopul obţinerii informaţiei.

Referințe bibliografice

1. Benaissa M., Benabdelhafid A., *A multi-product and multi-period facility location model for reserve logistics*, Polish Journal of Management Studies, Vol. 2 – 2010
2. Dalotă Marius-Dan, *Management general – Ediția a IV-a*, Editura Pro Universitaria, Bucureşti 2016
3. Crețan Andrei *Analiza și proiectarea sistemelor informatice*. Editura Pro Universitaria, Bucureşti, 2013
4. Dobrin Cosmin, Moldoveanu George, *Management operational*, Editura Pro Universitaria, Bucureşti, 2016
5. Kotler Ph., *Marketing lateral*, Editura CODECS, Bucureşti, 2004
6. Mareş Marius Daniel, Mareş Valerica, *Auditul şi documentele economice– la firme şi instituţii*, editura Tribuna Economică, 2012
7. Mareş Marius Daniel, Mareş Valerica*, Fluxul informaţiilor financiar-contabile – la firme şi instituţii,* Editura Tribuna Economică, 2010
8. Mareş Marius Daniel, Mareş Valerica*, Documente şi evidenţe în format electronic,* Editura Tribuna Economică, 2008
9. Nicolescu Ovidiu *Metodologii manageriale*. Editie nouă, Editura Universitară, Bucureşti 2011
10. Nicolescu Octavian, Verboncu Ion , *Managementul organizaţiei*, Editura Economică, Bucureşti, 2007
11. Papuc Ionel, Albu Monica, Jurcan Nicolae, *Procesul decizional managerial in sfera educationala*, Asociatia de stiințe cognitive din Romania, 2011
12. Popa Ion , Verboncu Ion, *Diagnosticarea organizației*, Editura Pro Universitaria, Bucureşti, 2020
13. Spătaru Liviu *Analiza economico-financiară, instrument al managementului întreprinderilor*, Editura Economică, Bucureşti, 2011

SISTEMELE INFORMATICE ŞI MANAGEMENTUL RISCURILOR

INFORMATION SYSTEMS AND RISK MANAGEMENT

Prof. univ.dr. Marius Daniel MAREŞ
Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Ştiinţe Economice Bucureşti

Conf. univ. dr. Mareş Valerica
Academia de Studii Economice, Facultatea de Contabilitate si Informatică de Gestiune

Rezumat: *Pe măsura creşterii gradului de informaţizare al societăţii româneşti, aceasta este mai vulnerabilă la atacuri, iar asigurarea securităţii spaţiului cibernetic trebuie să constituie o preocupare majoră a tuturor organizaţiilor (sau organismelor) implicate.*

Securitatea sistemului informaţional trebuie să fie o responsabilitate asumată de către structurile de conducere ale oricărei organizaţii din mediul privat sau public. Structurile de conducere trebuie să asigure o direcţie clară şi gestionată corespunzator pentru indeplinirea obiectivelor stabilite prin politica de securitate.

Abstract: *As Romanian society becomes more information-conscious, it is more vulnerable to attacks, and ensuring the security of cyberspace must be a major concern of all organisations (or bodies) involved.*

The security of the information system must be a responsibility assumed by the management structures of any organisation in the private or public environment. Management structures must ensure a clear and properly managed direction to achieve the objectives set out in the security policy.

Cuvinte cheie: *securizarea sistemelor informatice, managementul riscului, societate informaţională, riscurile asociate sistemului informaţional*

Keywords: *systems security, risk management, information society, risks associated with the information system*

JEL Classification: *D25, D81, F68, K24, L15*

1.Introducere

Spațiul cibernetic, reprezintă rețeaua integrală și integrată de infrastructuri inter-dependente de tehnologie a informației, reţelele de telecomunicaţii şi sisteme de prelucrare de date pe calculator.

Din punct de vedere social și economic, spațiul cibernetic este un mediu informațional dinamic bazat pe interoperabilitate şi servicii specifice societăţii informaționale unde organizațiile și persoanele fizice pot interacţiona, schimba idei, informații, să ofere asistenţă socială, derula afaceri sau activități artistice, politice și de mass-media, derula activități economice și financiare, folosind sisteme electronice de plată și tranzacționare. Din punct de vedere fizic, spațiul cibernetic înglobează totalitatea serverelor, computerelor, echipamentelor de comunicații, de interconectare, centrale telefonice digitale, magistrale de fibră optică, rețele de cabluri de orice tip, echipamente de transmisie wireless, antene, dispozitive de stocare, prelucrare, transmitere, codare, protejare a datelor, precum și spațiile dedicate în care echipamentele sunt utilizate.

2. Sistemele informatice şi managementul riscurilor

Spaţiul cibernetic se caracterizează prin lipsa frontierelor, dinamism şi anonimat, generând deopotrivă, atât oportunităţi de dezvoltare a societăţii informaționale bazate pe cunoaştere care insa prezinta și riscuri la adresa funcționării acesteia.

Pe măsura creșterii gradului de informațizare al societății românești, aceasta este mai vulnerabilă la atacuri, iar asigurarea securităţii spaţiului cibernetic trebuie să constituie o preocupare majoră a tuturor organizațiilor (sau organismelor) implicate.

Riscurile asociate sistemului informaţional se împart în două categorii: riscuri de mediu şi riscuri asociate mediului. Din categoria riscurilor de mediu fac parte: riscurile produse de componentele hardware şi reţelele de comunicaţii, riscurile produse de sistemele de operare şi softurile de aplicaţie, dar şi informaţiile procesate de sistem. Ca şi riscuri asociate mediului putem enumera: pericole şi dezastre naturale, alterarea sau furtul aplicaţiilor sau datelor, erorile umane sau tehnice, incompetenţa managerială, pierderile financiare vizibile. Evaluarea acestor tipuri de riscuri se face atât din punct de vedere al gravităţii efectelor lor, cât şi din punct de vedere al probabilităţii producerii lor[1]. Riscurile trebuie evaluate financiar atât pentru fiecare apariţie a fenomenului cât şi pe total.

Pentru a obţine minimizarea riscului, se pot utiliza variate metode:

- crearea din start a unui sistem informatic corect;
- pregătirea utilizatorilor pentru aplicarea procedurilor de securitate;
- perfecţionarea procedurilor de control;
- auditarea sistemului informatic;
- asigurarea securităţii fizice şi prevenirea accesului neautorizat;
- dezvoltarea şi modificarea sistemului de control;
- pregătirea personalului pentru reducerea riscului;
- controlul tranzacţiilor.

Securitatea sistemului informațional trebuie să fie o responsabilitate asumată de către structurile de conducere ale oricărei organizații din mediul privat sau public. Structurile de conducere trebuie să asigure o direcţie clară şi gestionată corespunzator pentru indeplinirea obiectivelor stabilite prin politica de securitate, având în vedere următoarele elemente:

a) revizuirea și aprobarea politicii de securitate şi stabilirea de responsabilităţi legate de aceasta;

b) monitorizarea schimbărilor semnificative de expunere a sistemului informațional la ameninţări majore;

c) revizuirea și monitorizarea incidentelor de securitate a sistemului informațional;

d) aprobarea măsurilor de sporire a securității informațiilor.

În vederea stabilirii și menținerii politicilor de securitate este esențială implicarea specialiștilor din domeniu în vederea adoptării deciziilor privind securitatea sistemului informațional.

Accesul la echipamentele de prelucrare informaţiilor organizației de către terţe părţi trebuie să se facă sub supraveghere. Pentru accesul terţilor, o evaluare a riscului ar trebui să fie efectuată pentru a stabili implicaţiile de securitate şi cerinţele de control. Măsurile de protecție trebuie să fie puse de acord şi incluse într-un contract cu terţele părţi. De asemenea în acordurile/contractele de externalizare ar trebui să se abordeze riscurile, controalele și procedurile de securitate pentru sistemele informatice, rețelele şi / sau echipamentele de birou.

Toate activele sistemului informațional ar trebui să fie contabilizate şi să aibă un responsabil desemnat. Responsabilitatea pentru active ajută să se asigure că protecţia corespunzătoare este menţinută. Responsabilul unui element din sistemul informațional trebuie să poată fi identificat pentru toate activele majore și să aibă responsabilități pentru menţinerea și implementarea de controale adecvate. Responsabilitățile pentru control pot fi delegate.

Informațiile trebuie să fie clasificate pentru a indica prioritățile și gradul de protecţie necesare. Informațiile au diferite grade de sensibilitate şi de importanţă, unele dintre acestea

necesitând un nivel suplimentar de protecţie sau o manipulare specială. Un sistem de clasificare a informațiilor ar trebui să fie utilizat pentru a defini un set adecvat de niveluri de protecţie, precum şi necesitatea de a institui măsuri speciale de manipulare.

Pentru a reduce riscurile de eroare umană, furt, fraudă sau de abuz de încredere, responsabilităţi de securitate trebuie să fie implementate încă din etapa de recrutare, incluse în contractele de muncă şi monitorizate în timpul activității la locul de muncă.

Toți angajații proprii sau terțele persoane care au acces la sistemul informațional al unei companii ar trebui să semneze un acord de confidențialitate.

Pentru a ne asigura că utilizatorii sunt conştienţi de ameninţările de securitate a informațiilor şi sunt pregătiți pentru a sprijini politica de securitate organizaţională în cursul activităţii lor la locul de muncă, angajații proprii sau terțele persoane ar trebui să fie instruiţi cu privire la procedurile de securitate şi utilizarea corectă a sistemelor de prelucrare a informațiilor.

Toate incidentele de securitate trebuie raportate și în acest sens trebuie implementat un sistem eficient și rapid de raportare a incidentelor de securitate, care să fie cunoscut de către toți angajații.

Informațiile de business critice sau sensibile trebuie să fie adăpostite în locuri sigure, protejate într-un perimetru de securitate adecvat, cu bariere de securitate corespunzătoare și controale de acces. Acestea ar trebui să fie protejate fizic împotriva accesului neautorizat, deteriorare şi interferenţe. Protecţia oferită trebuie să fie proporţională cu riscurile identificate.

Echipamentele IT&C trebuie să fie protejate fizic împotriva ameninţărilor de securitate şi de pericolele de mediu. Responsabilităţi şi proceduri pentru gestionarea și exploatarea tuturor sistemelor de prelucrare a informațiilor ar trebui să fie stabilite. Aceasta presupune dezvoltarea unor instrucţiuni de utilizare şi proceduri de răspuns la incidente aprobate de conducerea unității și cunoscute de către tot personalul.

Măsuri de precauţie sunt necesare pentru a preveni şi detecta introducerea de software rău intenţionat. Software-ul și echipamentele de calcul sunt vulnerabile la introducerea de software rau intentionat, cum ar fi viruşi, viermi de rețea, cai troieni. Utilizatorii ar trebui să fie conştienţi de pericolele software-ului neautorizat sau rău intenţionat şi managerii ar trebui, acolo unde este cazul, să introducă controale speciale pentru a detecta sau a preveni introducerea de software rău intenționat.

În special, este esenţial să se ia măsuri de precauţie pentru a detecta şi a preveni infectarea cu viruşi informatici ale calculatoarelor angajaților.

Proceduri de rutină ar trebui să fie stabilite pentru efectuarea de back-up-uri strategice, simularea periodică a restaurării de pe copiile realizate, logarea evenimentelor și a defectelor, acolo unde este posibil și monitorizarea permanentă a echipamentelor critice.

Schimburile de informații şi de software între organizații ar trebui să fie controlate, şi trebuie să fie conforme cu legislaţia în vigoare. Proceduri şi standarde care să protejeze informațiile și datele în tranzit ar trebui să fie stabilite iar acestea să fie parafate în acorduri semnate de toate părțile implicate.

O atenţie deosebită trebuie acordată echipamentelor și sistemelor care nu sunt incluse în inventarul organizațiilor, cum ar fi diversele dispozitive mobile personale, sisteme de test, etc. și care nu sunt conectate în mod permanent la rețea. În general, aceste tipuri de echipamente tind să nu fie securizate în mod corespunzator sau să nu aibă controale de securitate care să răspunda cerințelor de securitate. Chiar dacă aceste echipamente nu sunt utilizate pentru a procesa, stoca sau accesa date sau informații critice, odată introduse în rețea, pot oferi atacatorilor o cale de acces spre alte resurse și un punct de unde pot fi lansate atacuri avansate.

Menținerea unui inventar precis și actual, controlat prin monitorizare activă și managementul configurației, poate reduce șansele ca atacatorii să identifice și să exploateze

sistemele neprotejate. Procedurile de inventariere stabilesc proprietarii de informații și sisteme informatice, documentând responsabilitățile pentru menținerea inventarului pentru fiecare componentă a sistemelor. În funcție de complexitatea fiecărei organizații, se pot utiliza instrumente specializate de monitorizare și inventariere a resurselor sistemelor informatice, care pot efectua "descoperirea" de noi sisteme, odată conectate la rețeaua sistemului informatic, prin intermediul datelor obținute de la echipamentele de rețea.

Capacitatea de inventariere și controlul neadecvat asupra programelor care sunt instalate și autorizate a rula pe echipamentele organizațiilor, fac mai vulnerabile aceste medii informatice. Astfel de echipamente inadecvat controlate sunt pasibile să execute software care nu este necesar pentru specificul activității, inducând breșe potențiale de securitate sau rulând programe de tip malware induse de către un atacator, după ce sistemul a fost compromis. Odată ce un echipament a fost exploatat, adesea este utilizat ca și un punct de plecare pentru atacuri ulterioare și pentru colectarea de informații sensibile din sistemul compromis și din alte sisteme conectate la acesta. Echipamentele vulnerabile sunt utilizate ca puncte de lansare pentru "avansarea" în rețea și rețele partenere. Organizațiile care nu utilizează inventarierea completă a pachetelor software nu vor reuși să descopere sistemele pe care rulează software vulnerabil sau malițios și mai departe să reducă problemele sau atacurile.

Entitățile de tip CERT (Computer Emergency Response Team) au în vedere prevenirea şi detectarea ameninţărilor de securitate la adresa sistemelor informaționale și răspunsul la ameninţări, pe cât de obiectiv şi eficient posibil, dar şi informarea în legătură cu acestea.[1] Entitățile de tip CERT cooperează prin asigurarea de informaţii legate de incidente de securitate pentru utilizatorii sistemelor informaționale prin intermediul Internet-ului.

În prezent, există diferite tipuri de entităţi CERT în diverse tipuri de organizații. Acestea s-au format în sectorul privat, în sectorul public și printr-un parteneriat între sectorul privat și cel public.

Constituirea capabilităţilor operaţionale aferente unei entități de tip CERT, care să poată asigura funcții specifice managementului securității sistemelor informatice și de comunicații la nivel național și organizațional, necesită eforturi bugetare semnificative, context în care operaţionalizarea unei astfel de structuri la un nivel minim de funcționare este dificil de realizat.

La nivel național există Centrul Naţional de Răspuns la Incidente de Securitate Cibernetică (CERT-RO), ca structură independentă de expertiză şi cercetare-dezvoltare în domeniul protecţiei infrastructurilor cibernetice, aflată în coordonarea Ministerului Comunicaţiilor şi Societăţii Informaționale.

CERT-RO îşi desfăşoară activitatea în conformitate cu legislaţia în vigoare şi cu regulamentul propriu de organizare și funcționare, în scopul realizării prevenirii, analizei, identificării şi reacţiei la incidente în cadrul infrastructurilor cibernetice ce asigură funcționalităţi de utilitate publică ori asigură servicii ale societăţii informaționale.

CERT-RO nu are competenţe în domeniul infrastructurilor cibernetice destinate procesării, stocării sau transmiterii informațiilor clasificate care se află în administrarea instituţiilor din domeniul apărării, ordinii publice şi siguranţei naţionale. Pentru aceste infrastructuiri, CERT-RO îndeplineşte doar atribuţiile de cooperare, în baza unor acorduri dedicate, încheiate cu structurile de tip CERT din cadrul acestor instituții.

Practic, CERT-RO reprezintă un punct naţional de contact cu structurile de tip CERT care funcționează în cadrul instituţiilor sau autorităţilor publice ori al altor persoane juridice de drept public sau privat, naţionale ori internaţionale.

4. Concluzii

Spaţiul cibernetic se caracterizează prin lipsa frontierelor, dinamism şi anonimat, generând deopotrivă, atât oportunităţi de dezvoltare a societăţii informaționale bazate pe cunoaştere care insa prezinta și riscuri la adresa funcționării acesteia.

Pe măsura creșterii gradului de informațizare al societății românești, aceasta este mai vulnerabilă la atacuri, iar asigurarea securităţii spaţiului cibernetic trebuie să constituie o preocupare majoră a tuturor organizațiilor (sau organismelor) implicate.

Securitatea sistemului informațional trebuie să fie o responsabilitate asumată de către structurile de conducere ale oricărei organizații din mediul privat sau public. Structurile de conducere trebuie să asigure o direcţie clară şi gestionată corespunzator pentru indeplinirea obiectivelor stabilite prin politica de securitate.

În vederea stabilirii și menținerii politicilor de securitate este esențială implicarea specialiștilor din domeniu în vederea adoptării deciziilor privind securitatea sistemului informațional.

Accesul la echipamentele de prelucrare informaţiilor organizației de către terţe părţi trebuie să se facă sub supraveghere. Pentru accesul terţilor, o evaluare a riscului ar trebui să fie efectuată pentru a stabili implicaţiile de securitate şi cerinţele de control. Măsurile de protecţie trebuie să fie puse de acord şi incluse într-un contract cu terţele părţi. De asemenea în acordurile/contractele de externalizare ar trebui să se abordeze riscurile, controalele și procedurile de securitate pentru sistemele informatice, rețelele şi / sau echipamentele de birou.

Informațiile trebuie să fie clasificate pentru a indica prioritățile și gradul de protecţie necesare. Informațiile au diferite grade de sensibilitate şi de importanţă, unele dintre acestea necesitând un nivel suplimentar de protecţie sau o manipulare specială. Un sistem de clasificare a informațiilor ar trebui să fie utilizat pentru a defini un set adecvat de niveluri de protecţie, precum şi necesitatea de a institui măsuri speciale de manipulare.

Referințe bibliografice

1. Bragaru Constantin, *Management general*, Editura Universității "Nicolae Titulescu", București, 2015
2. Burghelea Cristina, Iacob Oana Camelia, *Managementul operational al productiei*, Editura Bibliotheca, 2013
3. Constantinescu Pompiliu, *Leadership şi management aplicate în strategia de dezvoltare a întreprinderii*, Editura ASERS Publishing, Craiova, 2013
4. Chopra Sunil, Meindl Peter. *Supply chain management: strategy, planning, and operation*, 3rd. Upper Saddle River: Prentice Hall, 2007
5. Dalotă Marius-Dan, *Management general – Ediția a IV-a*, Editura Pro Universitaria, 2016, Bucureşti
6. Dobrin Cosmin, Moldoveanu George, *Management operational*, Editura Pro Universitaria, Bucureşti, 2016
7. Mareş Marius Daniel, Mareş Valerica*, Fluxul informaţiilor financiar-contabile – la firme şi instituţii,* Editura Tribuna Economică, 2010
8. Mareş Marius Daniel, Mareş Valerica*, Documente şi evidenţe în format electronic,* Editura Tribuna Economică, 2008
9. Nicolescu Octavian, Verboncu Ion , *Managementul organizaţiei*, Editura Economică, Bucureşti, 2007
10. Nistor Rozalia, Blejoiu Gianita, *Management*, Editura Europlus, Galați, 2011
11. Papuc Ionel, Albu Monica, Jurcau Nicolae, *Procesul decizional managerial in sfera educationala*, Asociatia de stiințe cognitive din Romania, 201

12. Popa Ion, Verboncu Ion, *Diagnosticarea organizaţiei*, Editura Pro Universitaria, Bucureşti, 2020
13. Legea nr. 81/2018 din 30 martie 2018, privind reglementarea activităţii de telemuncă, publicată în M. Of., nr. 296 din 2 aprilie 2018
14. Legea nr. 467/2006 privind stabilirea cadrului general de informare și consultare a angajaților, publicată în M. Of. nr. 1006 din 18 decembrie 2006
15. www.cyber-team.ro/

EUROPEAN FUNDS - CONSISTENT FINANCIAL RESOURCES AND THEIR POTENTIAL BENEFITS FOR THE MINISTRY OF NATIONAL DEFENSE

FONDURILE EUROPENE - RESURSE FINANCIARE CONSISTENTE ȘI POTENȚIALE BENEFICII ALE ACESTORA PENTRU MINISTERUL APĂRĂRII NAȚIONALE

Prof.univ.dr. **Dumitru NICA**
Universitatea *"Spiru Haret";* Facultatea de Științe Economice Câmpulung
e-mail: nica.dumitru@spiruharet.ro

*Drd***. Carmen-Gabriela NITU (CHITAFES)**
Ministerul Investițiilor și Proiectelor Europene
e-mail: gabrielachitafes@gmail.com

Rezumat: *The COVID-19 pandemic prompted EU leaders to think and identify solutions to balance and secure economy, and the key identified in helping Member States address the economic and social impact was the adoption of the Recovery and Resilience Mechanism, with the help of the Ministry of National Defense (MoND) witch benefits from financial support.*

This paper highlights the active involvement of the MoND in this process and Romania's obligation to submit to the European Commission, the National Recovery and Resilience Plan by April 30, 2021, to present an agenda of reforms and investments.

The purpose of this paper is to capitalize on this opportunity to obtain financial support in such a difficult economic period, correlated with the results and implementation of reforms and investments by the MoND, which is an essential condition for economic recovery.

Pandemia COVID-19 a determinat liderii UE să identifice soluții de echilibrare și asigurare a economiilor, care să atenueze efectele crizei, iar cheia identificată pentru a ajuta statele membre să abordeze impactul economic și social, a fost adoptarea Mecanismului de Redresare și Reziliență, cu ajutorul căruia, Ministerul Apărării Naționale (MApN) beneficiază de sprijin financiar.

Această lucrare evidențiază implicarea activă a MApN în acest proces și obligația României de a transmite către Comisia Europeană, Planul Național de Redresare și Reziliență până la data de 30 aprilie 2021, prin care să prezinte o agendă de reforme și investiții.

Scopul acestei lucrări este de a valorifica această oportunitate de obținere a unui sprijin financiar într-o perioadă economică atât de dificilă, corelat cu obținerea de rezultate și implementarea reformelor și a investițiilor de către MApN, ceea ce reprezintă o condiţie esenţială, în vederea redresării economice.

Cuvinte-cheie*: Fonduri europene; reforme; investiții; plan național (European funds; reforms; investments; national plan)*

JEL Classification: *F36*

Introducere

După cum se poate observa, România, ca stat european, beneficiază, în această perioadă marcată de multiple provocări, de un instrument financiar pus la dispoziție de liderii Uniunii Europene, cu scopul de a atenua impactul economic și social, generat de pandemia COVID-19, respectiv Mecanismul de Redresare și Reziliență (MRR).

"Next Generation EU" este instrumentul financiar, cu o valoare de 750 miliarde EUR, conceput în vederea redresării, cel mai mare pachet de stimuli, finanțat vreodată prin

bugetul UE[1], pentru a avea o Europă mai verde, mai digitală, care sprijină repararea daunelor economice și sociale rapide, determinate de Coronavirus

În special, se poate observa, că MRR, pilonul instrumentului financiar *"Next Generation EU"*, ajută statele membre și oferă sprijin financiar, respectiv 672,5 miliarde EUR (împrumuturi și subvenții) pentru reforme și investiții, astfel încât, România să fie pregătită pentru o redresare durabilă, reforme care trebuie îndeplinite, într-un timp relativ scurt, până în anul 2026.

Astfel, Ministerul Apărării Naționale, lucrează intens la Planul de Redresare și Reziliență (PNRR), în vederea obținerii fondurilor din cadrul MRR, deoarece România are la dispoziție și poate atrage prin acest document, în total, 14,248 miliarde sub formă de grant și aproximativ 14,935 miliarde sub formă de împrumuturi, pentru un total de 29,2 miliarde EUR1.

Pe scurt, PNRR, se constituie într-un Document Strategic, integrat, ce stabilește pe de o parte reformele și, pe de altă parte, investițiile necesare României, corelate tranziției verzi și digitale. Comisia Europeană, este deja angajată într-un dialog intens, cu România, în vederea definitivării acestuia.

Referindu-ne la PNRR, documentul este public pe site și a fost propus de Ministerul Investițiilor și Proiectelor Europene (MIPE) și adoptat, la data de 7 aprilie 2021, de Guvernul României, în a doua lectură, odată cu Memorandumul care mandatează MIPE pentru a desfășura negocierile pe document cu Comisia Europeană[1].

Din această perspectivă, regula stabilită prin Regulamentul (UE) 2021/241 al Parlamentului European și al Consiliului din 12 februarie 2021, de instituire a MRR este ca alocarea contribuției financiare, pentru alocare 70% din granturi să fie angajate până la finalul anului 2022, termenul limită pentru accesarea diferenței de 30% din granturi fiind 31 decembrie 20231.

Totodată, un pas esențial în vederea elaborării PNRR, este reprezentat de dialogul constructiv, reprezentat de o serie de întâlniri și consultări publice extinse, o dezbatere largă, care au avut loc la sediul MIPE, atât cu reprezentanți Ministerului Apărării Naționale, ai societății civile, specialiști ai sectorului privat, reprezentanții vizați de impactul investițiilor și reformelor, din care au fost preluate idei. Aceste informații sunt publice și au fost transmise live pe pagina de Facebook precum și site-ul MIPE în vederea informării publicului larg.

PNRR are o importanță majoră și consistență deosebită, prin includerea în cadrul acestuia a proiectelor mature sau a proiectelor care pot să devină rapid mature.

Ministerul Apărării Naționale, ca instituție implicată în definitivarea PNRR a colaborat activ cu ministerele de linie desemnate precum și cu MIPE în vederea obținerii fondurilor europene, esențiale pentru domeniul apărării naționale, deoarece este foarte important, să avem proiecte foarte bine scrise, reale și aplicate, luând în considerare, că implementarea acestora trebuie finalizată, ca ancoră de timp, până la data de 31 august 2021.

În calitate de actor major, Ministerul Apărării Naționale, trebuie să dispună, de o forţă militară bine structurată, puternică, pe măsura atribuțiilor care-i revin.

România trebuie să includă la finanțare în PNRR proiecte mature, care au studii de fezabilitate, proiecte tehnice, proceduri de licitații de atribuire începute, respectiv proiecte care se vor implementa în termenul specificat.

Recenzia literaturii pe tematica abordată

Contextul în care țara noastră s-a aflat, mai bine de un an, a determinat Comisia Europeană, să ne sprijine pentru a reuși să ieșim din criza în care suntem, indiferent de natura economică, socială sau sanitară.

Apariția epidemiei COVID-19, a adus schimbări semnificative și a modificat perspectivele economice și sociale. În contextul crizei provocate de COVID-19, este primordial să se consolideze cadrul actual pentru furnizarea sprijinului financiar, prin intermediul MRR.

Comisia Europeană, salută la data de 10 februarie 2021 votul Parlamentului European, care a confirmat acordul politic din decembrie 2020, respectiv MRR. Acest acord, a evidențiat un pas esențial în direcția punerii la dispoziția României, a unor împrumuturi și granturi în valoare de 672,5 miliarde EUR, în sprijinul reformelor și al investițiilor.

Ursula von der Leyen, Președinte al Comisiei Europene, a declarat: "*Este esențial să învingem virusul cu ajutorul vaccinurilor, însă avem, de asemenea, datoria să ajutăm cetățenii, întreprinderile și comunitățile să iasă din criza economică. Mecanismul de redresare și reziliență va mobiliza 672,5 miliarde EUR în acest scop, prin investiții care vor sprijini tranziția verde și transformarea digitală a Europei, precum și reziliența sa pe termen lung, în beneficiul tuturor. Salut votul pozitiv al Parlamentului European, acesta reprezentând un pas important în direcția activării Mecanismului de redresare și reziliență".*

Comisarul pentru economie Paolo Gentiloni, a declarat: "*Votul de astăzi din Parlamentul European ne aduce cu un pas mai aproape de momentul intrării în vigoare a Mecanismului de redresare și reziliență. Sub șocul teribil al pandemiei, Europa a făcut un pas istoric înainte. Am făcut un lucru care era de neconceput acum nici un an: am creat un instrument comun, finanțat prin emisiunea comună de titluri de datorie, care urmărește atingerea unui obiectiv comun. Timp de mai multe luni, Comisia a colaborat intens cu guvernele naționale, acompaniindu-le în procesul de elaborare a planurilor de redresare și reziliență. Acum trebuie cu toții să ne intensificăm eforturile și să ne asigurăm că profităm de această ocazie unică pentru a ne transforma economiile, spre binele comun al tuturor europenilor*[1]*".*

Aplecându-ne privirea spre unele lucrări de referință pentru domeniul apărării naționale, cum ar fi cea scrisă de Sun Tzu, respectiv *„Arta războiului"* sau cea scrisă de Carl von Clausewitz, *„Despre război",* putem observa cu ușurință, că informațiile transmise de scriitori, sunt cu referire la activitatea de planificare, de organizare a forțelor.

Paralel, activitatea de planificare a PNRR a demarat printr-un prim document de lucru, transmis Comisiei Europene, la finalul anului 2020, Comisia Europeană a analizat varianta draft a planului și a făcut o serie de observații, în prezent PNRR, este în procedură de actualizare.

Liderii europeni, au gândit acest MRR, sub efectul urgenței, astfel încât, țara noastră, să depășească efectele pandemiei. Revenind la PNRR, trebuie să existe o balanță între reforme și investițiile propuse, iar Comisia Europeană evaluează documentul, pe criterii transparente.

Într-un anumit sens, putem afirma că, investițiile și reformele, trebuie să contribuie la implementarea recomandărilor specifice de țară (RST)1.

Așadar, investițiile și reformele, trebuie să contribuie la îndeplinirea obiectivului de schimbări climatice în proporție de 37% și la realizarea obiectivului de digitalizare în proporție de 20%1.

Totodată, punctul forte, este reprezentat de faptul că, măsurile trebuie corelate cu provocările identificate, în contextul Semestrului european, prin susținerea tranziției verzi și transformării digitale, alături de creșterea economică, reziliența atât socială cât și economică precum și crearea de locuri de muncă.

Un alt argument în favoarea susținerii acestui demers, este și faptul că, România va putea transmite Comisiei Europene, PNRR până la 30 aprilie 2021.

Ulterior, Comisia Europeană, va avea un termen de aproximativ două luni, pentru a evalua documentul și, apoi, Consiliul Uniunii Europene, poate adopta, decizia privind aprobarea finală, în aproximativ o lună de zile.

Dacă reușim ca PNRR să obțină aprobare în decursul acestui an, respectiv 2021, vom putea obține o prefinanțare de până la 13%, din granturile și împrumuturile prevăzute în PNRR. Restul fondurilor, vor fi plătite în funcție de îndeplinirea obiectivelor de etapă și a țintelor stabilite1.

Punerea în discuție a deciziei că toate contractele trebuie semnate până la 31 decembrie 2023 și absolut toate proiectele, trebuie implementate, finalizate și plătite până la 31 decembrie 2026, astfel încât, în următorii ani, vom avea parte de o dezvoltare rapidă.

Comisia Europeană va demara angajarea fondurilor, în cadrul următorului Cadru Financiar Multianual, începând cu 1 ianuarie 2021, ca urmare a adoptării normelor relevante precum și a bugetului anual pentru anul 2021 de către Comisia Europeană, Parlamentul European și Consiliul Uniunii Europene.

Fundamentarea teoretică

În esență, în scopul exclusiv de a înțelege mai bine PNRR, la nivelul Uniunii Europene, pentru a rezolva această chestiune complexă, trebuie să facem o analiză a acestuia, la nivelul altor state membre, cum ar fi spre exemplu, cazul Germaniei și Irlandei. Opinăm că în cazul Germaniei, Criza Covid-19, a reprezentat una dintre provocările esențiale din istoria Republicii Federale Germania, referitoare la impactul acesteia asupra sănătății, societății și economiei.

Cu ajutorul instrumentului *„Next Generation UE“,* care se ridică la 750 miliarde EUR, și cel mai mare instrument de finanțare al acestuia - MRR, în valoare de 672,5 miliarde EUR - s-au pus bazele, pentru a depăși și a ieși din criză. Astfel, Germania a prezentat Comisiei Europene, un draft al PNRR) în decembrie 2020, astfel încât, guvernul federal, reușește să depășească criza Covid-19 și reușește să protejeze, viitorului Germaniei și al Europei.

Planul se concentrează pe cele două provocări majore, și anume, schimbările climatice și transformarea digitală. Măsurile propuse acoperă un spectru vast, de la hidrogen regenerabil, până la mobilitate și construcții ecologice. Componenta digitalizării, o regăsim, aproape în toate măsurile din plan. Planul include, totodată, o inițiativă de educație digitală.

Accentul este pus pe măsurile de promovare a incluziunii sociale și piața muncii, având în vedere, egalitatea de gen. Reziliența socială include și consolidarea sistemului public de sănătate.

Într-adevăr, în contextul modernizării administrației publice, planul include, de asemenea, măsuri privind accelerarea și digitalizarea proceselor și reducerea blocajelor în vederea consolidării, investițiilor publice și private.[1].

Pandemia COVID-19, a oferit provocări, fără precedent, tuturor guvernelor din întreaga lume, inclusiv la nivelul Irlandei. Într-o societate globalizată, interconexiunile dintre state și regiuni nu au fost niciodată atât de evidente, pandemia a continuat și a generat noi provocări. PNRR este împărțit în **trei părți,** respectiv:

1) Prima parte a documentului, analizează experiența Irlandei, în gestionarea și restricțiile COVID-19.

2) Cea de-a doua parte a documentului, are în vedere eforturile Irlandei în lupta cu gestionarea virusului, cu rezultate asupra economiei și asupra societății. În ceea ce privește economia, guvernul a instituit, o serie de măsuri de atenuare a impactului economic. Impunerea permanentă a restricțiilor, au determinat anumite sectoare să sufere pierderi de producție și întârzieri.

Digitalizarea furnizează și oferă servicii virtuale de la distanță, care a îmbunătățit timpii de procesare, a redus nevoia de multiple angajamente și a simplificat sistemul.

Totodată, pandemia a afectat și peroanele vulnerabile, din zonele defavorizate, comunitatea de romi, migranții, cei care trăiesc fără adăpost, precum și persoanele care se luptă cu dependența, dar și cu impact inclusiv asupra copiilor și tinerilor.

3)O altă problemă importantă o constituie, ultima parte a PNRR, abordarea Irlandei, față de viitor – referitoare la punerea în practică, a cunoștințelor obținute, ca urmare a acestei pandemii.

Obiectivele Irlandei sunt următoarele:

1) Să facă progrese constante, referitoare la îngrijirea copiilor;

2) Protejarea persoanelor vulnerabile, prin implementarea eficientă a programului de vaccinare;

3) Să creeze fundamentele recuperării vieții sociale, a serviciilor publice și a economiei.1

Conţinutul comunicării

Este bine cunoscut faptul că, procesul de elaborare a PNRR s-a realizat prin *Memorandumul cu tema „Mecanismul pentru elaborarea poziției Guvernului României cu privire la Planul Național de Relansare și Reziliență[1]”,* aprobat în ședința de guvern din 20 ianuarie 2021.

Ținând cont de faptul că Ministerul Investițiilor și Proiectelor Europene (MIPE) este coordonatorul național al procesului de elaborare și negociere a PNRR cu Comisia Europeană, MIPE a lucrat activ cu ministerele de linie desemnate, în funcție de specificul investițiilor și reformelor.

Suntem de părere că, PNRR are în vedere investiții și reforme, propuse în baza Recomandărilor Specifice de Țară 2019-2020.

În consecință, PNRR, trebuie să conțină o explicație, prin care se asigură că nicio măsură de implementare a reformelor și a investițiilor, incluse în plan, nu prejudiciază în mod semnificativ obiectivele de mediu, în conformitate cu art. 17 din Regulamentul (UE) 2020/852 *(principiul „de a nu prejudicia în mod semnificativ”).* Mai mult decât atât, planul trebuie să prevadă egalitatea de gen și egalitatea de șanse, precum și o prezentare succintă a rezultatelor consultărilor care au avut loc cu părțile interesate.

După cum observăm, PNRR are la bază **6 piloni principali:** *Tranziția verde; Transformarea digitală; Creşterea economică inteligentă, sustenabilă și incluzivă; Coeziunea socială și teritorială; Sănătate și reziliență instituțională; Copii, tineri, educație și competențe*[1].

Tabel nr. 1. Analiză piloni, componente și sume PNRR

PILON **Buget inițial de negociere:**	**COMPONENTA** **TOTAL PNRR: 41.461 (mil.EURO)**
TRANZIȚIA VERDE	**PILON I=15.300 (mil.EURO)**
Total (mil.Euro) 4.000	I.1 .Sistemul național de gestionare a apei: apă și canalizare, irigații, desecări-drenaje, lucrări de combatere a eroziunii solului și intervenții active în atmosferă;
Total (mil.Euro) 1.500	I.2 Împădurim România și protejăm biodiversitatea;
Total (mil.Euro) 1.300	I.3 Managementul deșeurilor și economie circulară;
Total (mil.Euro) 5.000	I.4 Transport feroviar și mobilitate urbană;

Total (mil.Euro) 2.200	I.5 Valul renovării – Fondul pentru reabilitarea verde și seismică.
Total (mil.Euro) 1.300	I.6 Energie regenerabilă și eficiență energetică
II. TRANSFORMAREA DIGITALĂ	**PILON II= 3.542 (mil.EURO)**
Total (mil.Euro) 2.112	II.1 Cloud guvernamental și sisteme digitale interconectate în administrația publică, semnătură și identitate electronică, promovarea investițiilor cu valoare adăugată mare în TIC;
Total (mil.Euro) 780	II.2 România Educată – Digitalizarea educației;
Total (mil.Euro) 650	II.3 Broadband și 5G.
III. CREȘTERE INTELIGENTĂ, DURABILĂ ȘI FAVORABILĂ INCLUZIUNII	**PILON III= 9.548 (mil.EURO)**
Total (mil.Euro) 100	III.1 Reforma sistemului de pensii;
Total (mil.Euro) 856	II.2 Modernizarea și consolidarea sistemului financiar-fiscal;
Total(mil.Euro) 2.275	III.3 Investiții și instrumente financiare pentru sectorul privat și reforma companiilor de stat;
Total (mil.Euro) 630	III.4 România Educată – Învățământ dual, tehnic și profesional;
Total (mil.Euro) 510	III.5 Cercetare, Dezvoltare și Inovare;
Total (mil.Euro) 600	III.6 Dezvoltarea infrastructurii de gaz natural în amestec cu hidrogen și alte gaze verzi;
Total (mil.Euro) 77	III.7 România Creativă (industrii creative);
Total (mil.Euro) 4.500	III.8 Transport rutier și autostrăzi.
IV. COEZIUNE SOCIALĂ ȘI TERITORIALĂ	**PILON IV= 5.170 (mil.EURO)**
Total (mil.Euro) 4.000	IV.1 Fondul de reziliență pentru localități;
Total (mil.Euro) 400	IV.2 Fondul pentru dezvoltare comunitară în rural și zone urbane sărace;
Total (mil.Euro) 250	IV.3 Infrastructură socială si cămine de bătrâni;
Total (mil.Euro) 120	IV.4 România Velo – Încurajarea transportului și turismului pe bicicletă, pedestru și alte forme nemotorizate;
Total (mil.Euro) 400	IV.5 România Atractivă.
V. SĂNĂTATE ȘI	**PILON V= 6.595 (mil.EURO)**

REZILIENȚĂ ECONOMICĂ, SOCIALĂ ȘI INSTITUȚIONALĂ	
Total (mil.Euro) 3.000	V.1 Fondul pentru Spitale. Creșterea accesului la Sănătate
Total (mil.Euro) 700	V.2. Reziliență în situații de criză
Total (mil.Euro) 2.000	V.3 România Educată – infrastructură școlară și universitară
Total (mil.Euro) 647	V.4 Încurajarea formalizării muncii, economie socială și introducerea Venitului Minim de Incluziune
Total (mil.Euro) 148	V.5 Reforma administrației publice, salarizarea unitară, dialog social și creșterea eficienței justiției
Total (mil.Euro) 100	V.6 Fondul de reziliență a societății civile
VI. POLITICI PENTRU GENERAȚIA URMĂTOARE, COPII ȘI TINERI	**PILON VI= 1.306 (mil.EURO)**
Total (mil.Euro) 636	VI.1 România Educată – Programul național de reducere a abandonului școlar
Total (mil.Euro) 300	VI.2 Granturi pentru tineret și sport
Total (mil.Euro) 370	VI.3 România Educată – Programul Național pentru Creșe

Sursa: Ministerul Investițiilor și Proiectelor Europene, *Planul Național de Redresare și Reziliență* (București: https://mfe.gov.ro/pnrr/, 2021

Ca urmare a acestor informații, **bugetul inițial pentru negociere reprezintă o valoare de** 41.461 milioane EURO aferentă lunii aprilie 2021.

În cadrul ședinței de guvern a fost adoptat și Memorandumul care a mandatat MIPE pentru a efectua negocierile cu Comisia Europeană.

Se alocă Ministerului Investițiilor și Proiectelor Europene, prin Planul național de redresare și reziliență, un procent din bugetul PNRR, în limita negociată cu Comisia Europeană, corespunzător alocărilor aprobate pentru granturi pentru fiecare componentă în parte, pentru acoperirea cheltuielilor legate de activitățile de pregătire, monitorizare, control, audit și evaluare, inclusiv cheltuieli de salarizare, care sunt necesare pentru gestionarea PNRR și îndeplinirea obiectivelor acestuia, în special cele legate de studii, reuniunile experților, consultarea părților interesate, acțiunile de informare și comunicare, inclusiv acțiunile incluzive de sensibilizare, și comunicarea instituțională a priorităților politice ale Uniunii, în măsura în care acestea au legătură cu obiectivele PNRR, cheltuielile cu rețelele informatice care se concentrează pe prelucrarea și schimbul de informații, instrumentele corporative de tehnologie a informației și toate celelalte cheltuieli cu asistența tehnică și administrativă suportate de Comisie pentru gestionarea mecanismului. Cheltuielile acoperă, de asemenea, costurile altor activități de sprijin, de natura controlului calității și monitorizării proiectelor pe teren, costurile aferente consilierilor la nivelul tehnic, precum și pe cele ale experților pentru evaluarea și implementarea reformelor și a investițiilor.[1]

În cadrul acestui program, Ministerul Apărării Naționale, ca parte a administrației publice, prin structurile specializate și prin toate entitățile componente, trebuie să fie pregătit permanent, pentru transformările și provocările prezente și viitoare. Ministerul Apărării Naționale va avea posibilitatea să insereze în PNRR, agenda de reforme și investiții proiectate, necesare acestei structuri a administrației publice din țara noastră, în conformitate cu obiectivele de politică ale UE și ținând seama de toate exigențele unui astfel de program.

Avem în vedere proiecte care să vizeze cel puțin următoarele domenii: 1) modernizarea infrastructurii de transport de toate tipurile, în corelație cu nevoile apărării; 2) digitalizarea tuturor activităților din sistemul militar, care se pretează unei asemenea operațiuni; 3)perfecționarea bazei materiale, a cadrelor didactice și a managementului din întregul sistem de învățământ militar, în acord cu cerințele apartenenței la NATO și UE, dar și pregătirea resursei umane din armată pentru momentul când o parte a acestei resurse va părăsi acest sistem; 4)adaptarea sistemului medical din armata nu numai la cerințele războiului modern, dar și la eventualele apariții ale unor pandemii (cum este cea actuală generată de Covid-19).

Concluzii

În consecință, menținerea echilibrului dimensiunilor, economice, militare, sociale și de mediu, este calea sigură precum și rezultatul cel mai eficient, pentru asigurarea stabilității României. Eficientizarea și îmbunătățirea calității serviciilor oferite de rețeaua medicală militară poate fi un amplu proces de reformă al sectorului serviciilor administrației publice dar și al celor de sănătate din ultima perioadă.

Mai mult decât atât, MApN are o amplă experiență în gestionarea și implementarea proiectelor finanțate din fonduri externe nerambursabile și își desfășoară activitatea prin structuri cu atribuții în monitorizarea și implementarea proiectelor finanțate, din fonduri externe nerambursabile.

Asistăm la o promovare a coeziunii economice, sociale și teritoriale și la sprijinirea tranziției verzi și a celei digitale, cu scopul de a obține o Europă, neutră din punct de vedere climatic, ca urmare a crizei provocate de pandemia COVID-19, prin crearea de locuri de muncă.

Eforturile MApN sunt canalizate spre crearea unei arhitecturi, formată din sisteme de educație.

Luând în considerare, situația actuală, ca urmare a pandemiei COVID-19, și având în vederea regulile privitoare la distanțarea socială, sistemul educațional militar, trebuie să se adapteze permanent și să-și îmbunătățească intern procesul educațional, în vederea creșterii nivelul de pregătire a tuturor categoriilor de absolvenți atât elevi și studenți din instituțiile militare de învățământ precum și personalul militar și civil din Ministerul Apărării Naționale.

Se poate concluziona, că Ministerul Apărării Naționale, a participat activ în ultima perioadă, alături de reprezentanții ministerelor de linie responsabile și alături de reprezentanții MIPE, în vederea obținerii fondurilor europene, a resurselor financiare consistente și a potențialelor beneficii ale acestora. Informațiile pot fi învățate printr-un sistem de învățământ complet și complex, iar cunoașterea, generează precizie și gândire critică, atât de necesare liderilor.

În încheiere, suntem de acord, că pentru viitor, un sistem de învățământ puternic, o experiență în armă, precum și studiul aprofundat al artei și științei militare, dezvoltă calitățile care determină comandantul să exprime cu fermitate în actul decizional.

Referințe bibliografice

1. Comisia Europeană, https://ec.europa.eu/info/strategy/recovery-plan-europe_en, accesat la 17.04.2021
2. Ministerul Investițiilor și Fondurilor Europene, http://mfe.gov.ro/pnrr/, accesat la 17.04.2021
3. Ministerul Investițiilor și Fondurilor Europene, http://mfe.gov.ro/pnrr/, accesat la 17.04.2021
4. Jurnalul Oficial al Uniunii Europene, https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/PDF/?uri=CELEX:32021R0241&from=EN, Art. 12, accesat la 17.04.2021
5. Comisia Europeană, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/ro/ip_21_423, accesat la 17.04.2021
6. Consiliul Uniunii Europene, Recomandările specifice de țară din 2019 ”RECOMANDARE A CONSILIULUI privind Programul național de reformă al României pentru 2019 și care include un aviz al Consiliului privind Programul de convergență al României pentru 2019”, disponibile la https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-10176-2019-INIT/ro/pdf, accesat la 18.04.2021; Bruxelles, 2 iulie 2019
7. Consiliul Uniunii Europene, Recomandările specifice de țară din 2020, „RECOMANDARE A CONSILIULUI privind Programul național de reformă al României pentru 2020 și care include un aviz al Consiliului privind Programul de convergență al României pentru 2020” disponibile la https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-8442-2020-COR-1/ro/pdf, accesat la 18.04.2021; Bruxelles, 8 iunie 2020
8. Ministerul Investițiilor și Fondurilor Europene, http://mfe.gov.ro/pnrr/, accesat la 17.04.2021
9. Consiliul Uniunii Europene, https://www.consilium.europa.eu/ro/press/press-releases/2021/02/11/eu reco-very-package- council-adopts-recovery-and-resilience-facility/, accesat la 17.04.2021
10. Planul Național de Redresare și Reziliență draft, Germania, https://www. bundesfinanzministerium. de/Content/EN/Downloads/2021-01-13-german-recovery-and-resilience-plan.html, accesat 18.04.2021
11. Planul Național de Redresare și Reziliență draft, Irlanda, https://www.gov.ie/en/campaigns/resilience-recovery-2020-2021-plan-for-living-with-covid-19/
12. Guvernul României, https://sgg.gov.ro/new/wp-content/uploads/2021/01/MEMO-7.pdf, 2021, accesat 18.04.2021
13. Ministerul Investițiilor și Fondurilor Europene, http://mfe.gov.ro/pnrr/#90, accesat 18.04.2021
14. Guvernul României, ORDONANȚĂ DE URGENȚĂ nr. 24 din 31 martie 2021pentru modificarea și completarea Ordonanței de urgență a Guvernului nr. 155/2020 privind unele măsuri pentru elaborarea Planului național de relansare și reziliență necesar României pentru accesarea de fonduri externe rambursabile și nerambursabile în cadrul Mecanismului de redresare și reziliență, Publicat în MONITORUL OFICIAL nr. 339 din 2 aprilie 2021

EDUCATION AND EMPLOYMENT OPERATIONAL PROGRAM (POEO) 2021-2027 – PROVIDER OF HUMAN RESOURCES BETTER PREPARED FOR THE ECONOMY AND FOR THE ROMANIAN MILITARY SYSTEM

PROGRAMUL OPERAȚIONAL EDUCAȚIE ȘI OCUPARE (POEO) 2021-2027 – FURNIZOR DE RESURSE UMANE MAI BINE PREGĂTITE PENTRU ECONOMIE ȘI PENTRU SISTEMUL MILITAR DIN ROMÂNIA

Prof.univ.dr. **Dumitru NICA**
Universitatea "Spiru Haret" Facultatea de Științe Economice Câmpulung
e-mail: nica.dumitru@spiruharet.ro

Drd. **Dragoș-Adrian IORGA**
OIR POSDRU REGIUNEA BUCUREȘTI-ILFOV
e-mail: dragos.iorga@yahoo.com

Rezumat: *Investing in people to ensure highly qualified human capital is the key to sustainable economic progress in the medium and long term, to which POEO 2021-2027 can make a decisive contribution.*

POEO 2021-2027 has a number of priorities, starting with capitalizing on the potential of young people in the labor market and ending with strengthening people's participation in lifelong learning, in the context of overcoming the obstacles created by the COVID-19 pandemic.

Very important for the success of this program are the increase of investments in education, the identification of all kinds of human resources, including the military field, in order to organize the professional reconversion to the new requirements on the labor market, enhancing the activity of entities with a vocation in the field of labor qualification, boosting the start-up of new businesses by those who acquire new qualifications and other related actions provided in this operational program.

Investițiile în oameni, pentru asigurarea unui capital uman înalt calificat, reprezintă cheia progresului economic durabil pe termen mediu și lung, la care POEO 2021-2027 poate contribui hotărâtor.

POEO 2021-2027 are o serie de priorități, începând cu valorificarea potențialului tinerilor pe piața muncii și terminând cu consolidarea participării oamenilor în procesul de învățare pe tot parcursul vieții, în contextul depășirii obstacolelor create de pandemia de COVID-19.

Foarte importante pentru reușita acestui program sunt amplificarea investițiilor în educație, identificarea tuturor genurilor de resurse umane, inclusiv din domeniul militar, pentru a organiza reconversia profesională la noile cerințe pe piața muncii, potențarea activității entităților cu vocație în domeniul calificării forței de muncă, impulsionarea inițierii de noi afaceri de către cei ce dobândesc noi calificări și alte acțiuni conexe prevăzute în cadrul acestui program operațional.

Cuvinte-cheie: *program operațional; resurse umane; autoritățile programului; parteneriat; domeniul militar (operational program; human resources; program authorities; partnership; military field)*

JEL Classification: F36; M38

Introducere

Având în vedere un element cheie al matricei cercetării, importanţa studiului ştiinţific pentru dezvoltarea cunoaşterii, prezenta comunicare ştiinţifică are ca prim obiectiv de cercetare crearea de cunoaştere şi, implicit, obţinerea unor rezultate ştiinţifice şi transferarea

acestora, pentru aplicare, în realitatea socio-economică, astfel încât să putem contribui la conturarea bazelor noului mod de a gândi şi de a acţiona - activ-participativ - în vederea realizării apărării naţionale. Cu alte cuvinte, scopul prezentei lucrări este acela de a susține, prin intermediul activității de diseminare a rezultatelor obţinute, *necesitatea și importanța finanțărilor și, implicit, a proiectelor europene viitoare, ce vor putea fi implementate grație sprijinului financiar consistent, furnizat prin POEO 2021-2027*, pentru atingerea obiectivelor strategice de securitate și a îmbunătățirii proceselor specifice activității de gestionare și de implementare a proiectelor dedicate capitalului uman în România, menite să răspundă nevoilor de dezvoltare şi modernizare instituţională, precum și schimbărilor cu adevărat necesare și importante pentru progresul și prosperitatea României. Un alt obiectiv asumat al prezentei lucrări este contribuţia la creşterea calităţii sociale, pentru perioada 2021-2027, prin identificarea și formularea soluțiilor, care susţin dezvoltarea socială durabilă şi, implicit, participă la menţinerea stabilităţii, păcii şi securităţii României asigurând, în final, succesul apărării naţionale.

Problematica abordată și acoperită în această lucrare rezidă, prin urmare, în *necesitatea și importanța finanțărilor și, implicit, a proiectelor europene viitoare, ce vor putea fi implementate grație sprijinului financiar consistent, furnizat prin POEO 2021-2027, în domeniul resurselor umane, cu aplicabilitate pentru palierul militar*. Problemele vizate sunt, așadar, importante și de actualitate, în special pentru că, în contextul prezentului, pot deveni resurse de finanțare consistente și, mai mult decât atât, pot fi soluții cheie pentru rezolvarea amenințărilor și a vulnerabilităților cu care România se confruntă în domeniul socio-economic și cel militar.

După cum am precizat și anterior, pentru oferirea de răspunsuri viabile, pertinente și pentru crearea de cunoaștere în domeniu, în cadrul prezentei comunicări științifice, vom aborda atât componenta teoretică (vom realiza o sinteză a informațiilor regăsite în literatura de specialitate/ tematică, în legislația națională primară și terțiară), cât și componenta practic-aplicativă, prin prezentarea elementelor principale, esențiale pentru tematica noastră, regăsite în cadrul POEO 2021-2027, versiunea draft.

Recenzia literaturii pe tematica abordată

În etapa de informare-documentare, pentru elaborarea lucrării de față, am ajuns la concluzia că literatura de specialitate existentă, până în prezent, omite definirea unui concept esential al problematicii fondurilor europene, mai exact, conceptul de *program operațional*. Foarte multe aspecte se referă la conceptele de proiecte, programe, managementul acestora ca și la definirea fondurilor europene, clasificarea lor în diferitele perioade de programare și elementele de noutate pe care le aduc în fiecare din aceste perioade. Tocmai de aceea, în cadrul lucrării de față, prin apel la experiența profesională specifică, precum și la surse primare de informare (legislație națională), vom defini acest concept de *program operational în accepțiunea sa actuală*.

Pe cale de consecință, la nivel operațional, un *program de finanțare* poate fi definit ca fiind un document realizat de către ministerul desemnat/responsabil de implementarea lui, aprobat de către Comisia Europeană, care reprezintă forma/modul prin care România utilizează fondurile europene destinate domeniilor de investiţii specifice lui.

Mai mult, pentru definirea conceptului de *program operațional*, am făcut apel la *Hotărârea nr. 936, din 5 noiembrie 2020, pentru aprobarea cadrului general necesar în vederea implicării autorităţilor şi instituţiilor din România în procesul de programare şi negociere a fondurilor externe nerambursabile aferente perioadei de programare 2021-2027 şi a cadrului instituţional de coordonare, gestionare şi control al acestor fonduri*, conform căreia conceptului îi este conferită următoarea semnificație: "*program operaţional - plan*

detaliat multianual elaborat de un stat membru şi adoptat de Comisia Europeană prin decizie, prin care se stabileşte modul în care sunt alocate fonduri externe nerambursabile pentru o anumită regiune sau pentru unul sau mai multe domenii de dezvoltare din întreaga ţară, corespunzător obiectivelor de politică şi priorităţilor de investiţii din cadrul politicii de coeziune şi politicii comune de pescuit"[1].

Luând în considerare toate aceste aspecte, bazându-ne și pe experiența specifică în domeniu, propunem următoarea definiție a conceptului conex, ***management al unui program operațional***: procesul complex de coordonare și gestionare, prin apel la o serie de instrumente, metode și tehnici specifice de management, a tuturor resurselor implicate (resurse informaționale, resurse materiale, resurse financiare, resurse materiale și resurse de timp), cu un scop foarte bine delimitat, precis - realizarea obiectivelor, indicatorilor și a rezultatelor asumate, la nivel de PO, în calitate de stat membru UE.

Schematic, definiția conceptului de *management al unui PO* poate fi redată astfel:

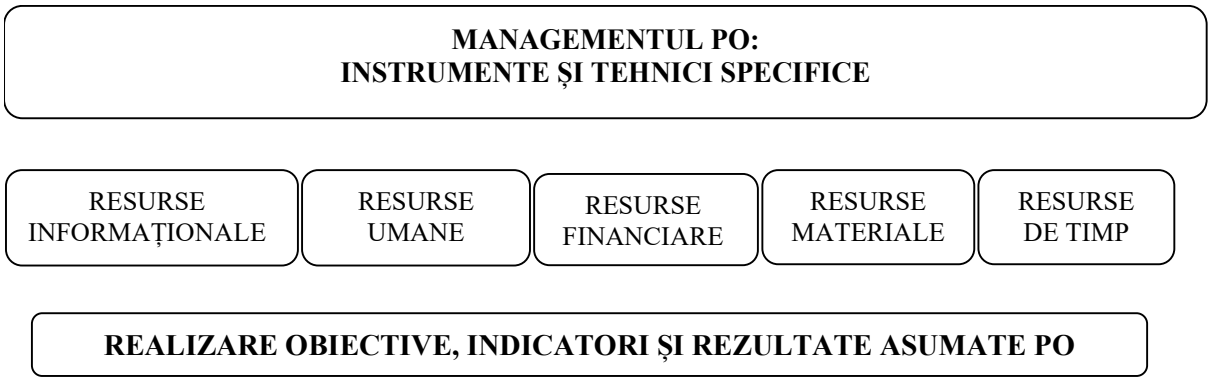


Figura 1. Sinteza definiției *managementului programului operațional*
Sursa: contribuție proprie autori

Fundamentarea teoretică

Metodele de investigare ştiinţifică, utilizate în cercetarea noastră, o cercetare explicativă/descriptivă/aplicativă, sunt *metode de tip transversal* - prin care am vizat testarea relaţiilor dintre elementele/procesele/variabilele supuse analizei științifice, pentru o perioadă dată, 2021-2027 - precum: *metoda "comprehensivă"*, *teoria căutării sensului* şi *teoria cunoaşterii distribuite.* De asemenea, pentru verificarea rezultatelor, am făcut apel suplimentar şi la *metoda observaţiei* asupra realităţii şi datelor, faptelor şi cunoştinţelor, metodă care ne-a facilitat transferul informaţiilor în sistemul raţional-logic şi interpretativ.

Studiul de caz a fost tehnica de cercetare, iar *analiza* şi *interpretarea, sinteza, inducţia* şi *deducţia,* instrumentele de cercetare ştiinţifică la care am făcut apel în cadrul demersului nostru științific.

Conţinutul comunicării

Pentru început, dorim să clarificăm câteva aspecte ce au legătură directă cu problematica cercetării noastre și anume **deosebirea dintre proiecte și programe** și **ce reprezintă fondurile europene.** Mai întâi, vom puncta deosebirea care există între conceptele de proiecte (din care fac parte și proiectele cu finanțare europeană-n.a.) și programe, în viziunea unor specialiști de marcă în domeniul managementului de proiect[2]. În cadrul proiectelor, obiectivele firmei sunt exprimate sub forma unor obiective finite de timp, cost și performanță (calitate). În cadrul programelor, nevoile și așteptările firmei, derivate din analiza generală a categoriilor de persoane interesate, sunt traduse în termeni de beneficii prin intermediul unor obiective mai flexibil definite. Proiectele au ca scop realizarea unor elemente

de rezultat stabilite, cu minimum posibil de resurse, pe când programele au ca scop utilizarea în mod optim a resurselor, pentru a se realiza maximum de beneficii. În timp ce proiectele impun o abordare mai „eficientă", programele se vor orienta către o perspectivă mai pronunțată „eficace", în foarte mare măsură întemeiată pe principiile managementului valorii.

Finanțarea europeană reprezintă mecanismul prin intermediul căruia, Uniunea Europeană și-a propus să sprijine noile state membre (cum este și România - n.a) în ceea ce privește recuperarea decalajelor de dezvoltare, existente între statele membre și statele care de-abia au aderat la uniunea economic-politică[3].

De la începutul anului 2020, cu toții am fost martorii unui eveniment neprevăzut, care a generat incertitudini, amenințări complexe și fluide, riscuri nenumărate, greu gestionabile, pentru care actorii instituționali cheie, în parteneriat cu mediul privat și societatea civilă/cetățeni, au încercat să identifice și să aplice măsuri concrete de contracarare. Altfel spus, România se confruntă cu o paletă extinsă de noi amenințări, mult mai sofisticate și complexe. Pandemia de COVID-19 a amplificat vulnerabilitățile și riscurile deja existente, are și va continua să aibă și în anii următori un impact major în plan economic, strategic și de securitate. Practic, pe acest fundal, s-a impus luarea unor măsuri extraordinare și regândirea modului de funcționare și interacțiune a tuturor componentelor administrației publice, Ministerului Apărării Naționale revenindu-i un rol fundamental, în primă linie, acela al sprijinirii autorităților statului în combaterea efectelor pandemiei.

Cel mai important document de implementare a *Strategiei Naționale de Apărare a Țării 2020-2024*, este *Carta albă a apărării 2020* (CA20). Tot din Carta Albă își concretizează particularitățile domeniului *Strategia militară* și *Directiva de planificare a apărării.* La aceste documente am facut apel, în vederea *identificării nevoilor de dezvoltare a resurselor umane, pentru structuri din Ministerul Apărării Naționale, a rolului și a misiunilor acestui minister pentru țara noastră, NATO și UE*. Paradigma pe baza căreia este concepută *CA 20*, este o paradigmă care se fundamentează pe premisa că, pentru a fi eficienți, trebuie să conștientizăm faptul că "*Armata se construieşte în modernitate, informaţie, cunoaştere şi noi tehnologii. (...) avem nevoie de cinci elemente esenţiale, ale căror dezvoltare este urmărită cu consecvenţă în prezentul document de planificare a apărării: capabilităţi de înaltă tehnologie, o resursă umană înalt educată şi foarte bine instruită, o puternică industrie de apărare autohtonă, dezvoltarea unei culturi instituționale centrată pe cunoaștere și inovație şi, nu în ultimul rând, reziliența.*"[4]

Pandemia de Covid-19 a evidențiat modalitatea în care riscuri de natură nemilitară pot crea provocări multiple la adresa statelor, indiferent de nivelul de dezvoltare economică, tehnologică și militară.

În conformitate cu *CA 2020*, **obiectivele politicii de apărare, pentru perioada 2020-2024**, sunt următoarele: "*dezvoltarea de capabilități moderne de apărare, inclusiv contribuția la creşterea rezilienței naționale; consolidarea profilului României, cu accent pe dimensiunea de apărare şi descurajare în cadrul NATO, precum şi a contribuției în cadrul Politicii de Securitate şi Apărare Comună a UE (PSAC); aprofundarea parteneriatului strategic cu SUA și dezvoltarea cooperării cu ceilalți parteneri strategici ai României; consolidarea profilului României de furnizor de securitate în regiunea extinsă a Mării Negre; dezvoltarea cooperării bilaterale și în format multilateral; sprijinirea autorităților publice în gestionarea situațiilor de urgență*"[5].

Pentru îndeplinirea acestor obiective, condiția esențială este "*dezvoltarea unor capabilități de apărare robuste și reziliente, credibile, interoperabile, flexibile şi eficiente, destinate deopotrivă descurajării unei agresiuni împotriva României şi articulării unui răspuns adecvat la provocările actuale şi viitoare ale mediului de securitate, inclusiv în spectrul hibrid"*[6].

O atenție deosebită este necesară a fi acordată implementării noilor tehnologii din domeniul informațional. Mai exact, în viziunea *CA 2020*, "*digitalizarea constituie una dintre condițiile de bază pentru consolidarea capabilităților de apărare și eficientizarea modelului funcțional al MApN.*"[7]

Pentru a-și asigura un plus de substanţă profilului strategic accentuat în cadrul NATO, România, prin structurile specifice din cadrul Ministerului Apărării Naționale, trebuie să urmărească și să implementeze programe şi proiecte de modernizare, înzestrare și operaționalizare a structurii de forţe, care să genereze un nivel calitativ superior şi semnificativ al contribuţiei naţionale la arhitectura colectivă de securitate şi apărare aliată, spre exemplu, derularea unor programe de perfecţionare continuă în domeniul asigurării securității cibernetice, a sistemelor de comunicații și a combaterii amenințărilor de tip hibrid, în vederea creşterii rezilienţei în faţa noilor provocări[8].

România, ca membră UE, trebuie să urmărească dezvoltarea profilului său activ, atât prin participarea la procesul de luare a deciziilor în cadrul *Politicii de securitate şi apărare comună* (PSAC) şi la iniţiativele şi la procesele de dezvoltare a capabilităţilor în formatele de cooperare multinaţională oferite de către Agenţia Europeană de Apărare, cât şi prin contribuţia la operaţiile și misiunile desfăşurate sub egida UE.

Pentru aceasta, direcții de acțiune necesare a fi implementate, conform *CA 2020*, sunt: "*continuarea și adaptarea participării la răspunsul rapid al UE la crize, inclusiv prin îmbunătățirea condițiilor de întrebuințare și participarea cu personal de stat major și forțe la Grupurile tactice de luptă ale UE (EUBGs); consolidarea profilului militar, prin participarea la consolidarea industriei europene de apărare și a cercetării-dezvoltării în domeniul apărării; optimizarea nivelului de participare în cadrul programelor și proiectelor de dezvoltare a capabilităților militare derulate la nivelul Agenției Europene de Apărare (EDA); participarea la inițiativele și procesele UE dedicate dezvoltării de capabilități militare (PESCO, CARD, EDF), în coerență cu angajamentele asumate în cadrul NATO și respectând principiul setului unic de forțe* etc."[9]

În concluzie, *nevoile/cerințele specifice ale Armatei României, conform CA 2020*, sunt: „*structură de forțe cu capacitate de reacție adecvată; proces de decizie performant, sistem de comandă-control adecvat și dezvoltarea capabilităților întrunite de răspuns; sistem rezilient de informații pentru apărare și prevenire a surprinderii strategice; capabilități de contracarare a amenințărilor cibernetice; sistem logistic integrat și eficient; înzestrare cu echipamente performante, compatibile și interoperabile; standardizarea conceptelor, doctrinelor, procedurilor; sistem de învățământ modern și performant; sistem intern de cercetare-dezvoltare-inovare; capabilități moderne în domeniul medical militar; capabilitățile de intervenție în situații de urgență civilă.*"[10]

Elaborarea *POEO 2021-2027*, programul operațional, aferent actualei perioade de finanțare, în calitatea sa de continuator al *POCU 2014-2020*, a fost coordonată de către Ministerul Fondurilor Europene, în prezent, Ministerul Investițiilor și Proiectelor Europene, cu respectarea şi aplicarea principiului parteneriatului, și a presupus o cooperare strânsă cu autoritățile publice responsabile de politicile domeniilor finanțate prin program, precum și cu principalele tipuri de beneficiari, reprezentanţi ai societăţii civile, mediului academic şi socio-economic, implicate sau vizaţi de acţiunile finanţabile prin intermediul acestui PO[11].

În vederea definitivării componenței structurii parteneriale, de la nivelul POEO, pe lângă partenerii sociali selectați în cadrul Apelului național, au fost desemnați, de asemenea, prin ordin comun de ministru, reprezentanți ai principalelor instituții implicate în procesul de elaborare a POEO, precum: Ministerul Muncii și Protecției Sociale, Ministerul Educației Naționale, Ministerul Lucrărilor Publice, Dezvoltării și Administrației, Ministerul Apărării Naționale, Secretariatul General al Guvernului[12].

În esență, *Programul Operațional Educație și Ocupare (POEO)* prezintă *o viziune integrată privind accesul la învățământ și accesul pe piața muncii*. Mai mult, acesta își propune să modernizeze instituțiile și serviciile oferite pieței muncii, să promoveze participarea echilibrată, după gen, pe piața muncii, să asigure echilibrul dintre viața profesională și cea personală, dar și să ducă la o mai bună adaptare a lucrătorilor la schimbările rapide de pe piața muncii. Acestui program operațional îi sunt specifice trei domenii de intervenție: ***ocuparea tinerilor, educație* și *ocupare pentru toți.***

Printre potențialii beneficiari ai acestui program operațional, se numără: autoritățile/instituțiile și serviciile publice centrale (MMPS, MEN, ANC, ANOFM etc.); autoritățile/instituțiile și serviciile publice locale (servicii deconcentrate ale MMPS, MEN, ANOFM etc., UAT-uri); furnizorii publici sau privați de servicii de ocupare/servicii de educație sau formare profesională/servicii de evaluare și certificare competențe/servicii de informare și consiliere în carieră; unitățile din sistemul național de învățământ; instituțiile de învățământ superior; institutele de cercetare; asociațiile de tineret; camerele de comerț; organizațiile non-guvernamentale; angajatorii, partenerii sociali, asociații patronale și sindicale, comitetele sectoriale și actorii relevanți la nivelul sectoarelor economice; comisiile județene de autorizare a furnizorilor de formare, centrele regionale de formare, centrele de evaluare de competențe; centrele comunitare sau de tineret.

Și Ministerul Apărării Naționale, ca un posibil implementator de proiecte POEO, dispune de un sistem de învățământ, care încorporează următoarele cicluri şi niveluri educaţionale: *1) programe de studii preuniversitare: liceale şi postliceale; 2) programe de studii universitare şi postuniversitare; 3) programe de formare profesională continuă, cursuri de carieră şi de perfecţionare/specializare, derulate în unităţile şi instituţiile de învăţământ militar şi de formare profesională continuă de nivel non-universitar.* O schemă a acestui sistem educațional din armată o prezentăm în **Figura nr. 2**, de mai jos.

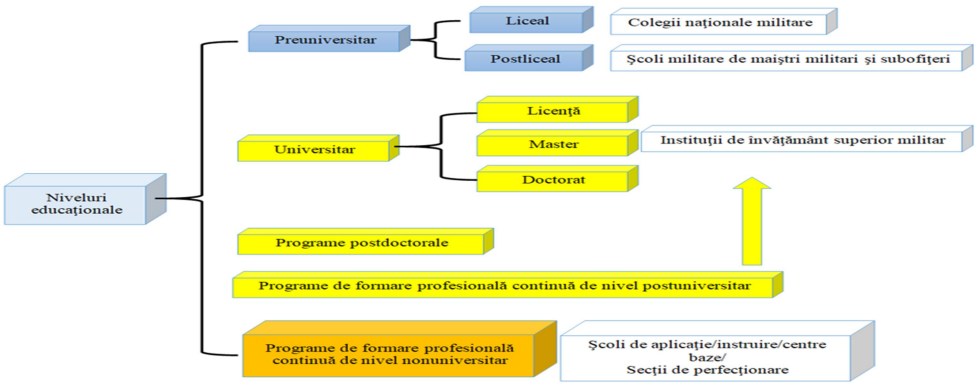


Figura 2. Sistemul educațional militar actual

Sursa: https://dmru.mapn.ro/[13]

Toți acești actori vor contribui, prin proiectele propuse și implementate, la atingerea obiectivului general al programului operațional, acela "*de a contribui la crearea unei Românii mai sociale cu acces egal la ocupare durabilă, de calitate, la un sistem de educaţie relevant pentru piaţa muncii şi stimulativ pentru învăţarea pe tot parcursul vieţii*". În egală măsură, vor contribui și la atingerea obiectivelor specifice fiecărui domeniu de intervenție, precum: ***educație*** (*îmbunătățirea accesibilității, calității și caracterului abordabil al educației și îngrijirii copiilor preșcolari; prevenirea abandonului școlar timpuriu, prin introducerea unei abordări centrate pe elev, a unor programe „A doua șansă", a unor servicii relevante de consiliere și orientare profesională, îmbunătățirea competențelor cadrelor didactice, cu deosebire față de copii din grupurile vulnerabile/dezavantajate; ameliorarea calității educației și formării profesionale, inclusiv furnizarea de echipamente specifice; sprijinirea*

dezvoltării unor metode și tehnici de predare inovatoare și eficace); ***ocupare*** (*integrarea tinerilor pe piața muncii; asigurarea accesului la ocupare pentru categoriile vulnerabile, creșterea ocupării femeilor; dezvoltarea culturii antreprenoriale, sprijinirea antreprenoriatului și a economiei sociale; dezvoltarea mecanismelor de anticipare a competențelor și de monitorizare a politicilor active de ocupare; dezvoltarea dialogului social și implicarea partenerilor sociali în implementarea politicilor de ocupare; asigurarea unui mediu de lucru sigur și sănătos și promovarea îmbătrânirii active; creșterea participării la învățarea pe parcursul întregii vieți pentru asigurarea tranzițiilor pe piața muncii și a mobilității profesionale a angajaților)*.

Nu în ultimul rând, *prioritățile de investiții*, care se vor finanța în cadrul POEO, sunt următoarele: *1)Valorificarea potențialului tinerilor pe piața muncii; 2)Prevenirea părăsirii timpurii a școlii și creșterea accesului grupurilor dezavantajate la educație și formare profesională; 3)Creșterea calității ofertei de educație și formare profesională pentru asigurarea echității sistemului și o mai bună adaptare la dinamica pieței muncii și la provocările inovării și progresului tehnologic; 4)Creșterea accesibilității, atractivității și calității învăţământului profesional și tehnic; 5)Creșterea accesului pe piața muncii pentru toți; 6)Antreprenoriat și economie socială; 7)Susținerea reformelor pe piața muncii în acord cu dinamica pieței muncii; 8)Consolidarea participării populației în procesul de învățare pe tot parcursul vieții pentru facilitarea tranzițiilor și a mobilității pe piața muncii; 9)Asistență tehnică pentru facilitarea și eficientizarea managementului Programului*[14].

Într-o societate globalizată, afectată de pandemia COVID-19, marcată de schimbări profunde, cu evoluții tehnologice rapide, *Educația și Ocuparea* devin piloni fundamentali pentru asigurare progresului socio-economic și pregătirea societății pentru a face față provocărilor viitorului.

În contextul Obiectivului de Politică 4 – *O Europă mai socială*, România își propune implementarea unui Program Operațional dedicat strict domeniilor Educație și Ocupare (POEO 2021-2027), care urmărește abordarea coerentă a problemelor stringente cu care se confruntă sistemul românesc de educație și formare profesională în contextul provocărilor curente din societate și din piața muncii.

Așadar, *Programul Operațional Educație și Ocupare(POEO)* răspunde unor multiple nevoi și provocări, cu care se confruntă sistemele de educație, formare și ocupare, generate de un declin demografic și un decalaj rural-urban în creștere, existența unui număr mare de familii cu o situație socio-economică precară, o rată ridicată de părăsire timpurie a școlii, participare slabă la învățământul terțiar, relevanță scăzută a educației și a formării profesionale pentru piața muncii, competențe de bază, digitale și non-tehnice scăzute etc.

În ceea ce privește *Educația*, *POEO* își propune să abordeze cu prioritate problemele majore ale sistemului educațional și anume: fenomenul de abandon școlar și părăsire timpurie a școlii; rezultatele slabe la examenele naționale și testările internaționale; ponderea scăzută a absolvenților de studii superioare (vârsta 30-34 de ani); participarea redusă a adulților (25-64 ani) la formarea continuă.

Pe de altă parte, în domeniul *Ocupării*, *POEO* va răspunde provocărilor legate de: deficitul de forță de muncă și de competențe relevante; nivelul ridicat de inactivitate; dificultățile privind accesul pe piaţa muncii a unor grupuri vulnerabile și lipsa de corelare dintre cererea și oferta de competențe pe piața muncii.

Printre *prioritățile de investiții noi față de perioada de programare precedentă*, se numără următoarele:

Intervenții noi, dedicate tinerilor:

Deși tinerii NEETs au beneficiat de alocări și intervenții dedicate și în perioada 2014-2020, mecanismul de implementare a intervențiilor pentru tineri nu a satisfăcut în totalitate. În acest context, *POEO* propune intervenții noi pentru abordarea tinerilor, care

vizează: înființarea/dezvoltarea de centre/cluburi de tineret, la nivel comunitar, cu implicarea autorităților locale și a unor entități publice sau private; realizarea de către centrele/cluburile de tineret publice sau private sau de către alți actori interesați a unor rețele de lucrători de tineret, selectați din rândul tinerilor (în special NEETs) și instruiți pentru furnizarea de servicii de outreach și activare a tinerilor și de înregistrare a acestora la furnizorii de servicii de ocupare publici sau privați, în vederea oferirii de servicii de ocupare; activarea potențialului antreprenorial al tinerilor: formare competențe antreprenoriale, tutoriat/mentorat, asistență/consiliere, role models, formare în management de proiect, inclusiv accesul la granturi pentru inițierea de noi afaceri (start-up), asistență și consultanță post înființare; stimularea angajatorilor pentru utilizarea unor forme de muncă flexibile pentru tineri; stimularea întreprinderilor sociale de inserție pentru susținerea tinerilor NEETs în vederea plasării pe piața muncii - Programul „Tânăr Voluntar" (acordare de granturi).

Intervenții noi în domeniul Educației:

În contextul accentuării fenomenului de părăsire timpurie a școlii, prin *POEO* sunt vizate intervenții sistemice, care să prevină acest fenomen, pe trei paliere, după cum urmează: crearea/dezvoltarea mecanismelor de monitorizare, avertizare, prevenire și combatere abandon școlar/părăsire timpurie a școlii/segregare școlară; asigurarea accesului și participării la educație a copiilor cu dizabilități și/sau CES; programe de informare, consiliere și educație parentală pentru părinții copiilor din pre-universitar, cu accent pe cei din grupuri vulnerabile.

POEO va sprijini pe zona acestei intervenții: interconectarea bazelor de date și dezvoltarea resurselor educaționale deschise (RED); acordarea de granturi la nivelul școlilor pentru creșterea calității; identificarea, sprijinirea și promovarea copiilor supradotați; mobilitățile internaționale Erasmus+; dezvoltarea/implementarea curriculumului la decizia școlii, la nivelul învățământului primar și gimnazial; crearea unui mecanism eficient de recunoaștere a rezultatelor învățării dobândite în contexte non-formale și informale la nivelul învățământului secundar superior; implementarea unor programe universitare adaptate solicitării agenților economici.

În condițiile nevoii accentuate de formare a competențelor/meseriilor cerute pe piața muncii, *POEO* va aborda, printr-o axă dedicată, problematica accesibilității, atractivității și calității învățământului profesional și tehnic, prin: certificarea rezultatelor învățării din formarea profesională inițială; standarde de dotare a unităților de învățământ; program național de dotare a „atelierelor școală" cu mijloace didactice și echipamente; granturi pentru operatorii economici, implicați în învățământul dual, pentru asigurarea spațiilor și tehnologiilor adecvate "atelierelor școală", precum și a personalului calificat în domeniu; dezvoltarea de manuale și auxiliare curriculare în format digital; acordarea de sprijin financiar pentru cazare, masă și transport pentru elevii din grupuri defavorizate; programe remediale pentru elevii din clasa a IX-a, în vederea creșterii nivelului de competențe la citit, matematică și științe; sprijinirea mobilităților internaționale Erasmus+.

Intervenții noi în domeniul Ocupării:

Ocuparea și inactivitatea în rândul femeilor impun oferirea unor facilități privind îngrijirea persoanelor dependente sau altor pachete de servicii adaptate nevoilor ce pot reduce ratele de inactivitate în rândul femeilor. Astfel, prin POEO, angajatorii vor fi încurajați, prin diverse facilități și măsuri, să creeze condiții pentru reconcilierea vieții profesionale cu cea de familie, cum ar fi programe decalate sau flexibile sau oferta unor creșe și grădinițe pentru copiii angajaților.

O atenție specială se va acorda investițiilor în dezvoltarea antreprenoriatului/ întreprinderilor în domeniul social, prin activitățile specifice de suport pentru start-up sau post start-up, activități de promovare a conceptului, a produselor și a serviciilor furnizate de acestea. În ceea ce privește sprijinul post start-up pentru IMM-uri, *POEO* introduce acțiunile de suport pentru digitalizarea activității IMM-urilor. Apare ca indispensabil sprijinul de

urgență din partea FSE+ pentru persoanele care se află în șomaj tehnic pe fondul situațiilor de urgență/alertă în contextul epidemiilor/pandemiilor sau pentru persoanele angajate în cadrul întreprinderilor al căror domeniu de activitate este afectat indirect.

Acest program va aborda, cu prioritate, *îmbunătățirea calității dialogului social prin creșterea capacității organizaționale a partenerilor sociali*, direcție în care prevede *o intervenție dedicată consolidării dialogului social și a parteneriatelor pentru ocupare și formare, care cuprinde inclusiv acțiuni de creștere a capacității partenerilor sociali* pentru a contribui eficient la dezvoltarea și implementarea politicilor de ocupare.

Intervenții pentru asigurarea formării de-a lungul întregii vieți, precum: formarea continuă a formatorilor/instructorilor/coordonatorilor; înființarea centrelor de învățare permanentă; pachete de formare pentru angajați, adaptate nevoilor/ cerințelor pieței: „Pachet de bază", „Ține pasul"; „Acces digital pentru toți", programe de formare colaborativă; programe adaptate nevoilor angajatorilor.

Luând în considerare, pe de o parte, *obiectivul general* al *POEO* 2021-2027, respectiv, "*un sistem de educaţie relevant pentru piaţa muncii şi stimulativ pentru învăţarea pe tot parcursul vieţii*" și, pe de altă parte, *obiectivele specifice aferente domeniului Educație*, considerăm necesară realizarea unui inventar al potențialelor resurse financiare suplimentare/ fondurile europene, puse la dispoziție României, prin intermediul *POEO 2021-2027*, pentru perfecționarea resurselor umane din entități din cadrul Ministerului Apărării Naționale.

Vom trece în revistă exemple de potențiale proiecte semnificative, finanțabile în cadrul domeniului *Educație*, pentru actorii de la nivel universitar-militar:

A.Prioritatea 2 - *Prevenirea părăsirii timpurii a şcolii şi creşterea accesului şi a participării grupurilor dezavantajate la educaţie şi formare profesională:* în cadrul acestei priorități, vor fi finanțate două măsuri dedicate universităților:

1.Măsuri de prevenire şi combatere a abandonului universitar pentru grupurile dezavantajate/subreprezentate de studenți, cu numeroase și specifice *tipuri de sub-acțiuni finanțabile;*

2.Măsuri de sprijin în vederea creşterii accesului la studii universitare, cu o serie de *tipuri de sub-acțiuni finanțabile;*

B.Prioritatea 3 - *Creşterea calităţii ofertei de educaţie şi formare profesională pentru asigurarea echităţii sistemului şi o mai bună adaptare la dinamica pieţei muncii şi la provocările inovării şi progresului tehnologic,* în cadrul acestei priorități, vor fi finanțate patru măsuri dedicate universităților:

1.Adaptarea programelor de studiu/instrumente pentru monitorizarea şi evaluarea sistemului de învăţământ superior la nevoile societale actuale pentru corelarea competenţelor studenţilor şi a absolvenţilor cu dinamica pieţei muncii, cu anumite *tipuri de sub-acțiuni finanțabile;*

2.Dezvoltarea şi implementarea unor programe universitare adaptate solicitării agenţilor economici, organizaţiilor de CDI, în vederea corelării ofertei universităţilor cu solicitările pieţei muncii, cu o serie de *tipuri de sub-acțiuni finanțabile;*

3.Granturi Start-up Student - măsuri menite să sprijine mobilităţile internaţionale ERASMUS+ prin asigurarea unui sprijin financiar suplimentar studenţilor, pentru granturile de mobilitate, din fonduri suplimentare FSE+, pentru dobândirea unor experienţe noi de învăţare (asigurarea sinergiei Erasmus+/FSE+);

4.Implementarea unui program pentru internaţionalizarea învăţământului superior în vederea creşterii calităţii, eficienţei şi relevanţei acestuia, cu importante *tipuri de sub-acțiuni finanțabile*.

Concluzionând, în beneficiul resurselor umane din armată credem că pot fi inițiate **programe din cadrul POEO,** care să vizeze cel puțin **următoarele domenii majore:** *1)perfecționarea bazei materiale și a corpului didactic din întregul învățământ militar;*

2)digitalizarea tuturor activităților din sistemul militar, care se pretează unei asemenea modernizări; 3)calificarea forței de muncă ce părăsește sistemul militar în profesii cerute pe piața muncii civilă; 4)implicarea mai accentuată a personalului din armată în asigurarea securității cibernetice, sanitare, de mediu, în cazuri de dezastre și a altor componente ale securității naționale, ale UE și NATO.

Încheiem cu câteva constatări privind atragerea, de către România, de fonduri europene în perioada 2014 – 2020 atât la nivelul tuturor programelor, cât și referitor la POCU care a funcționat în acea perioadă de programare. România este una dintre țările care a beneficiat cel mai mult de sprijinul UE. Alocarea financiară de care a beneficiat România din fondurile politicii de coeziune a UE (Fondul european de dezvoltare regională, Fondul de coeziune, Fondul social european, Inițiativa privind ocuparea forței de muncă în rândul tinerilor) s-a ridicat la 26,8 miliarde EUR în cadru financiar multianual (2014-2020), ceea ce a reprezentat aproximativ 2% din PIB-ul anual. Până la sfârșitul anului 2019, se alocaseră aproximativ 28,5 miliarde EURO (mai mult decât suma totală planificată) pentru proiecte specifice și s-a raportat că s-au cheltuit 7,2 miliarde EURO de către proiectele selectate, ceea ce indica (la acel moment – n.a.) un nivel de implementare mult sub media UE[15].

POEO este continuatorul POCU (Programul Operațional Capital Uman), din perioada de programare 2014-2020, și este util să prezentăm doar două informații despre acest ultim program menționat, pentru a trage învățăminte pentru cel ce continuă în actuala perioadă în care am intrat.

Una din informații se referă la **stadiul scăzut de absorbție a fondurilor pentru POCU.** Astfel, la finele anului 2018, totalul sumelor transferate de la Comisia Europeană (prefinanțări și sume rambursate) s-a ridicat doar la 859.651 mii EURO, ceea ce reprezintă 19,66% din cât era prevăzut pentru acest program operațional[16].

Cel de al doilea aspect se referă la **neajunsurile constatate de Autoritatea de Audit de pe lângă Curtea de Conturi a României în misiunile sale privind auditarea publică externă efectuată la proiecte POCU,** din care menționăm doar câteva: în procesul de supervizare și monitorizare a sarcinilor delegate OI, AM nu a asigurat documentarea modalității de eșantionare a cererilor de rambursare ce urmau a fi reverificate de către AM și nici documentarea rezultatelor acestor verificări; termenele procedurale privind evaluarea, selecția și contractarea nu au fost respectate în cazul proiectelor aferente apelului „Școală pentru toți"; „Ghidul Solicitantului – condiții generale și specifice" nu conține informații pentru potențialii beneficiari privind documentele ce trebuie transmise în vederea contractării unui proiect; autoevaluarea riscurilor de fraudă nu a fost documentată corespunzător și nu asigură instituirea unor măsuri antifraudă eficace și proporționale etc.[17]

Ca atare, în noua etapă în care am intrat (2021 – 2027) și în care se vor implementa proiecte din cadrul POEO, autoritățile românești responsabile și beneficiarii trebuie să evite greșelile din ciclul anterior de programare și să mărească, către maximum, gradul de absorbție a fondurilor destinate pentru acest program.

Concluzii

Dinamica *noilor provocări*, rezultantă a transfomările survenite în cadrul mediului internaţional, susține reconfigurarea priorităţilor agendei interne şi externe a statelor prin adăugarea de *noi riscuri, ameninţări şi vulnerabilităţi*, *poziţionate în afara acţiunilor specifice apărării armate*, modificând, totodată, şi relaţia dintre diferitele dimensiuni ale securităţii. În acest context, *apărarea naţională* trebuie, printr-o abordare de tip anticipativ, preventiv și participativ şi, de asemenea, prin utilizarea unei *game variate de resurse*, prin apel la *managementul integrat al resurselor de apărare*, să identifice şi să susţină acele căi de răspuns adecvate provocărilor lumii de astăzi.

Această ipoteză stă la baza prezentei comunicări științifice, prin intermediul căreia ne-am propus să identificăm și să formulăm posibile conexiuni și potențiale beneficii, care pot fi extrase atât ca modalități de răspuns ale apărării naționale în fața noilor provocări, cât și în calitate de resurse complementare ale acesteia. Ofertant, în acest sens, ca instrument important, am demonstrat a fi *POEO 2021-2027*.

Având în vedere, pe de o parte, evoluțiile economice din ultimii ani și, pe de altă parte, dificultățile financiare de la nivel european, regândirea ecuației și a modului de planificare, de alocare și de utilizare a resurselor în direcția gestionării lor optime și a finanțării multinaționale a capabilităților, prin prisma criteriului eficiență, precum și necesitatea materializării unei prioritizări a investițiilor și, implicit, extrapolarea sa din sfera dimensiunii militare a apărării naționale în toate domeniile și aspectele realității socio-economice, a fost doar o chestiune de timp.

Această nouă abordare, specifică *managementului integrat al resurselor de apărare*, deschisă, multidimensională și proactivă, precum și tot acest complex de acţiuni aferente atât dimensiunii militare, cât și dimensiunilor no-nmilitare ale apărării naționale, ce pot fi desfăşurate cu scopul de a asigura funcţionalitatea normală și eficientă a colectivităţilor umane organizate, concură cu succes, ca resurse strategice, alături de celelalte dimensiuni și variabile derivate ale *managementului integrat al resurselor de apărare*, la maximizarea securității naționale.

Referinţe bibliografice

1. Guvernul României, *Hotărârea nr. 936, din 5 noiembrie 2020, pentru aprobarea cadrului general necesar în vederea implicării autorităţilor şi instituţiilor din România în procesul de programare şi negociere a fondurilor externe nerambursabile aferente perioadei de programare 2021-2027 şi a cadrului instituţional de coordonare, gestionare şi control al acestor fonduri*, publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 1048, din 9 noiembrie 2020, forma actualizată, valabilă la 05.02.2021, art. 2, lit. g).
2. Rodnei J. Turner și Stephen J. Simister, *Manual Gower de management de proiect* (București: Editura Codex, 2004) 46.
3. Claudia Sima, *Finanțare europeană pentru IMM, Ediție revizuită* (București: Editura Rezon Media Grup, 2018) 26.
4. Ministerul Apărării Naționale, *Carta albă a apărării 2020* (București: 2020), 7, https://sgg.gov.ro/new/wp-content/uploads/2020/10/CARTA-ALBA-A-APARARII.pdf.
5. *Ibidem*, 14.
6. *Ibidem*, 15.
7. *Ibidem*.
8. *Ibidem*, 18.
9. *Ibidem*, 19.
10. *Ibidem*, 31.
11. Ministerul Investițiilor și Proiectelor Europene, *Programul Operațional Educație și Ocupare 2021-2027* (POEO), versiunea 1 octombrie 2020, (București: 2020), 118, http://mfe.gov.ro.
12. *Ibidem*.
13. https://dmru.mapn.ro/.
14. Ministerul Investițiilor și Proiectelor Europene, *Programul Operațional Educație și Ocupare 2021-2027* (POEO), versiunea 1 octombrie 2020, (București: 2020), 118, http://mfe.gov.ro.
15. Comisia Europeană*, Raport de țară din 2020 privind România* (Bruxelles, 26.02.2020) 21.
16. Curtea de Conturi a României, *Raportul public pe anul 2018, Auditul public extern desfășurat de Autoritatea de Audit* (București, decembrie 2019), 413.
17. *Ibidem*, 417-418.

TENDINŢE PRIVIND CALIFICAREA FORŢEI DE MUNCĂ ÎN ROMÂNIA ÎN CONTEXTUL NOILOR TRANSFORMĂRI ALE PIEŢEI MUNCII

TRENDS IN LABOR QUALIFICATION IN THE CONTEXT OF NEW LABOR MARKET TRANSFORMATIONS

Daniela PAŞNICU
Universitatea Spiru Haret, Institutul Național de Cercetare Științifică în Domeniul Muncii şi Protecției Sociale

Rezumat: *Înțelegerea nevoilor viitoare de competențe este esențială pentru tranziția spre economia ecologică și digitală și pentru a stimula redresarea economică rapidă în urma pandemiei de COVID 19. Cunoașterea in detaliu a prognozelor evoluțiilor cererii și ofertei forței de muncă pe niveluri de calificare este esențială spre a asigura echilibrul pe piața muncii. Analiza se axează pe evidentierea principalelor tendinte pentru intervalul 2014-2030, respectiv 2018-2030 a structurii populației ocupate din România pe grupe ocupaționale, ocupații, nivel de calificare și grupe largi ocupaționale în funcție de cererea totală, schimbarea netă și cererea de înlocuire. Analizele întreprinse au la bază mecanismul de estimare și prognoză realizat de către centrul CEDEFOP al Comisiei Europene.*

Abstract: *Understanding future skills needs is essential for the transition to the green and digital economy and to stimulate rapid economic recovery from the COVID pandemic 19. Detailed knowledge of forecasts of labor supply and demand developments by skill levels is essential to balance the labor market. The analysis focuses on highlighting the main trends for the period 2014-2030 and 2018-2030 of the population structures employed in Romania by occupational groups, occupations, qualification level and broad occupational groups depending on total demand, net change and demand for replacement. The analyzes undertaken on the basis of the estimation and forecasting mechanism carried out by the CEDEFOP center at the European Commission.*

Cuvinte cheie: *calificare, piata muncii, cerere de locuri de muncă, oferta de fortă de muncă*

JEL Classification: J21, J22, J23

Introducere

Înțelegerea nevoilor viitoare de competențe este esențială pentru dezvoltarea politicilor de educație și pregătire profesională, cu precădere în contextul transformării dinamice a pieței muncii cauzată de schimbările demografice, a digitalizării/automatizării, a schimbării din structura economiei și a complexității crescute în organizarea muncii. Creșterea nivelului de digitalizare, automatizare conduce la schimbarea conținutului și organizării muncii, respectiv la reducerea locurilor de muncă cu sarcini de rutină și dispariția/apariția unor locuri de muncă noi. Cunoașterea in detaliu a prognozelor evoluțiilor cererii și ofertei forței de muncă pe niveluri de calificare este esențială spre a asigura echilibrul pe piața muncii, creând o parghie de sustenabilizare a dezvoltării și creșterii economiei naționale

Pandemia de COVID-19 a declansat una dintre cele mai grave crize de locuri de muncă de la Marea Depresie, existând pericolul creșterii sărăciei și adâncirii inegalităților. Pentru stoparea transformării crizei locurilor de muncă într-o criză socială este nevoie de reconstituirea unei piețe a muncii mai bune și mai rezistente. (Outlook, 2020).

Analizele întreprinse au la bază mecanismul de estimare și prognoză realizat de către centrul CEDEFOP al Comisiei Europene in cadrul proiectului privind "prognoza pe termen mediu a cererii și ofertei de calificări la orizontul anului 2030". Acest proiect reprezintă cel mai cuprinzător și robust instrument de analiză și prognoză de detaliu, cu potențial comparativ ridicat în ceea ce privește cererea și oferta de calificări, atât la nivelul UE, cât si la nivelul fiecărui stat membru.

În lucrare se va estima modificarea structurii populației ocupate pe grupe ocupaționale, nivel de calificare și grupe largi ocupaționale în funcție de cererea totală, schimbarea netă și cererea de înlocuire de forță de muncă în perioada 2014-2030, repectiv 2018-2030. Cererea totală este determinată prin suma dintre schimbarea netă (locurile de muncă desființate si respectiv cele nou create) și cererea de înlocuire rezultată ca urmare a înlocuirii persoanelor care părăsesc un loc de muncă din diverse motive, în special ca urmare a pensionării. În intervalul 2018-2030 cele mai multe locuri de muncă în România vor apărea ca urmare a cererii de înlocuire, respectiv 3403 mii de locuri de muncă. Numărul locurilor de muncă rezultate prin diferența dintre locurile de muncă nou create și cele desființate este de doar 800 de mii, ceea ce ilustrează că potențialul de creare de noi locuri de muncă se menține scăzut în intervalul analizat.

In analiza nu s-a putut lua in considerare efectele pandemiei de Covid 19 asupra pieței muncii, deoarece acestea sunt greu de identificat si prin urmare, tendintele prezentate ar putea fi influențate semnificativ, în special pe termen scurt.

Recenzia literaturii pe tematica abordată

Agenda Europeană a Competențelor urmărește o revoluție în materie de competențe pentru a se asigura că oamenii pot prospera în tranziția spre economia ecologică și digitală și pentru a stimula redresarea economică rapidă în urma pandemiei de COVID 19. În acest scop Agenda Europeană a Competențelor 2020 are în vedere: 1. obținerea unei competitivități durabile, prin realizarea Acordului Verde European și punerea în practică a strategiilor digitale și industriale; 2. Asigurarea echității sociale prin punerea în practică a principiului Pilonului European al Drepturilor Sociale, respectiv accesul la educație, instruire și pregătire continua pentru oricine și oriunde în Europa și 3. Obținerea rezilienței reacției la crize, pe baza lecțiilor învățate pe perioada pandemiei de COVID 19. Obiectivele la nivel europena pe următorii cinci ani sunt: creșterea cu 32% (120 milioane) a adulților care participă anual la activități de învățare; creșterea cu 67% (14 milioane) a adulților slab calificați care participă anual la activități de învățare; creșterea cu 82% (2 milioane) a persoanelor aflate în căutarea unui loc de muncă care au o experiență recentă de învățare și creșterea cu 25% (230 milioane) a adulților cu competențe digitale de bază.

În România se preconizează că ocuparea forței de muncă va crește în intervalul 2018-2030 cu o rată mai mare decât s-a înregistrat în intervalul 2014-18, iar în ultima parte a perioadei de prognoză, este de așteptată o creștere superioară mediei UE-27. Se prognozează o tendință de creștere a ocupării până în 2030, cu o creștere a ocupării în România de peste 4% pentru perioada 2026-30, semnificativ mai mare decât media UE-27 (1,4%) (Cedefop, 2016; Cedefop, 2020).

În ultima perioadă se observă o polarizare a locurilor de muncă, respectiv diminuarea ponderii locurilor de muncă cu calificare medie și creșterea ponderii locurilor de muncă înalt și slab calificate, ca urmare a introducerii noilor tehnologii, respectiv a automatizării (Acemoglu, Autor, 2011). Automatizarea și globalizarea au redus oportunitățile de ocupare pentru lucrătorii cu calificare medie, fără studii superioare, deoarece aceștia aveau locuri de muncă care, de obicei, includeau sarcini de rutină (Autor, Dorn, 2013). Educația va juca un rol esential in gasirea unui loc de muncă cu calificare înaltă, observându-se în ultima perioadă

o scădere a ponderii lucrătorilor cu educație scăzută și medie (fără studii superioare) care reușesc să ocupe un astfel de loc de muncă. Există totuși excepții în țările nordice care au instituții și practici puternice de dialog social, precum și un sistem de pregătire profesională și de formre (VET) performant care reușește să adapteze pregătirea profesională la cerințele pieței muncii și să diminueze efectele adverse ale polarizării locurilor de muncă (Outlook, 2020).

Nivelul de calificare a unui loc de munca a fost definit prin salariul mediu, sarcinile sau educația pe care le implică. Specialiștii au evidențiat că ponderea ocupațiilor cu calificare înaltă și joasă a crescut în majoritatea țărilor, în timp ce ponderea ocupațiilor cu calificare medie a scăzut (Manning and Salomons, 2009). Exista în literatura de specialitate preocupări cu privire la posibilele efecte ale scăderii ocupării cu calificare medie, cum ar fi suferința, insecuritatea și înlocuirea persoanelor care ocupă astfel de locuri de muncă (Cortes, 2016; Acemoglu and Restrepo, 2018).

Modificarea structurii populației ocupate pe grupe ocupaționale și cererea de înlocuire, 2018-2030

Grupele ocupaționale în care se preconizează cea mai mare cerere totală de locuri de muncă la nivelul anului 2030 sunt Specialiștii, Lucrători în domeniul serviciilor și vânzări și Lucrători meșteșugari și meserii conexe. Cea mai redusă cerere totală de locuri de muncă se înregistrează în grupa ocupațională Forțele armate, urmată de Legiuitori, membri ai executivului și înalți conducători ai administrației publice locale și lucrătorii publici.

Grupa ocupațională în care se preconizează cea mai mare cerere de înlocuire este cea de Lucrători calificați în agricultură și pescuit, respectiv de 1 milion persoane. Tot în această grupă ocupațională se preconizează cel mai mare număr de locuri de muncă desființate comparativ cu cele nou înființate, prognozându-se o scădere netă de 536 mii persoane, în 2030. Această evoluție se datorează supradimensionării populației ocupate în agricultură în prezent și a creșterii competitivității și productivității prin trecerea de la o agricultură bazată pe autoconsum la una orientată spre piață. O altă grupă ocupațională în care se preconizează o creștere mai mare a locurilor de muncă desființate comparative cu cele nou create este cea de Lucrători meșteșugari și meserii conexe, pognozându-se o scădere netă de 62 mii persoane ocupate. În contextul digitalizării și introducerii noilor tehnologii dispar anumite locuri de muncă pe fondul apariției altora noi. Nu se poate prognoza cu precizie dacă inovarea, specializarea inteligentă vor produce mai multe locuri de muncă comparativ cu cele desființate ca urmare a introducerii noilor tehnologii (inteligența artificială, IoT, cloud computing, etc). În grupa ocupațională forțele armate se preconizează o creștere a locurilor de muncă desființate comparativ cu cele nou create, înregistrându-se o scădere netă de 7 mii persoane. Și în această grupă educațională scăderea persoanelor ocupate se datorează introducerii noilor tehnologii.

Grupa ocupațională în care se prognozează cea mai mare creare de locuri de muncă noi comparativ cu cele desființate este cea de ”specialiști”, înregistrându-se o creștere netă de 525 mii locuri de muncă. De asemenea, în aceeași grupă ocupațională se prognozează o creștere a cererii de înlocuire de 506 mii persoane, respectiv cea mai mare cerere totală de 1030 mii persoane, reprezentând 25% din cerere totală pe toate ocupațiile. Digitalizarea va schimba nu numai volumul de muncă, dar și cererea de competențe. Noile tehnologii favorizează unele abilități particulare concomitent cu devalorizarea sau anularea altora.

Cea mai mare creștere în procente a cererii totale de locuri de muncă în intervalul analizat se înregistrează pentru grupele ocupaționale: Specialiști (76%), Lucrători în domeniul serviciilor și vânzări (67%) și Operatori de mașini și instalații (57%). O creștere importantă de 52% se prognozează și în cazul grupei ocupaționale lucrători publici ceea ce ilustrează nevoia sporită de digitalizare a serviciilor publice, în vederea creșterii accesării și transparenței acestora, care a obținut până în prezent progrese marginale, fiind raportate probleme sistemice

legate de calitatea și accesarea serviciilor publice. De altfel, România se află în urma statelor membre în ceea ce privește dobândirea competențelor digitale.

Cea mai mica creștere în procente a cererii totale se prognozează pentru grupele de ocupații: Forțele armate (1%), Lucrători calificați în agricultură și pescuit (27%) și Lucrători meșteșugari și meserii conexe (31%). În cazul Lucrătorilor calificați în agricultură și pescuit se înregistrează cea mai mare pondere a cererii de înlocuire, de 58%, datorită ponderii însemnate a acestei grupe ocupaționale în total ocupare. Creșterea superioară a locurilor de muncă desființate comparativ cu cea a locurilor de muncă nou create conduce la scăderea ponderii sumei nete a acestora cu 31% .

Cea mai mare pondere a cererii de înlocuire ca urmare a pensionării și nu numai, se înregistrează în grupa ocupațională Lucrători calificați în agricultură și pescuit, urmată de Înalți funcționari publici și de Specialiști. Cea mai mica creștere a cererii de înlocuire este prognozată pentru grupele ocupaționale Forțele armate (11%); Ocupații elementare (32%) și Tehnicieni și specialiști asociați (32%).

Ponderea schimbării nete se prognozează a fi negativă în trei grupe ocupaționale, Lucrători calificați în agricultură și pescuit, Forțele armate și Lucrători meșteșugari și meserii conexe ceea ce semnifică că ponderea sumei locuri de muncă create/desființate scade în aceste grupe ocupaționale cu 31%, 10% și respectiv 4%. În revoluțiile industriale din trecut, pe măsură ce au apărut noi nevoi de competențe, meșteșugurile și meseriile tradiționale fie au devenit învechite, fie natura lor s-a schimbat radical. Apariția celei de-a patra revoluții industriale (industria 4.0), cu penetrarea omniprezentă a tehnologiilor digitale în activitățile de afaceri și sociale, va avea un impact similar. O schimbare netă semnificativă, în procente, se întâlnește în grupele ocupaționale Specialiști, Lucrători în domeniilor serviciilor și vânzări și Operatori de mașini și instalații. Pentru grupa Ocupații elementare se prognozează o creștere ușoară a ponderii sumei dintre locurile de muncă nou create/desființate, respectiv de doar 8%, ceea ce subliniază că cererea pentru sarcini de rutină va scădea în favoarea sarcinilor specializate, rezultate ca urmare a introducerii noilor tehnologii.

Tabel 1: Modificarea structurii populației ocupate pe grupe ocupaționale și cererea de înlocuire 2018-2030 (mii persoane, %)

Grupe ocupaționale	Schimbarea neta		Cererea de înlocuire		Cererea totală			
	Mii persoane	%	Mii persoane	%	Mii persoane	%		
Forțele armate	-7	-10	8	11	1	1		
Legiuitori, membri ai executivului și înalți conducători ai administrației publice	15	10	65	41	80	51		
Specialiști	525	39	506	37	1030	76		
Tehnicieni și specialiști asociați	89	17	166	32	254	49		
Lucrători publici	78	20	128	33	206	52		
Lucrători în domeniul serviciilor și vânzări	401	32	438	35	840	67		
Lucrători calificați în agricultură și pescuit	-536	-31	1000	58	464	27		
Lucrători meșteșugari și meserii conexe	-62	-4	502	36	439	31		
Operatori de mașini și instalații	230	23	331	33	561	57		
Ocupații elementare	68	8	261	32	329	41		
Toate ocupațiile	**800**		9		**4204**		39	48

Sursa: Prelucrare autor, date CEDEFOP

Modificarea structurii populației ocupate pe ocupații și cererea de înlocuire, în funcție de tipul de calificare, 2014-2030

Cererea totală de ocupare în intervalul 2014-2030 se prognozează a fi mai mare în cazul populației ocupate cu calificare superioară (1636 mii persoane), comparativ cea cu calificare inferioară (1474 mii persoane) și cea cu calificare medie (763 mii persoane), desi populația ocupată cu studii medii se prognozează a se menține la un nivel superior (4150 mii persoane) față de populația ocupată cu studii superioare (3085 mii persoane) și scăzute (2234 mii persoane), la orizontul anilor 2030. Aceasta prognoză ilustrează structura economică a României, în care continua să existe o pondere însemnată a populației ocupate în agricultură si alte domenii care necesită grad scăzut de pregătire, precum și gradul scăzut de introducere a tehnologizării, automatizării și digitalizării. De asemenea, se observă că se prognozează o schimbare netă negativă în cazul populației ocupate cu calificare medie, putînd fi explicată prin dispariția locurilor de muncă care necesită sarcini de rutină ca urmare a introducerii digitalizării și automatizării.

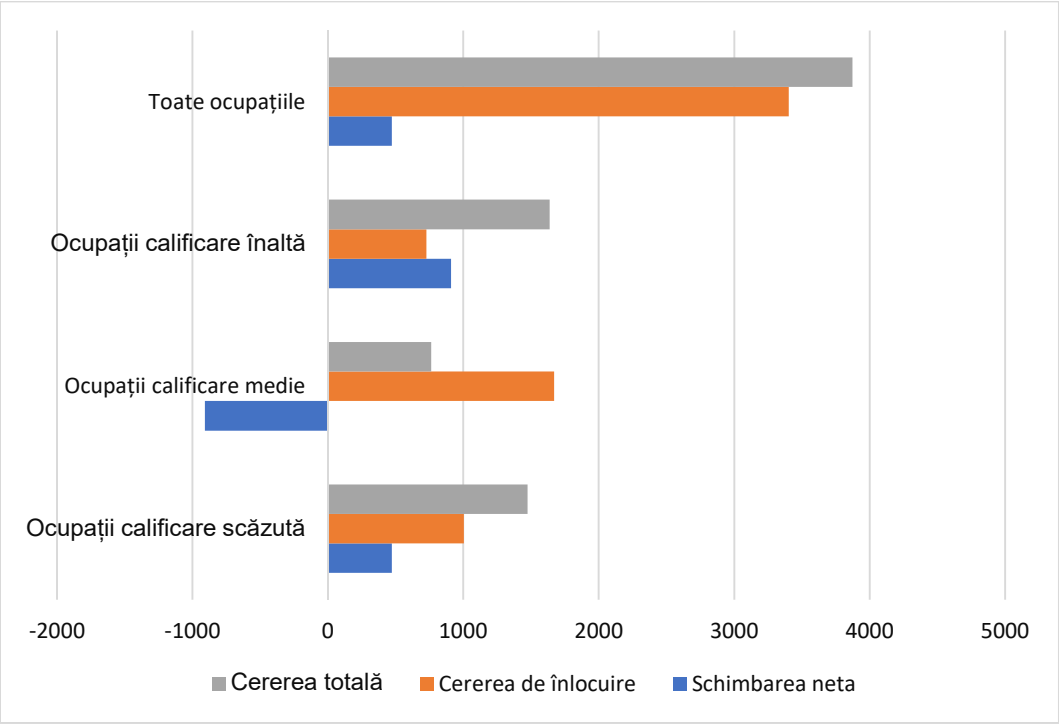
Cererea totală de ocupare cu calificare medie se prognozează a fi mai mare de 100 mii persoane în ocupațiile: Lucrători în serviciul personal, Lucrători în domeniul vânzărilor și Șoferi și operatori de instalații mobile. Cererea de înlocuire se prognozează a fi peste 150 de mii în ocupațiile: Lucrători calificați în agricultura orientați spre piață, Muncitori calificați în metale, mașini și meserii conexe și Șoferi și operatori de instalații mobile.

Cererea de înlocuire se prognozează a fi cea mai mare pentru populația ocupată cu studii medii comparativ cu celelalte niveluri de calificare, pe de o parte datorită ponderii mari a populației ocupate din această categorie în populația totală, iar pe de altă parte datorită fluctuației mari care apare ca urmare a introducerii noilor tehnologii, în sensul că apar noi ocupații concomitent cu dispariția altora. Pentru populația ocupată cu nivel mediu de pregătire se desființează mai multe locuri de muncă comparativ cu cele noi înființate, cu 908 mii în intervalul analizat. Această tendință este prognozată în majoritatea ocupațiilor, maximul fiind atins în cazul Lucrătorilor calificați în agricultura orientați spre piață. Cea mai mare creștere a populației ocupate în locuri de muncă noi, comparativ cu populația care își pierde locul de muncă se înregistrează în ocupația: Șoferi și operatori de instalații mobile.

Cererea totală pentru populația ocupată cu calificare înaltă, în perioada 2014-2030 este mai ridicată comparativ cu cea pentru populația ocupată cu studii medii și inferioare, acest lucru ilustrând tranziția către economia serviciilor. Cererea totală este peste 200 de mii în cazul Specialiștilor în domeniul sănătății și Specialiștilor în domeniul juridic, social și cultural. Cererea de înlocuire a populației ocupate este peste 100 de mii în cazul ocupațiilor: Specialiști în domeniul științei și ingineriei, Specialiști în învățământ și Specialiști în domeniul juridic, social și cultural. Diferența dintre locurile de muncă nou create și desființate este pozitiva în toate ocupațiile, respectiv zero în cazul în care acestea nu necesită studii superioare, și înregistrează valori peste 100 de mii în cazul ocupațiilor: Specialiști în domeniul sănătății, Specialiști în domeniul juridic, social și cultural și Lucrători în domeniul vânzărilor.

Modificarea structurii populației ocupate pe grupe ocupaționale largi privind calificarea și cererea de înlocuire, 2018-2030

Pe grupe ocupaționale largi, cererea totală pentru perioada 2018-2030 este mai ridicată pentru grupele, Ocupații calificate manuale și Ocupații înalt calificate ne-manuale și cea mai scăzută pentru grupa ocupațională Ocupații elementare. Cererea de înlocuire se prognozează a fi cea mai mare în cazul ocupațiilor calificate manuale, dat fiind și ponderea superioară a populației ocupate în această grupă față de celelalte grupe în total ocupații prognozată pentru 2030, respectiv de 39,9%. Se observă că în cazul ocupațiilor calificate manuale se prognozează o creștere a numărului de locuri de muncă desființate comparativ cu cele înființate, diferența fiind de -368 mii persoane. În cazul celorlalte grupe ocupaționale schimbarea netă este pozitivă, cea mai mică înregistrîndu-se în cazul ocupațiilor elementare.



Grafic 1. Structura populației ocupate pe ocupații și cerera de înlocuire, în funcție de tipul de calificare, 2014-2030, mii persoane

Sursa: Prelucrare autor, date CEDEFOP (2020 Skills Forecast)

Constatări îngrijorătoare apar în literatura de specialitate și cu privire la legătura dintre noile tehnologii și abilități, în sensul că, noile tehnologii favorizează unele abilități particulare, concomitent cu devalorizarea sau anularea altora și favorizează reducerea cererii de forță de muncă în cazul firmelor utilizatoare de astfel de tehnologii, descrise în literatura de specialitate ca „skill-biased technological change". Alți autori argumentează că noile tehnologii înlocuiesc într-o măsură din ce în ce mai mare sarcinile de rutină, atât din ocupațiile manuale, cât și din cele cognitive și administrative, catalogând fenomenul ca „routine-biased technological change" (Dachs, 2018). Acemoglu și Autor (2011) arată că cererea pentru joburi și sarcini de rutină a scăzut considerabil în SUA, indiferent dacă aceste joburi și sarcini au un caracter cognitiv sau manual. Aceste două mecanisme „skill-biased technological change" și „routine-biased technological change" pot crește inegalitatea veniturilor deoarece favorizează anumite grupuri de forță de muncă și reduc capacitatea de angajare a altora, în special a grupurilor cu nivel scăzut de calificare, având în vedere previziunile de reducere a locurilor de muncă care necesită calificare scăzută.

Tabel 2: Modificarea structurii populației ocupate pe grupe ocupaționale largi privind calificarea și cererea de înlocuire, 2018-2030 (mii persoane)

	Schimbarea netă	**Cererea de înlocuire**	**Cererea totală**
Ocupații înalt calificate ne-manuale	629	736	1365
Ocupații calificate ne-manuale	480	566	1046
Ocupații calificate manuale	-368	1832	1464
Ocupații elementare	68	261	329
Toate ocupațiile (excepție forțele armate)	740	3134	3874

Sursa: date CEDEFOP (2020 Skills Forecast)

Concluzii

În intervalul 2018-2030 cele mai multe locuri de muncă vor apărea ca urmare a cererii de înlocuire, ceea ce ilustrează că potențialul de creare de noi locuri de muncă se menține scăzut. Grupa ocupațională în care se prognozează cea mai mare creare de locuri de muncă noi comparativ cu cele desființate, precum și cea mai mare cerere totală este cea de ”specialiști”. O creștere importantă a cererii totale se înregistrează și în cazul grupei ocupaționale ”lucrători publici”, ceea ce ilustrează nevoia sporită de digitalizare a serviciilor publice, în vederea creșterii accesării și transparenței acestora. Cea mai mare creștere a cererii de înlocuire, în valoare absolută, se înregistrează pentru grupele ocupaționale „Lucrători calificați în agricultură și pescuit” și „Specialiști”. Cele mai multe locuri desființate, comparativ cu cele nou create, se estimează a fi în grupa ocupațională „Lucrători calificați în agricultură și pescuit”.

Se observă o tendință de polarizare și în cazul pieței muncii românești, prin prisma faptului că cererea totală pentru populația ocupată cu calificare medie este cea mai scăzută comparativ cu calificare înaltă și scăzută și înregistrează o schimbare netă negativă în perioada 2014-2030. Cererea totală pentru populația ocupată cu calificare înaltă se estimează a fi mai ridicată, comparativ cu cea pentru populația ocupată cu studii medii și inferioare, acest lucru ilustrând tranziția către economia serviciilor. Cea mai mare cerere de înlocuire în același interval se prognozează pentru persoanele cu studii medii, urmată de cea cu studii scăzute.

Pe grupe ocupaționale largi, cererea totală pentru perioada 2018-2030 este mai ridicată pentru grupele, Ocupații calificate manuale și Ocupații înalt calificate ne-manuale și cea mai scăzută pentru grupa ocupațională Ocupații elementare. Cererea de înlocuire se prognozează a fi cea mai mare în cazul ocupațiilor calificate manuale, dat fiind și ponderea superioară a populației ocupate în această grupă față de celelalte grupe în total ocupații prognozată pentru 2030.

Bibliografie

1. Acemoglu, D., Restrepo, P., 2018. Artificial intelligence, automation and work, NBER Working Paper Series, Nr. 24196, NBER, Cambridge, MA.
2. Acemoglu, D., Autor, D., 2011. Skills, Tasks and Technologies: Implications for Employment and Earnings, Handbook of Labor Economics, Volume 4b, ed. D. Card and O. Ashenfelter, Vol. 4, Part B, 1043–1171. Amsterdam: Elsevier.,DOI 10.1016/S0169-7218(11)02410-5.
3. Autor, D., Dorn, D., 2013. The growth of low-skill service jobs and the polarization of the US labor market, American Economic Review, vol. 103/5, pp. 1553-1597.
4. Cedefop, 2020. Skills forecast 2020: Romania. Cedefop skills forecast. [pdf] CEDEFOP. Disponibil la: https://www.cedefop.europa.eu/files/skills_forecast_2020_romania.pdf
5. Cedefop, 2016, Future skill needs in Europe: critical labour force trends. Luxemburg: Publications Office. Cedefop research paper; No 59, http://dx.doi.org/10.2801/56396.
6. Cortes, G., 2016. Where have the middle-wage workers gone? A study of polarization using panel data, Jurnal of Labor Economics, vol 34/1, pp. 63-105, http://dx.doi.org/10.1086/682289
7. Dachs, B., 2018. The impact of new technologies on the labour market and the social economy. European Parlamentary research Service, Scientific Forsight Unit (STOA), PE 614.539. http://dx.doi.org/10.2861/68448.
8. Manning, G., Salomons, A., 2009. Job Polarization in Europe, American Economic Review, vol. 99/2, pp. 58-63, *DOI: 10.1257/aer.99.2.58*
9. OECD, 2020. OECD Employment Outlook: Worker security and the COVID-19 crisis. OECD Pulishing, Paris, https://doi.org/10.1787/1686c758-en.

ACORDUL PRIVIND IEȘIREA REGATULUI UNIT AL MARII BRITANII DIN UNIUNEA EUROPEANĂ BARIERA SAU OPORTUNITATE PENTRU ROMANIA

AGREEMENT ON THE UNITED KINGDOM'S EXIT FROM THE EUROPEAN UNION BARRIER OR OPPORTUNITY FOR ROMANIA

Conf. univ. dr. **Roxana-Daniela PAUN**
FSJPA Bucureşti, USH[1]

Abstract: *The European Union is going through a challenging period, in which it faces both internal problems, related to difficulties of harmonization between the founding states and the European states that have not only once been classified as "second-hand states", but also with difficulties related to the very future of the initial construction of the EU. If, at least at the political level, the unpleasant moment of the political declarations regarding "a two-speed Europe" has been overcome, the reality of the "divorce" of Great Britain of the EU has come true, with February 1, 2021. This article is a synthetic incursion of the "film" of this "divorce" from the moment of shaping it as a mere political declaration, turned into a political bet and eventually completed. The European public opinion shocked at the beginning, has to accept the new reality: "EU without UK"; with pro European or Eurosceptic, who, until the last moment, confronted each other in pros and cons, elaborating more or less credible scenarios. In any political confrontation there are winners and losers.*

The difficulties of negotiating a post-Brexit agreement have been illustrated in thousands of pages in the media, scientific articles have been written on these topics, forecasts and estimates have been made on the future relations of European states with the United Kingdom.

Negotiations were tough, compromises were needed on both sides, diplomacy often proved out of date by economic interests. Precisely for this reason, it is important to make a careful x-ray of what UK meant for Europe as a founder, but also the signal it gave to the Europeans, once they left the European Union. Beyond the political aspects, the economy is the one that has upset the lives of Europeans and British, and which, in the future, will certainly bring new challenges.

Keywords: *trade agreement, Brexit, negotiations, cooperation, free trade agreement, governance, bilateral relations, economic, political relations, transition, barrier, opportunity.*

A. Introducere

Istoria Marii Britanii, până a deveni membră a UE, este ilustrată în documentele istorice, dar și în multe relatări [1]. Pe 1 ianuarie 1973, Marea Britanie devenea membră a Comunităţii Europene, într-un context regional istoric, care indica că integrarea politică şi economică era cea mai bună soluţie, pentru a evita un război pe continent, dar și că un viitor economic stabil se putea realiza cel mai bine doar împreună cu vecinii apropiaţi.

Cum s-a ajuns la ruptura definitivă între Regatul Unit al Marii Britanii şi al Irlandei de Nord și Uniunea Europeană, după o coabitare de 48 ani împliniți în 2021, anul desprinderii de UE, timp în care s-a remarcat ca fiind unul dintre statele puternice ale comunității, a fost de neacceptat pentru unii și încă pare ireal pentru alții. Confirmarea ca Marea Britanie a avut un statut diferit față de restul statelor europene este legată de avantajele de care a beneficiat încă de la aderare și se referă printre altele la posibilitatea de a refuza eliminarea controalelor la frontiere și chiar moneda unică europeană. Cu toate acestea, britanicii nu au fost de acord cu mai multe aspecte economice sau cu modul în care au fost aplicate anumite decizii la nivel comunitar, mai ales în ceea ce privește migrația forței de muncă, iar euroscepticii au început să devină tot mai populari.

Pe acest fond, în ianuarie 2013, premierul David Cameron a transformat posibilitatea organizării unui referendum care să decidă viitorul Marii Britanii în interiorul Uniunii într-o promisiune electorală.

Apoi, un pariu politic s-a transformat într-o realitate, odată cu declarația premierului devenită realitate: ”În 2015, vom cere poporului britanic să mandateze un guvern conservator să negocieze o nouă înţelegere cu partenerii noştri europeni. Şi după ce vom negocia acest nou acord vom organiza un referendum în care poporul britanic va avea două opţiuni simple: da sau nu. Să rămână în Uniunea Europeană în condiţiile acestui nou acord sau să plece definitiv”, a fost declarația de atunci a premierului.”[2]

Criza datoriilor din Grecia, iar mai apoi criza refugiaților au ocupat însă agenda primului summit al Uniunii Europene de după alegerile câștigate confortabil de Partidul Conservator, astfel că, deși legislația permitea deja în 2015 organizarea unui referendum, negocierile au fost amânate. Abia după summitul european din decembrie, dar și după un tur de forță prin mai multe state europene, David Cameron s-a putut întoarce la Londra cu un acord că, și dacă Marea Britanie va decide prin referendum să rămână în UE, se va bucura de un statut privilegiat: *„Statutul nostru special ne garantează că putem să stăm departe de acele părţi ale UE cu care nu suntem de acord. Aşa că nu vom adera niciodată la zona euro, nu vom participa niciodată la pachete de salvare economică, nu vom face parte niciodată din zona fără graniţe (n.r.: spaţiul Schengen), nici dintr-o armată a Uniunii Europene, nici dintr-un superstat european”*, a fost declarația lui Cameron.

Data stabilită pentru ”British exit” – BREXIT a fost 23 iunie 2016. Cu toate acestea, Cameron a declarat că speră că cetățenii vor vota pentru rămânerea Marii Britanii în cadrul UE, în cazul în care reformele planificate în acest sens vor fi realizate: ”*Decizia va fi luată de poporul britanic. Trebuie să respectăm această decizie, oricare ar fi ea. Nu cred că ieșirea este răspunsul corect… Dacă acesta va fi răspunsul, va trebui să facem tot ce este posibil ca lucrurile să funcționeze”.*

Treptat, agenda politică a liderilor britanici a provocat declarații acide ale liderilor europeni, cum este, de exemplu, reacția Președintelui Comisiei Europene de la acea vreme- Jean-Claude Juncker: ”Nu cred că Uniunea Europeană va fi în pericol de moarte dacă Marea Britanie pleacă, întrucât vom continua o politică de colaborare apropiată în Europa, chiar vom avansa în Uniunea Europeană, în special în ceea ce privește uniunea economică și monetară, a spus Juncker, într-un discurs susținut la Forumul economic internațional desfășurat la Sankt Petersburg, Rusia. Alți oficiali europeni au considerat un pericol care ar putea duce la dezintegrarea UE: germanii, mai pesimiști, au considerat că: „naționalismului care întoarce statele europene unele împotrivă altora”[3], iar Angela Merkel avertiza britanicii că ”vor primi o înţelegere dură, dacă votează în favoarea Brexit-ului.”

Totodată, marile puteri economice ale lumii din cadrul G7 avertizau, după o reuniune în Japonia, cu privire la „şocul” pe care-l va reprezenta un Brexit nu doar pentru britanici, ci şi pentru o economie mondială deja slăbită.

Printre dezavantajele enumerate de reprezentanții Băncii Angliei se află: ”lungi perioade de incertitudini pentru perspectivele economice, inclusiv cele legate de perspectivele de creştere a exporturilor”. Aceste incertitudini ar reduce probabil cererea pe termen scurt şi ar avea implicaţii semnificative pentru preţurile activelor, în special asupra cursului de schimb.

Ieşirea Marii Britanii din Uniunea Europeană va cauza, tot conform previziunilor, o gaură în economia ţării de peste 100 de miliarde de lire sterline şi peste 1 milion de britanici şi-ar putea pierde locul de muncă după contracţia pieţei, arată un studiu făcut la comanda angajaţilor Confederaţiei pentru Industria Britanică. ”Analiza arată foarte clar de ce ieşirea din Uniunea Europeană ar fi o lovitură grea pentru standardele noastre de viaţă, locurile de muncă şi creşterea economică. Economiile pe care le-am face din reducerea contribuţiilor la bugetul

european şi eliminarea legislaţiei impuse de la Bruxelles sunt depăşite de impactul negativ asupra comerţului şi investiţiilor". Chiar şi în cel mai bun caz posibil, economia Marii Britanii va fi lovită de o undă de şoc", a precizat Confederaţia pentru Industria Britanică (CBI). În același timp, Londra va trebui să renegocieze acordurile comerciale cu alte țări, care acum sunt supuse reglementărilor dintre statele membre UE.

Efectele consultării populare din Marea Britanie au apărut și în alte state din UE, iar la Bruxelles există încă îngrijorări cum că acest gest ar putea "deveni contagios" și că se tem că și alte țări îi va urma exemplul. Este, de exemplu și cazul Danemarcei, unde locuitorii au cerut ca și în țara lor să fie organizat un referendum pe tema ieșirii din Uniunea Europeană. Mai exact, 42% dintre cei chestionați au răspuns că vor un referendum pe tema unei ieșiri a Danemarcei din Uniunea Europeană. În luna februarie 2019, procentul era de doar 37%.

Din perspectiva unora, România ar putea rămâne fără fonduri europene, dacă Marea Britanie iese din Uniunea Europeană, riscând nefinanţarea proiectelor, în condiţiile în care state precum Ungaria, Polonia şi ţările baltice vor fi mult mai rapide în absorbţia fondurilor, alte riscuri vizând deprecierea monedelor regionale în raport cu euro şi dolarul, însă mai puţin în cazul leului, care este oricum prea puternic, cu 5%-10% în comparaţie cu monedele din regiune, Brexit-ul influenţând şi schimburile comerciale şi numărul românilor care lucrează în Marea Britanie. Au existat îngrijorări că Marea Britanie va ieși din UE fără acord, ceea ce ar fi creat pericolul de a suspenda, timp de șapte ani, ajutoarele sociale pe care le acordă imigranţilor din UE, care vor veni pe teritoriul britanic, după intrarea în vigoare a mecanismului, nu și pentru cei care se află deja acolo. Această măsură i-ar fi afectat și pe românii care vor să plece la muncă în Marea Britanie și care nu ar mai putea să ceară ajutoare sociale, însă românii care se află deja acolo nu vor fi afectați de acest mecanism.

Realitatea însă s-a conturat cu totul altfel, și, după negocieri dure, s-a ajuns la un acord comercial și de cooperare post-Brexit.

B. Sinteza Acordului comercial și de cooperare dintre UE și Regatul Unit- aspecte relevante.

Acordul comercial și de cooperare se aplică de la 1 ianuarie 2021, cu titlu provizoriu, după ce a fost convenit de negociatorii UE și ai Regatului Unit pe 24 decembrie 2020.

Acordul comercial și de cooperare dintre UE și Regatul Unit stabilește regimuri preferențiale în domenii precum comerțul cu mărfuri și servicii, comerțul digital, proprietatea intelectuală, achizițiile publice, aviația și transportul rutier, energia, pescuitul, coordonarea securității sociale, aplicarea legii și cooperarea judiciară în materie penală, cooperarea tematică și participarea la programele Uniunii. Are la bază dispoziții care asigură condiții de concurență echitabile și respectarea drepturilor fundamentale.

Deși este departe de a asigura nivelul de integrare economică din perioada în care Regatul Unit era stat membru al UE, Acordul comercial și de cooperare depășește acordurile tradiționale de liber schimb și oferă o bază solidă pentru menținerea prieteniei și cooperării de lungă durată.

Acordul comercial și de cooperare UE-Regatul Unit include:

1. ***un acord de liber schimb***, cu o cooperare intensă în domeniul economic, social și de mediu și în domeniul pescuitului;
2. ***un parteneriat strâns privind securitatea cetățenilor***;
3. ***un cadru general de guvernanță***, considerat un acord orizontal de guvernanță.

Politica externă și cooperarea în materie de securitate externă și de apărare nu sunt acoperite de acord, deoarece Regatul Unit nu a dorit să negocieze această chestiune.

Prin urmare, **începând cu 1 ianuarie 2021, nu va exista niciun cadru între Regatul Unit și UE pentru elaborarea și coordonarea de răspunsuri comune la provocările în**

materie de politică externă, de exemplu impunerea de sancțiuni împotriva resortisanților țărilor terțe sau a economiilor acestora.

În plus, **Acordul comercial și de cooperare nu acoperă nicio decizie privind echivalențele pentru serviciile financiare,** caracterul adecvat al regimului de protecție a datelor din Regatul Unit sau evaluarea regimului sanitar și fitosanitar al Regatului Unit în scopul includerii acestuia pe lista țărilor terțe autorizate să exporte produse alimentare către UE. Într-adevăr, acestea sunt decizii unilaterale ale UE și nu fac obiectul negocierilor.

1. Acordul de liber schimb[4]:

Acordul nu acoperă numai comerțul cu bunuri și servicii, ci și o gamă largă de alte domenii în interesul UE, cum ar fi investițiile, concurența, ajutoarele de stat, transparența fiscală, transportul aerian și rutier, energia și sustenabilitatea, pescuitul, protecția datelor și coordonarea securității sociale.

- Acesta prevede tarife zero și cote zero pentru toate mărfurile care respectă regulile de origine corespunzătoare.
- Ambele părți s-au angajat să asigure condiții de concurență echitabile și solide prin menținerea unor niveluri ridicate de protecție în domenii precum protecția mediului, lupta împotriva schimbărilor climatice și stabilirea prețului carbonului, drepturile sociale și ale lucrătorilor, transparența fiscală și ajutoarele de stat, printr-o aplicare eficientă la nivel național a legilor, un mecanism obligatoriu de soluționare a litigiilor și posibilitatea ca ambele părți să ia măsuri de remediere.
- UE și Regatul Unit au convenit asupra unui nou cadru pentru gestionarea comună a stocurilor de pește din apele UE și din apele Regatului Unit. Regatul Unit va fi în măsură să-și dezvolte și mai mult activitățile de pescuit, în timp ce activitățile și mijloacele de subzistență ale comunităților europene de pescari vor fi protejate, iar resursele naturale vor fi conservate.
- În ceea ce privește transporturile, acordul prevede o conectivitate continuă și durabilă în domeniul transportului aerian, rutier, feroviar și maritim, deși accesul pe piață scade sub nivelul oferit de piața unică. Acesta include dispoziții menite să le asigure operatorilor din Uniune și din Regatul Unit condiții de concurență echitabile, astfel încât drepturile pasagerilor, drepturile lucrătorilor și siguranța transporturilor să nu fie subminate.
- În ceea ce privește energia, acordul oferă un nou model de comercializare și interconectivitate, cu garanții pentru o concurență deschisă și loială, inclusiv în ceea ce privește standardele de siguranță pentru activitățile offshore și producția de energie din surse regenerabile.
- În materie de coordonare a securității sociale, acordul urmărește să asigure o serie de drepturi cetățenilor UE și resortisanților Regatului Unit. Acest lucru se referă la cetățenii UE care lucrează, călătoresc sau se mută în Regatul Unit și la resortisanții Regatului Unit care lucrează, călătoresc sau se mută în UE după 1 ianuarie 2021.
- În cele din urmă, acordul permite continuarea participării Regatului Unit la o serie de programe emblematice ale UE pentru perioada 2021-2027 (sub rezerva unei contribuții financiare din partea Regatului Unit la bugetul UE), cum ar fi Orizont Europa.

2. Un parteneriat strâns privind securitatea cetățenilor:

Acordul comercial și de cooperare stabilește un nou cadru pentru cooperarea în materie de asigurare a respectării legii și pentru cooperarea judiciară în materie penală.

Aceasta recunoaște necesitatea unei cooperări strânse între autoritățile polițienești și judiciare naționale, în special pentru combaterea și urmărirea penală a criminalității transfrontaliere și a terorismului.

Se creează noi capacități operaționale, ținând seama de faptul că Regatul Unit, în calitate de stat care nu este membru al UE și al spațiului Schengen, nu va dispune de aceleași facilități ca înainte.

Cooperarea în materie de securitate poate fi suspendată în cazul încălcării de către Regatul Unit a angajamentului său de a continua aderarea la Convenția europeană a drepturilor omului și punerea sa în aplicare la nivel național.

3. Un Acord orizontal de guvernanță

Gândit a fi un cadru care să treacă proba timpului, acest acord orizontal de guvernanță este un capitol dedicat guvernanței care oferă claritate cu privire la modul în care Acordul comercial și de cooperare va fi aplicat și controlat, cu scopul de a oferi o securitate juridică maximă întreprinderilor, consumatorilor și cetățenilor.

De asemenea, acesta instituie un ***Consiliu mixt de parteneriat***, care se va asigura că acordul este aplicat și interpretat în mod corespunzător și în cadrul căruia vor fi discutate toate chestiunile care apar.

Mecanismele obligatorii de punere în aplicare și de soluționare a litigiilor vor asigura respectarea drepturilor întreprinderilor, ale consumatorilor și ale persoanelor fizice. Efectul dorit al acestor mecanisme create prin acord, presupune ca întreprinderile din UE și din Regatul Unit să concureze în condiții echitabile, cu evitarea utilizării de către oricare dintre părți a autonomiei sale de reglementare, pentru a acorda subvenții neloiale sau pentru a denatura concurența. Acordul prevede posibilitatea adoptării de măsuri de reechilibrare, de remediere, compensatorii și de salvgardare. Se poate observa că prin aceste reglementări se preiau o parte din reglementările concurențiale prevăzute in Tratatul de la Lisabona, care nu se va mai aplica în cazul Marii Britanii, după ”divorțul” de UE.

Ambele părți se pot angaja în represalii transsectoriale în cazul încălcării Acordului comercial și de cooperare. Aceste represalii transsectoriale se aplică tuturor domeniilor parteneriatului economic. Dacă una din părți își încalcă obligațiile, se vor aplica anumite clauze de suspendare a cooperării în materie de aplicare a legii și a cooperării judiciare.

Site-ul Uniunii Europene conține, într-o manieră sintetizată, toate informațiile privind schimbările generate de Brexit, în domeniul relațiilor comerciale internaționale, a relațiilor cu piața unică europeană și nu numai, incluzând relații suplimentare cu link-urile aferente privind:

- Exportul din UE, importul în UE – tot ce trebuie să știți, pentru fiecare produs în parte, cu privire la tarife și taxe, proceduri vamale, reguli de origine, bariere în calea comerțului, cerințe privind produsele și statistici pentru toate țările UE și pentru peste 120 de piețe de export din întreaga lume (DG Comerț);
- Impozitare și vamă – Întrebări și răspunsuri privind impactul retragerii Regatului Unit din UE, din piața sa unică și din uniunea vamală (DG TAXUD);
- Impozitare și vamă – Informații legate de ieșirea Regatului Unit de sub incidența regimurilor comerciale preferențiale ale UE cu țări terțe (DG TAXUD).

C. Relatiile politice ale României cu UK, conform datelor furnizate de Ambasada Romaniei in UK[5]. **Istoric și evoluție**.

Relaţiile diplomatice dintre România şi Regatul Unit al Marii Britanii şi Irlandei de Nord au fost stabilite la 20 februarie 1880, la doi ani după încheierea războiului de independenţă împotriva Imperiului Otoman, desfăşurat între anii 1877-1878.

În aceeaşi zi, relaţiile diplomatice româno-britanice au fost stabilite la nivel de legaţie. Consulul general al Marii Britanii la Bucureşti, William Arthur White, a fost primul dintre reprezentanţii guvernelor celor trei Mari Puteri care şi-a prezentat scrisorile de acreditare ca Trimis extraordinar şi Ministru plenipotenţiar al Regatului Unit al Marii Britanii şi Irlandei de Nord la Bucureşti, după îndeplinirea formalităţilor protocolare la Ministerul Afacerilor Străine.

În baza reciprocităţii, guvernul de la Bucureşti l-a numit pe Nicolae Callimachi-Catargiu, fost ministru de externe şi agent diplomatic al României la Paris, în calitate Trimis extraordinar şi Ministru plenipotenţiar al României la Londra. La 19 iulie 1880, acesta a prezentat scrisorile de acreditare Reginei Victoria.

Evenimentul a fost bine pregătit în prealabil. Ca urmare a misiunii diplomatice a poetului, scriitorului şi politicianului Vasile Alecsandri la Londra şi Paris, încununată de succesul obţinerii recunoaşterii Principatelor Unite de Marea Britanie şi Franţa, în 1860 au fost stabilite Agenţii diplomatice la Londra şi Paris.

Printre diplomaţii români de prestigiu care au lucrat la Londra se numără şi Mircea Eliade, tânăr asistent universitar, care, la 33 de ani, era numit ataşat de presă şi cultură la Legaţia României în Regatul Unit. Acesta avea să devină faimos istoric al religiilor, filozof şi profesor al Universităţii din Chicago, de renume internaţional.

După revoluţia anti-comunistă din 1989, Marea Britanie a devenit un partener apropiat şi unul dintre principalii susţinători ai aderării României la NATO şi Uniunea Europeană.

D. Background Relatiile economice ale Romaniei cu UK, conform datelor furnizate de Ambasada Romaniei în UK[6] **Istoric și evoluție.**

În anul 2018 s-a înregistrat un nou record în istoria relațiilor bilaterale, schimburile comerciale ajungând la 4,62 miliarde euro, din care exporturi 2,87 miliarde euro, iar importuri 1,75 miliarde euro. Valorile record înregistrate în anul 2018 se încadrau într-o traiectorie pozitivă de durată, reprezentând al 9-lea an consecutiv de creștere a schimburilor comerciale bilaterale și a exporturilor românești către UK. Marea Britanie reprezintă pentru Romania al 7-lea partener între statele membre UE în ceea ce privește comerțul total cu bunuri. La export, UK este a 5-a țară între piețele de destinație a exporturilor românești, iar în topul țărilor partenere la import ocupă locul 13 în cadrul statelor UE.

Fluxurile comerciale bilaterale sunt dominate de produse cu înalt grad de prelucrare. Principalele grupe de bunuri exportate fiind: maşini, aparate, echipamente electrice şi părţi ale acestora; vehicule, aeronave, vase şi echipamente auxiliare de transport; materiale textile și îmbrăcăminte; metale comune și articole din metale comune; materiale plastice și articole din material plastic, cauciuc și articole din cauciuc; produse alimentare; mărfuri şi produse diverse (în majoritate mobilă).

La 28.02.2019 (date ale ONRC), Marea Britanie se situa pe locul 13 în topul investitorilor străini din România, cu o valoare a capitalului social subscris de 1,56 miliarde euro (2,35% din totalul investițiilor străine) în 5.781 societăți comerciale cu participare britanică.

În clasamentul primelor 40 de societăţi după participarea străină la capitalul social total subscris, în echivalent valută, se află 4 firme cu capital britanic (British - American Tobacco Romania, TT Elektronics Integrated Manufacturing Services SRL, Provident Financial Romania si Pilkington Automotive Romania SA).

E. Retragerea Marii Britanii din UE prin acord:

Procesul retragerii nu a fost unul usor, ţinând cont de actualele reglementări ale tratatului de la Lisabona, cu atat mai mult cu cat este o premiera in istoria construcţiei europene, cand un stat fondator se retrage din UE. Astfel, in 25.03.2019, Home Office confirmă extinderea Articolului 50 din tratat. Guvernul britanic anunța prelungirea termenului de retragere a Marii Britanii din UE (i.e. prelungirea Articolului 50), până la data de 22 mai 2019, cu condiția aprobării Acordului de retragere de către Camera Comunelor a Parlamentului britanic, până la 29 martie 2019. Dacă Acordul de retragere nu ar fi fost aprobat

de Camera Comunelor, Articolul 50 s-ar fi prelungit până la data de 12 aprilie 2019, data până la care guvernul britanic trebuia să indice pașii următori în acest proces. Prelungirea a fost acordată de Uniunea Europeană, la solicitarea Marii Britanii.

Din 30.03.2019, procedura de înregistrare pentru obținerea noului statut de ședere în Regatul Unit a fost disponibilă pentru toți cetățenii români, indiferent de tipul de document de identitate pe care îl dețin, fie pașaport electronic, fie carte de identitate sau pașaport simplu.

Administratia a fost nevoita sa ofere solutii la deciziile politicienilor. Astfel, un număr de 388.600 de cetățeni români din Marea Britanie depuseseră, până la data de 31 octombrie 2019, solicitări de înregistrare pentru a primi statutul de rezident în cadrul procedurii EU Settlement Status (EUSS). Conform statisticilor ale Home Office, publicate la 14.11.2019, 2.4 milioane de cetățeni UE au solicitat noul statut de rezident până la sfârșitul lunii octombrie 2019. Acest lucru trebuia sa se realizeze, întrucât, post BREXIT, pentru a continua să se bucure de drepturile actuale pe teritoriul Marii Britanii (dreptul de a locui, a studia și a munci) pe teritoriul Marii Britanii, toți cetățenii europeni trebuie să solicite noul statut de rezident. S-au stabilit ca date limită:

➡30.06.2021 (pentru cetățenii UE aflați în UK la data de 31.12. 2020), în cazul unui acord UE – Marea Britanie (deal Brexit), respectiv

➡31.12.2020 (pentru cetățenii UE aflați în Marea Britanie la 31.01.2020), în cazul lipsei unui acord UE – Marea Britanie (no deal Brexit)[7]

Procedurile post Brexit nu sunt deloc simple și sunt structurate după cum urmează:

Toți cetățenii UE **care sosesc în UK înainte de Brexit și intenționează să rămână după 31 decembrie 2020** trebuie să solicite acest statut nou de imigrare în UK.

Există două tipuri de înregistrare pentru noul statut:

- **Statutul SETTLED** se aplică cetățenilor europeni și membrilor de familie ai acestora care au locuit în Marea Britanie o perioadă neîntreruptă de 5 ani la data aplicării;
- **Statutul PRE-SETTLED** se aplică celor care au locuit în Marea Britanie pentru o perioadă mai scurtă de 5 ani, până la data de 31 decembrie 2020 și le permite acestora să acumuleze cei 5 ani necesari aplicației de SETTLED (este obligatoriu să aplicați pentru statutul de settled inainte de data expirarii statutului de pre-settled).

Aplicanții trebuie să dovedească: naționalitatea, identitatea, rezidența continuă[1] și să furnizeze date privind cazierul judiciar (dacă acesta există).

Posesorii de:

- **Residence Card -** trebuie să solicite, de asemenea, statutul în cadrul noului sistem de inregistrare.
- **Indefinite Leave to Remain –** se recomandă sa aplice pentru noul statut.

Numai persoanele care se află deja în UK înainte de 31 decembrie 2020 pot solicita noul statut de rezident, iar cererile trebuie depuse până la 30 iunie 2021.

Uniunea Europeană și Regatul Unit au agreat la 17 octombrie 2019 proiectul unui Acord de retragere a Regatului Unit din UE.[8]

Retragerea UK din UE se va efectua în conformitate cu Acordul de Retragere, fiind urmată de o perioadă de tranziție până la data de 31 decembrie 2020. Sfârșitul perioadei de tranziție va marca încetarea aplicării legislației europene în Marea Britanie era stabilit de cele două părți.

Acordul de retragere a intrat în vigoare la 1 februarie 2020 și a permis asigurarea unei perioade de tranziție între cele două părți, în perioada 1 februarie 2020 – 31 decembrie 2020. În această perioadă, Regatul Unit nu a mai participat la procesul decizional și nu a mai fost reprezentat în instituțiile UE, dar a aplicat, în continuare, acquis-ul european, păstrând drepturile și obligațiile specifice statelor membre UE.

În paralel, începând cu luna martie 2020, Uniunea Europeană și Regatul Unit au desfășurat negocieri pentru stabilirea cadrului relațiilor viitoare. Acordul a fost semnat la 30

decembrie 2020, urmând să constituie baza parteneriatului dintre Uniunea Europeană și Regatului Unit atât în plan comercial, cât și în multiple domenii sectoriale.

În paralel, finalul perioadei de tranziție (31 decembrie 2020) generează schimbări inevitabile, cu efecte concrete la nivelul cetățenilor/mediului de afaceri/altor categorii în relația cu Regatul Unit.

Cu toate acestea, există deschiderea oficialilor europeni față de Regatul Unit al Marii Britanii după ce acesta a devenit stat terț. Astfel, Comisia Europeană a aprobat un proiect care le va permite companiilor financiare din Marea Britanie să continue temporar, după Brexit, operaţiunile convertibile în moneda euro. Companiile financiare britanice vor putea continua timp de 18 luni, începând din ianuarie 2021, tranzacţiile convertibile în euro, în relaţia cu clienţi din Uniunea Europeană. „Această decizie va asigura stabilitatea financiară, le va oferi participanţilor de pe piaţă 18 luni pentru a reduce expunerile convertibile excesive", declarat Valdis Dombrovskis, vicepreşedinte al Comisiei Europene responsabil de Economie şi Comerţ.[9]

Bruxellesul semnalase că va acorda Marii Britanii acces „temporar" la tranzacţii convertibile în euro după încheierea tranziţiei post-Brexit, pe 31 decembrie 2020, pentru a evita perturbări financiare grave, în contextul în care un departament al Bursei din Londra (LSE) administrează 90% dintre schimburile în monede diferite. Tranzacţiile în euro au reprezentat mult timp unul dintre elementele de negociere ale Acordului Brexit. Guvernul britanic speră să menţină tranzacţiile în euro în districtul financiar al Londrei (City of London) în pofida Brexit. Acest lucru pare un „blestem" al istoriei, întrucât, încă de la aderare, în urmă cu 48 de ani, Marea Britanie nu a dorit să renunțe la Lira sterlină tradițională în favoarea Euro, iar acum solicită prelungirea tranzacțiilor în euro!!!

În privința statutului românilor în UK după încheierea perioadei de tranziție, aparatul diplomatic român de la Londra, informează, pe site-ul ambasadei, despre demersurile pe care românii care lucrează și locuiesc în UK trebuie să le întreprindă pentru a-și continua legal viața liniștiți, după 31 dec 2021.

Conform statisticilor publicate de Home Office la 13 februarie, 498.700 de cetățeni români aflați în UK au aplicat (până la 31 ianuarie 2020) pentru noul statut de rezident.

Pentru a continua ca romanii să beneficieze de drepturile actuale pe teritoriul UK și post-Brexit, trebuie ca aceștia să aplice pentru statutul pre-settled/ settled.[10]

Incepând cu data de 14 februarie 2020, cetățenii români care doresc să informații privind înregistrarea sub noul sistem de rezidență EUSS, dar și cu privire la statutul cetățenilor RO în context Brexit au găsit toate informțiile necesare și susținerea personalului ambasadei României la Londra, pentru a-și alege varianta optimă în privința statutului post Brexit al fiecărui cetățean român, în funcție de situația fiecăruia.

În plan intern autoritățile române au pregătit și un site[1], care cuprinde **informații și link-uri utile** pentru pregătirea cetățenilor, mediului de afaceri și oricăror părți interesate cu privire la schimbările care vor avea loc în relația cu Regatul Unit, structurate pe următoarele tematici:

- Reglementări vamale, taxe, certificate
- Transport, autorizații
- Mediu de afaceri
- Mobilitate și cetățeni
- Justiție și afaceri interne

F. Din perspectiva relațiilor bilaterale România stat UE -UK sunt și în perioada post-Brexit o serie de **avantaje,** care mențin România pe harta investitorilor britanici:

Pornind de la faptul că România este cea mai mare piaţă internă din Sud Estul Europei şi a doua ca mărime în Europa Centrală şi de Sud Est (peste 20 de milioane de locuitori), țara

noastră este o poartă de acces la Piaţa Unică Europeană cu peste 500 de milioane de consumatori, având un potenţial de piaţă important: locul 9 ca dimensiune şi locul 7 ca populaţie în UE 28.

Poziţia geostrategică favorabilă constituie un avantaj în stabilirea de noi conexiuni economice și cu Comunitatea Statelor Independente, zona Balcanilor, Orientul Mijlociu şi Africa de Nord, fiind străbătută de 3 coridoare de transport pan-europene: 4, 7 și 9.

Mediul economic românesc oferă un climat investiţional cu costuri competitive, cu o fiscalitate avantajoasă dată de cota unică de impozitare de 16% (una dintre cele mai scăzute în UE), dar și de o creștere economică sustenabilă (chiar dacă această creștere este influențată de fluctuațiile și instabilitatea de pe piețele europene și internaționale), o inflaţie în scădere (față de alte state din zonă).

Rata de absorbţie a fondurilor europene la sfârşitul anului 2015, de până la 80% , parteneriatul cu instituţii financiare internaţionale precum FMI, BERD, Banca Mondială, Comisia Europeană oferă garanții de succes a afacerilor demarate, dezvoltate de cetățenii britanici în România. Preocupări guvernamentale există și sunt concretizate și printr-un site[1] care oferă doritorilor toate datele necesare pentru a demara, dezvolta o afacere in România.

Resursele naturale bogate, incluzând pământ agricol fertil, petrol, gaze naturale, cărbune, aur, etc., forţa de muncă înalt calificată la preţuri competitive, având cunoştinţe solide în tehnologie, IT şi inginerie, susținute de o reţea extinsă de telecomunicaţii în sistem GSM, inclusiv 5G, infrastructura industrială dezvoltată, Portul Constanţa, cel mai mare şi mai adânc port la Marea Neagră, 1/3 din fluviul Dunărea care străbate teritoriul României, dar și o infrastructură fluvială şi maritimă dezvoltată, dublată de un potenţial turistic important, confirmat de însuși Printul Charles, moștenitorul coroanei regale britanice sunt argumentele indubitabile care mențin România pe harta investitorilor englezi și după Brexit.

Totodată, România, prin relaţiile internaţionale pe care le are ca stat membru UE, membru NATO, membru OMC din ianuarie 1995, membru al ONU şi al altor organizaţii internaționale, precum: Consiliul Europei, OSCE, Organizaţia Internaţională "La Francophonie" confirmă deschiderea țării spre noi oportunități de afaceri bilateriale.

În același sens, trebuie menționate și relaţiile diplomatice bilaterale cu 177 de state din 191, Tratate de comerţ liber cu ţările membre EFTA, CEFTA, care fac ca interesul britanicilor să rămână ridicat în privința României, mai ales ținând cont de calitatea forței de muncă, calificate, cu care sunt obișnuiți, muncitori, corecți, cinstiți, fideli, morali față de angajatori, pentru a enumera doar câteva dintre calitățile românilor.

G. Concluzii privind bariere și oportunități în relația UE-UK și România-UK:

După negocieri intense, Comisia Europeană a finalizat în 24 dec 2020, sub președinția doamnei Ursula **von der Leyen** un acord cu Regatul Unit cu privire la termenii viitoarei cooperări ale acestui stat cu Uniunea Europeană. Aceasta declara: *„A meritat să luptăm pentru acest acord, deoarece avem acum un acord echitabil și echilibrat cu Regatul Unit, care va proteja interesele noastre europene, va asigura o concurență loială şi va asigura predictibilitatea atât de necesară pentru comunitățile noastre de pescari. În cele din urmă, putem să lăsăm Brexitul în urmă și să privim către viitor.* ***Acum Europa avansează****."*

Negociatorul-șef al Comisiei Europene, Michel Barnier, confirma: *„Am ajuns acum la sfârşitul unei perioade foarte intense de patru ani, în special ultimele nouă luni, în cursul căreia am negociat* ***retragerea ordonată*** *a Regatului Unit din UE şi un parteneriat nou, asupra căruia am convenit în cele din urmă (...). Pe parcursul acestor negocieri, protejarea intereselor noastre a fost primordială și mă bucur că am reuşit să facem acest lucru. Acum, este de competența Parlamentului European și a Consiliului să își exprime punctul de vedere cu privire la acest acord."*

Dincolo de declarații politice, am putea crede că, abia ”*Acum Europa avansează”.* Pare ciudată declarația președintei Comisiei Europene. În spatele acestei declarații se dezvăluie negocierile dure purtate cu Marea Britanie, pentru a realiza ”o ***retragere ordonată*** *a Regatului Unit din UE”,* în condițiile în care, încă de la prima zi a UK în UE, aceasta a avut un statut privilegiat, de care de multe ori s-a plâns Franța și Germania, alți doi cofondatori importanți a UE, care nu au beneficiat de aceleași avantaje. (posibilitatea de a refuza eliminarea controalelor la frontiere sau moneda unică europeană.)

Marea Britanie a contribuit în ultimii 40 de ani la formarea UE şi a iniţiat numeroase transformări, dar fără britanici, care se opuneau în permanenţă tuturor proiectelor de lege avansate de Comisia Europeană, deciziile se vor lua de acum înainte mai facil, consideră unii.[11]

Expertul în materie de UE, Janis Emmanouilidis, nu crede că deciziile se vor putea lua mai uşor pe viitor. Totuşi, numeroase reguli excepţionale şi reducerea contribuţiei la bugetul UE, de care beneficia Marea Britanie, vor fi anulate.[12]

În același discurs, se poate considera că după plecarea Marii Britanii din UE nu va mai exista opoziție. **Armata UE poate deveni realitate**, știut fiind că Marea Britanie a subminat până acum toate încercările de înființare a unei armate a UE puternice şi independente, care să opereze fără participare NATO. Fără frâna britanică, strategii militari ai UE au acum motive să jubileze. Şi statele care se pronunţă pentru mai mult protecţionism, pentru intervenţia statului în economie şi pentru o politică bugetară mai relaxată au de ce se bucura câtă vreme Londra nu se mai amestecă în aceste chestiuni. UE va deveni mai estică şi mai sudică în absenţa polului Marea Britanie, cred experţii UE cantonaţi în institutele de analiză de la Bruxelles.

Vacantarea locurilor de muncă din instituțiile europene (câteva mii de joburi **) este iarăși un motiv de bucurie pentru mulți.** Astfel, cetăţenii britanici angajaţi în cadrul Comisiei Europene, a diplomaţiei europene, membri ai Parlamentului European, ai Curţii de Justiţie Europene, ai Curţii de Conturi şi ai altor instituţii vor fi nevoiţi să plece. Marea Britanie şi-a plasat mai puţini funcţionari în instituţiile de la Bruxelles, comparativ cu Grecia, de pildă, o ţară cu mult mai mică, dar are numeroşi reprezentanţi în funcţii de conducere. Totuşi, schimbările de personal se vor petrece pe parcursul mai multor ani, fiindcă ieşirea Marii Britanii din UE nu înseamnă automat şi încetarea tuturor contractelor de muncă.

Mai multă franceză elegantă, mai puţină engleză sacadată se bucură francofonii.

Până acum 15 ani, franceza era principala limbă vorbită pe culoarele instituţiilor UE. Un comisar care să nu vorbească fluent limba franceză era pe vremuri ceva de neînchipuit. Dar lucrurile s-au schimbat odată cu intrarea în UE a statelor din estul continentului. Dintr-o dată, engleza a devenit principala limbă vorbită în instituţiile de la Bruxelles. Şi limba germană şi-a pierdut din însemnătate. Acum, că Marea Britanie părăseşte UE, există posibilitatea ca limba franceză să-şi reintre în drepturi. Totuşi, pentru traducători şi interpreţi nu se schimbă nimic. Limba engleză rămâne limbă oficială a UE, fiindcă în Irlanda sau Malta şi engleza are statut de limbă oficială.

Mai puţini oameni enervanţi!

Eurodeputaţii britanici, adversari ai UE, vor dispărea din Parlamentul European. Deosebit de enervante erau pentru susţinătorii UE tiradele unora dintre conservatorii britanici şi atacurile la baionetă ale reprezentanţilor "United Kingdom Independence Party" (UKIP). Liderul acestei formaţiuni, Nigel Farage, este, ce-i drept, un orator briliant, dar "nu vom duce lipsa mesajelor fără sens pe care ni le-a servit", a declarat o eurodeputată social-democrată, care a dorit să-şi păstreze anonimatul.[13]

Bucurie există și din partea britanicilor, care consideră că: „Pentru prima dată din 1973 vom fi un stat de coastă independent, cu control deplin al apelor noastre”, a subliniat premierul precizând că pescarii vor fi sprijiniți cu 100 de milioane de lire pentru a-și

moderniza flotele. Vor fi „recunoaștere și respect reciproce”. Acest lucru fiind posibil după ce competența Curții Europene de Justiție asupra Marii Britanii se va încheia.[14] (Pescuitul a reprezentat unul dintre capitolele importante de negociere.)

În evoluția negocierilor, au existat momente de blocaje legate de două probleme importante: condiţiile echitabile de afaceri şi pescuitul, compromisul fiind așteptat mai mult de la UE. Eşecul unui acord referitor la comerţul cu bunuri de la sfârșitul anului 2020, ar fi provocat unde de şoc pe pieţele financiare, afectând economiile europene, aglomerând graniţele şi perturbând lanţurile de aprovizionare (fapt care oricum s-a realizat la finalul lui 2020, generat fiind de restricțiile de circulație între statele membre, restricții care au blocat tirurile transportând mărfuri așteptate de europeni și britanici, exact în perioada sărbatorilor de iarnă).

Marea Britanie s-a dovedit a fi o dură negociatoare, fortând chiar o ieșire din UE, declarată și asumată la finele anului 2020. Chiar dacă unii au sperat, până în ultimul moment un nou referendum asupra Brexit – Brexin, acest lucru nu s-a întâmplat și nici nu se va mai întâmpla în actuala formulă de conducere a UE.

Din punctul de vedere al României, lucrurile se vor schimba, după reguli noi, așa cum este și firesc, pentru un stat non- UE. Câteva exemple de domenii în plan economic afectate sunt:

Deducerea TVA aferentă serviciilor financiar – bancare- Brexit-ul poate genera oportunități de deducere a TVA, de exemplu, pentru băncile și companiile de asigurări din România, care, în prezent, acestea nu deduc TVA sau deduc într-o proporție minimă. Astfel, prestările de servicii financiar-bancare realizate de prestatori români către clienți din afara Uniunii Europene vor permite deducerea TVA, prin excepție de la regula generală.

Înregistrarea în scopuri de TVA. Există în prezent companii stabilite în Marea Britanie înregistrate în scopuri de TVA în România, prin procedură directă. Odată cu Brexit-ul, acestea vor trebui să schimbe procedura de înregistrare în scopuri de TVA și vor fi nevoite să desemneze un reprezentant fiscal, cu toate obligațiile ce rezultă de aici. (ex: răspunderea reprezentantului fiscal pentru obligațiile de TVA ale companiei britanice, ori emiterea unei scrisori de garanție bancară etc). Se va stabili procedura de schimbare a formei de înregistrare sau dispoziții tranzitorii, pentru a ști cât de complicată sau de ușoară va fi această schimbare juridică fiscală. Cert este că prevederile legislației de TVA în vigoare nu permit păstrarea formei directe de înregistrare în scopuri de TVA, iar în cazul în care codul de TVA devine invalid activitățile comerciale ale companiilor britanice din România ar putea fi blocate.

Regulile de utilizare și exploatare efectivă în prestarea serviciilor . În prezent, serviciile de procesare a bunurilor prestate de o companie din România către o companie din Marea Britanie au loc acolo unde beneficiarul este stabilit. După Brexit devin aplicabile prevederile de “use and enjoyment”, prin care prestatorul este obligat, ca regulă generală, să colecteze TVA din România, dacă serviciile sunt utilizate și exploatate efectiv în România. Acest lucru, cumulat cu faptul că încă nu există încă declarații de reciprocitate pentru rambursarea TVA între România și Marea Britanie, va crește costurile beneficiarului din Marea Britanie. Pe termen mediu și lung, dacă acest lucru nu va fi rezolvat, business-ul cu România poate deveni nerentabil, sau profitul sub așteptări.

Operațiuni vamale. Livrările de bunuri expediate din Marea Britanie către România și invers vor face obiectul operațiunilor vamale, iar tratatmentul vamal va fi cel aplicabil oricărui stat terț. În prezent, nu este cunoscut cuantumul taxelor vamale percepute după Brexit. Astfel, cel puțin pentru perioada imediată post-Brexit, se pot înregistra întârzieri în lanțul logistic și o creștere a costurilor pentru bunurile importate în România de peste Canalul Mânecii.

Scutirea impozitului cu reținere la sursă pentru plățile externe. În domeniul impozitării directe, sunt câteva zone importante care vor fi afectate de ieșirea Marii Britanii din Uniunea Europeană. Directivele europene privind dividendele, dobânzile și redevențele[1], care ofereau un tratament fiscal favorabil și care, post-Brexit, nu mai pot fi aplicate în relațiile dintre o societate din România și una din Marea Britanie, constituie o altă barieră care trebuie avută în vedere. Pe de altă parte, tratamentul fiscal favorabil prevăzut de Directiva privind fuziunile nu va mai putea fi invocat în acțiuni de restructurare și reorganizare întreprinse între societăți din România și companii din Marea Britanie.

Cote de impozit aplicabile. În lipsa aplicabilității directivelor amintite, cotele de impozit prevăzute de Codul Fiscal (5% pentru dividende, respectiv 16% pentru dobânzi și redevențe), ori cele prevăzute de convenția de evitare a dublei impuneri (10% sau 15%, în funcție de natura plății), în anumite condiții, vor fi aplicabile. Acestea pot genera un cost suplimentar la nivelul companiilor. O modificare a convenției de evitare a dublei impuneri între România și Marea Britanie, prin păstrarea unui tratament similar cu cel prevăzut de directive, ar putea reduce povara fiscală. Iată o temă de gândire – şi nu este singura – pentru Ministerul Finanţelor Publice, care va avea mult de lucru în aceste luni. O discuție privind renegocierea convenției este pe agenda guvernului britanic în anul 2021. Totuși, rămâne de văzut în ce direcție vor merge aceste potențiale modificări. În prezent, *excedentul bugetar actual al României cu Marea Britanie este de 1 miliard de euro, conform ANEIR, împărțit fiind pe export: 2486,2 milioane euro și import: 1540,9 mil. euro.*

Dreptul de ședere în România, post-Brexit a fost abordat și pentru varianta ”no deal”, care acum nu mai este de actualitate, dar care a fost avută în vedere de state precum Elveția sau Republica Cehă au implementat deja în legislația locală proceduri specifice pentru cetățenii britanici care au rezidență aici, în cazul ieșirii din Uniunea Europeană fără acord.

Inclusiv Guvernul României aprobat pe 19 martie 2019, un memorandum care cuprindea un plan de măsuri privind reglementarea statutului cetățenilor britanici, în contextul unui scenariu “no deal”. Măsurile aveau drept scop lămurirea unor aspecte importante cu privire la asigurarea continuității drepturilor dobândite de cetățenii britanici din România, dar și aspecte cum ar fi: dreptul de ședere, accesul la piața muncii, dreptul de proprietate asupra terenurilor, securitate socială și, nu în ultimul rând, accesul la educație.

Sintetizând, Acordul de retragere a Marii Britanii din UE a intrat în vigoare pe 1 februarie 2020. Acordul comercial post-Brexit a intrat în vigoare la 1 ianuarie 2021, de când Regatul Unit este stat terţ pentru ţările din Blocul Comunitar. În perioada de tranziţie care a urmat Regatul Unit a continuat să aplice regulile blocului comunitar, dar fără să participe la procesul decizional al UE, timp în care Londra şi Bruxellesul au negociat relaţia lor viitoare.

Astfel, anul 2021 aduce noi condiţii de călătorie, studii, muncă şi afaceri pentru cetăţenii Uniunii Europene, implicit pentru români, în relaţia cu Marea Britanie. Libera circulaţie a mărfurilor şi a cetăţenilor nu va mai funcţiona, Românii vor putea călători în Marea Britanie doar în baza cărţii de identitate până pe 30 septembrie 2021. După această dată, este obligatorie prezentarea unui paşaport. Românii vor putea petrece până la 6 luni pe an în Marea Britanie în calitate de turişti, însă cei care vor să muncească sau să studieze în acea perioadă vor avea nevoie de viză. De la 1 ianuarie 2021, românii care vor dori să muncească sau să studieze mai mult de 6 luni în Regat vor avea nevoie de viză.

La momentul finalizării acestei lucrări, evenimentele sunt încă în mișcare, la data de 3.02.2021, Londra a solicitat o prelungire până în 2023 a perioadei de graţie cu privire la controalele efectuate asupra schimburilor comerciale între Irlanda de Nord şi restul Regatului Unit, pentru a reduce impactul Brexitului asupra acestei provincii.

În cadrul acordului privind retragerea Regatului Unit din Uniunea Europeană, cele două părţi au convenit o perioadă de graţie privind controalele asupra produselor alimentare transportate de supermarketuri şi unii angrosişti din Marea Britanie către Irlanda de Nord,

pentru a reduce impactul noilor reguli post-Brexit. Premierul Boris Johnson a declarat că UE a "subminat" Acordul de retragere prin faptul că executivul comunitar a amenințat cu blocarea exporturilor de vaccin anti-COVID-19 peste frontiera irlandeză. Tensiunile par a fi fără final!

Acordul de retragere garantează o frontieră deschisă între UE și provincia Irlanda de Nord, fără a exista controale asupra produselor exportate. Totuși, Comisia Europeană a propus invocarea articolului 16, care permite UE și Regatului Unit să suspende orice aspect care, în opinia lor, provoacă "dificultăți economice, pentru societate și pentru mediu". Executivul UE a adoptat recent un mecanism de control al exporturilor de vaccinuri anti-COVID-19 produse în țările UE, pentru a împiedica ieșirea din blocul comunitar a unor cantități de vaccin care, în virtutea contractelor încheiate cu companiile farmaceutice, sunt destinate statelor membre.[15]

Bibliografie selectivă

1. https://www.historia.ro/sectiune/general/articol/drumul-marii-britanii-catre-uniunea-europeana
2. https://www.libertatea.ro/stiri/brexit-referendum-marea-britanie-1514656
3. https://ec.europa.eu/info/relations-united-kingdom/eu-uk-trade-and-cooperation-agreement_ro
4. http://ambasada-romaniei.co.uk/ro/relatii-bilaterale/scurt-istoric
5. http://ambasada-romaniei.co.uk/ro/relatii-bilaterale/relatii-economice
6. http://ambasada-romaniei.co.uk/ro/brexit/noutati
7. https://ccir.ro/ccir-informeaza-si-invita-la-dialog-oamenii-de-afaceri-care-intampina-dificultati-generate-de-brexit/
8. https://www.zf.ro/business-international/ue-prelungeste-temporar-tranzactiile-in-euro-din-londra-dupa-19556469
9. http://ambasada-romaniei.co.uk/ro/brexit/noutati
10. http://brexit.gov.ro/1/brexit-elemente-generale/
11. http://investromania.gov.ro/web/
12. https://www.dw.com/ro/ue-are-%C5%9Fi-avantaje-de-pe-urma-brexit/a-19352429- 24.06.2016
13. https://www.g4media.ro/breaking-ue-si-marea-britanie-au-ajuns-la-un-acord-comercial.html- 24 dec 2020
14. https://romanialibera.ro/economie/efectele-iesirii-marii-britanii-din-ue-asupra-romaniei-784764
15. https://www.digi24.ro/stiri/externe/londra-cere-uniunii-europene-extinderea-perioadei-de-gratie-pana-in-2023-1445446

ACCRUAL ACCOUNTING – FINANANCIAL REPORTING ISSUES IN ACCORDANCE WITH THE INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS

Conf. univ. dr. **Bianca Florentina RUSU**

Conf.univ.dr. **Lucian-Dorel ILINCUȚĂ**

Conf. univ. dr. **Lăcrămioara Rodica HURLOIU**

Conf. univ. dr. **Iulian Ion HURLOIU**

Rezumat: *În ultima perioadă s-a observat faptul ca in Romania există o preocupare pentru instituirea unor reguli de etică ale profesiunii contabile care să asigure profesionalism, confidenţialitate dar şi obiectivitate cu ocazia executării lucrărilor de auditare. Documentele contabile care stau la baza realizării auditului intern ajută entitatea publică să-şi îndeplinească obiectivele printr-o abordare sistematică şi metodică, care evaluează şi îmbunătăţeşte eficienţa şi eficacitatea sistemului de conducere bazat pe gestiunea riscului, a controlului şi a proceselor de administrare.*

Cuvinte cheie: *audit intern, eficienţă, entiate economică, performanţă, control intern*

The international accounting standards for both private and public sectors encourage the entity to voluntarily present management accounting information, even if its basic financial statements will be prepared on a cash basis. An entity which is process of switching from cash accounting to accrual accounting may wish to include specific disclosures based on the accrual accounting during this period. The status of the financial statements (e.g. audited or unaudited) and the location of additional information (e.g. in the notes to the financial statements or in a separate additional section of the financial statements) will depend on the characteristics of the information (e.g. credibility and completeness), as well as on any legislation or regulations relating to the financial reporting in a particular jurisdiction.

The accrual accounting requires that the effects of transactions and other events to be recognized when these transactions and events occur, not when they are collected or paid. The revenue and expenditure for the financial year must be recognized in the period, regardless of the date of receipt of the revenue or the date of payment of the expenditure. Therefore, revenue accounts and receivables for which invoices have not been issued will be included in account 418 "Customers - invoices to be issued", respectively the expense accounts and the creditors for which invoices were not received will be included in account 408 "Creditors – Invoices not received".

In all cases, the entry in these accounts is made on the basis of documents certifying the delivery of the goods, respectively the provision of the services (e.g. delivery note accompanying the goods). Revenues and expenses arising directly from the same transaction are recognized in the accounts at the same time, by direct association between related expenses and income.

In each jurisdiction there may be laws and regulations governing the issues around the general purpose of the financial statements for public sector entities. These regulations may take the form of statutory reporting requirements, financial reporting directives and instructions and / or accounting standards promulgated by the governments, regulatory bodies and / or bodies of the accounting profession in that jurisdiction.

The procedures established for the development of accounting standards for public institutions consists in consulting the Council Institution for International Public Sector

Accounting Standards (IPSASB) with its Advisory Group and procedure usually includes, but not mandatory, the following steps:

- Study of national accounting requirements and practices and an exchange of views on the respective issues with national normalizers.

- Considerations of the provisions issued by the Council for International Accounting Standards (IASB); national regulators and other similar bodies; bodies of the accounting profession and other organizations interested in financial reporting in the public sector.

IPSASB issues IPSASs related to financial reporting based on cash accounting and accrual accounting. IPSASs for accrual accounting are based on International Financial Reporting Standards (IFRSs), issued by the International Accounting Standards Board, where the requirements of these standards are applicable to the public. It also addresses the public sector-specific financial reporting issues that are not covered by IFRSs.

IPSAS for cash accounting encourages the entity to disclose management accounting information on a voluntary basis, even if its basic financial statements will be prepared on a cash basis. The IPSASB also seeks to facilitate convergence with accrual based IPSAS by using transitional provisions in certain standards. Where transitional provisions exist, they may give an entity an additional period to comply with all the requirements of an IPSAS based on accrual accounting or may provide exemptions from certain requirements for the initial application of an IPSAS. An entity may choose to adopt accrual accounting at any time in accordance with IPSAS. At the moment, the entity will apply the IPSASs that are based on accrual accounting and may apply any transitional provisions in an individual IPSAS that are based on accrual accounting.

Once it has been decided to apply accrual accounting, in accordance with the IPSAS, the transitional provisions mention the period of time available to make the transition. Upon expiration of the transitional provisions, the entity shall report in full in accordance with the IPSASs based on accrual accounting. The International Public Sector Accounting Standard 1 (IPSAS) "Presentation of Financial Statements" includes the following requirement: "An entity whose financial statements comply with International Public Sector Accounting Standards must disclose this fact. The financial statements shall not be declared as complying with International Public Sector Accounting Standards unless they comply with all the requirements of each of the International Public Sector Accounting Standards".

The IPSASB develops IPSAS for accruals accounting that converge with the IFRSs issued by the IASB by adapting them to the public sector context, when appropriate. In carrying out this process, the IPSASB tries, whenever possible, to maintain the accounting treatment and the original text of IFRSs, unless a major public sector problem justifies a deviation from them and addresses the financial reporting problems of public sector that are either not properly treated by existing IFRSs or IFRSs have not been developed for them by the IASB.

As many IPSASs for accrual accounting are based on IFRSs, the "General IABS Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements" is a relevant reference for IPSASs users.

The principle of accrual accounting applies even to the recognition of interest for the period, regardless of its maturity.

The principle of accrual accounting is known to have been called the principle of independence in the past. This is now called the accrual accounting principle. This is actually the same principle that obliges you to record in 2020 all the operations that took place in 2020, even if they were not invoiced until 31 December 2020. Regardless of the nature, if the services provided or received, penalties, interest, commercial discounts refer to year 2020 and have not yet been invoiced until 31 December, the income and expenses must be recognized in 2020 based on the accrual accounting:

a) **Operating costs** - current costs including electricity, gas, fixed and mobile telephony, maintenance etc.

b) **Costs** representing interest, surcharges, delay penalties invoiced after the closing date of the financial year, but which refer to the current financial year;

c) **Financial costs** (interest, commissions);

d) **Commercial discounts** granted after delivery.

a) *Operating costs - current costs including electricity, gas, fixed and mobile telephony, maintenance etc.*

In achieving this objective, all costs invoiced after 31 December, but which refer (in whole or in part) to periods before 31 December should be recognized. Where possible, information is taken from documents issued by suppliers. Otherwise, the amount to be recognized as an expense during the financial year will be estimated.

Example: In this case, all the services provided with continuity character are considered, for which the invoicing is made after 31 December.

For example, the mobile phone bill will be issued on 3 January next year and includes, in addition to the January subscription, the December calls. The costs of the calls will be recognized in current year.

626	=	408	Amount
Telephone Expenses		Creditors – Invoices not received	
4428	=	408	VAT
Ineligible VAT		Creditors – Invoices not received	

When the dates are not exactly known (the invoice is issued after the deadline of 31 December), estimates are made based on known data from the past.

In some cases, it is possible to perform a service during a year and bill it at a later date than the year-end date (after 31 December). In this case, the costs representing the value of the services (the situation is not valid in cases where the value is capitalized) will be recognized in full or partially on costs in the fiscal period to which it refers.

Example: There are invoices issued in the following year, but for services related to the current year. Based on the invoice details, the costs are recorded as at 31 December, respectively:

6XX	=	408	Amount
Expenses		Creditors -invoices not received	
4428	=	408	VAT
Ineligible VAT		Creditors -invoices not received	

b) Costs representing interest, surcharges, delay penalties invoiced after the closing date of the financial year, but which refer to the current financial year

In carrying out commercial relations with partners (suppliers) the contracts may provide for an increase for late payment. For the end of the financial year, the identification of all outstanding debts will be considered and the contracts for which there are penalty clauses /

delay increases will be analyzed. The increases / penalties which are calculated based on the contract clauses will be recognized in the financial year they refer to.

Potential penalty invoices issued after 31 December should be taken into account if they refer in whole or partially to the current year. If the period for which the penalties are invoiced extends over two different financial years, the amounts corresponding to each year shall be determined on the basis of direct proportionality.

Example: The invoicing of penalties, in the amount of 3,000 lei for a period of 30 days between 15 December of the current year and 15 January of the following year will be divided as follows:

- 15 days for December current financial year (1,500 lei)
- 15 zile for January next financial year (1,500 lei)

As at 31 December the following accounting entry will pentalties corresponding to current financial year (1,500 lei):

6588	=	408	Amount
Other expenses		Creditors – Invoices to be issued	

Increases in the contribtions to the tax authortities calculated by the year-end date

The current or outstanding debts are analyzed and interest or delay penalties for the unpaid debts are calculated and recorded, if necessary.

Example: The amounts representing penalties calculated for late payment of debts to the tax authorities, social insurance contributions, VAT, local taxes and fees or other debts will be calculated and recorded at the end of the current year, according to the legal provisions.

6588	=	4481	Amount
Other expenses		Other Creditors – debts to tax authorities	

c) Financial costs (interest, commissions)

Usually, this category includes interest costs on loans contracted by the company for which interest is due. The interest must be calculated and recorded in the accounts in such a way as to affect the financial result for the period to which it relates.

These are in particular interest amounts calculated, in full or partially, for current year and for which payment is either made after the end of the financial year or it is still outstanding. All interest amounts related to the loans contracted by 31 December should be considered.

Example: For a loan for which the interest is paid monthly and matures on the 10th of each month, an interest of 3,000 lei for the last 30 days maturing on January 10 of the following year will be divided as follows:

- 20 days relate to December this year (2,000 lei)
- 10 days relate to January this year (1,000 lei)

d) Commercial discounts granted after delivery

In this case, it is considered to identify all transactions representing commercial reductions granted for transactions carried out during the financial year and invoiced at a later date than 31 December, respectively the year-end year. If the discount relates to operations carried out in a period falling within two different financial years, an allocation should be made to each financial year.

Example: At the end of January the following year, the company grants a commercial discount of 2,000 lei for deliveries made during the second semester of current financial year. The reduction granted must be recognized at the end of the current year, being related to the second semester of the same year. In order to reflect the reduction in the accounts, the following accounting entry is made:

709	=	418	2.000 lei
Commercial discounts - granted		Customers – invoices to be issued	
418	=	4428	480 lei
Customers – invoices to be issued		Ineligible VAT	

If the discount partially relates to the current year and partially to the following year, the amount due shall be allocated to each period (on the basis of direct proportionality).

What are the trade discounts granted?

According to the Accounting Regulations for individual financial statements and consolidated financial statements, the discounts may be commercial or financial.

Rebates - are received for quality defects and are applied on the selling price;

Discounts - are received in case of higher sales than the agreed volume or when the buyer has a preferential status.

Refunds - are price reductions calculated on all transactions made with the same third-party during a given period.

Financial discounts - are discounts granted for the settlement/payment of debts before the normal due date.

Example: In January a company receives a 10% discount from the supplier in the form of a discount for the purchase of goods worth 2,500 lei + 19% VAT, but this will take place after the balance sheet is submitted. Trade discounts to be received after the balance sheet date are reflected in the financial statements for the reporting year, based on supporting documents and are recorded at the balance sheet date in account 408 "Creditors – invoices to be issued".

- Accounting entry for purchase of goods:

%	=	401	2.975
371		Suppliers	2.500
Goods			
4426			475
Deductible VAT			

- Accounting entry for discounts at the date of the balance sheet if the goods were received:

%	=	408	-297,50
371		Creditors – invoices to be received	-250,00
Goods			
4428			-47,50
Ineligible VAT			

- Accounting entry for the discounts at the balance sheet date if the goods were not received:

401	=	609	250
Suppliers		Commercial discounts received	
4428	=	408	-47,50
Ineligible VAT		Creditors – invoices to be received	

Transactions completed after 31 December which have an impact on the current financial result

In carrying out these tasks, specific procedures will be considered, in particular in relation to the closing of the financial year, and not only, with impact on the financial year ended 31 December.

The analysis will be detailed on two levels, namely revenue and expenditure. The aspects specific to the closing of the financial year are not analyzed, only the aspects that have an impact on the financial result for the corresponding financial year.

Revenue: In this case, the revenue representing reductions received will most likely be recognized in current year, if it refers to this period. In this category, the reductions received for the period should be taken into account. The recognition of the reductions received will be made in the current financial year based on an algorithm that generates results as close as possible to reality.

Example: For the volume of transactions made in the period March N-February N + 1, a supplier grants a discount of 12,000 lei. The problem in this case consists in the fact that the amount of 12,000 lei refers to 10 months from the financial year N and 2 months from the financial year N + 1 and must be recognized as such.

a) The period covers March N- February N+1. The value of the transactions will be:
    - November N 300.000 lei
    - December N 500.000 lei
    - January N+1 300.000 lei
    - February N+1 100.000 lei

In year N, the volume of transactions was 800.000 lei, while the volume of transactions in year N+1 was 400.000 lei, therefore, revenue will be split as it follows:

- 800,000 lei for year N
- 400,000 lei for year N+1

b) The period covered by the transactions – if the value of the transactions cannot be easily identified, if monthly purchases were made, with comparable quantities, the allocation will be made according to the number of months:
    - 10,000 lei for year N, corresponding to 10 months
    - 2,000 lei for year N+1, corresponding to 2 months

The commercial discounts received after the invoice date are affecting the cost of the stocks they refer to, if this stock still exists. In other words, the example above is valid if the stock purchased for which a reduction was received, has been sold. If the stock still exists, the reduction received will not be reflected in account 609 but considered a reduction in the stock value. However, if the information held does not allow the value of the inventories to be corrected, the reductions shall also be charged to account 609 "Commercial discounts received".

Expenses: The situation is similar to the revenue accounting treatment presented above.

How does account 609 "Trade discounts received" work?

This account has a liability function, unlike the rest of Class 6 “Expenditure Accounts”, which are asset-based accounts.

Account 609 "Trade discounts received"

At the end of the period, the balance of these accounts is transferred to the Profit and Loss Account (121). The records on the commercial discounts received after invoicing date

are kept by using this account, regardless of the period to which it refers to. The credit of the account reflects the amounts of commercial discounts received after invoicing date (401).

How does account 709 "Trade discounts granted" work?

This account is an exception to Class 7 Accounts because it has an asset function as opposed to the rest of the Class 7 “Income Accounts”, which are liability-based accounts.

Account 709 "Trade discounts granted"

At the end of the period, the balance of these accounts is transferred to the Profit and Loss Account (121). The records on the commercial discounts granted after invoicing date are kept by using this account, regardless of the period to which it refers to. The debit of the account records the amount of trade discounts granted after invoicing date (411).

Trade discounts (rebates, discounts or refunds) granted by the supplier and recorded on the purchase invoice will reduce the cost of goods purchased. There are also financial discounts in the form of settlement discounts for the payment of debts before the normal due date. The financial reductions received from the supplier represent revenues for the period regardless of the period to which they refer (account 767 “Revenues from discounts obtained”). From supplier’s perspective, these reductions granted represent expenses for the period regardless of the period to which they refer (account 667 "Expenses on discounts granted").

Example: A company knows that it will grant a 10% discount to the customer in the form of a discount for the purchase of goods worth 2,500 lei + 19% VAT, but this will take place after the balance sheet is submitted. Trade discounts to be granted after the balance sheet date are reflected in the financial statements for the reporting year, based on relevant supporting documents and are recorded at the balance sheet date in account 418 "Customers - invoices to be issued".

- Accounting entry for the sale of goods:

411	=	%	2,975	
Customers	707			2,500
		Revenue from sales of goods		
	4427			475
	Collectible VAT			

- Accounting entry for the reductions granted at the balance sheet date:

418	=	%	-297,50	
Customers– invoices to be issued	707			-250,00
		Revenue from sales of goods		
	4428			-47,50
	Ineligible VAT			

However, if the discount is granted based on the subsequent invoice, then the discount will be reflected using account 709 "Trade discounts granted”:

- Accounting entry for the sale of goods:

411	=	%	2,975	
Customers	707			2,500
		Revenue from sales of goods		
	4427			475
	Collectible VAT			

- Accounting entry for the reductions granted:

709	=	411	250
Trade discounts granted		Customers	
411	=	4427	-47,50
Customers		Collectible VAT	

The auditor should review and evaluate the conclusions drawn from the audit evidence obtained as a basis for expressing an opinion on the financial statements. This review and evaluation involve taking into account the fact that the financial statements have been prepared in accordance with an accepted general financial reporting framework, which could be the International Accounting Standards, or relevant national standards and practices. In practice it was found that the implementation and improvement of the effectiveness of the relevant departments' records are not consistent.Thus, a permanent control over the link of the accounting records of the receipts was ensured in the context of the existence of a clear situation of the locations where the activity is supported.

In conclusion, the auditor appreciated that, based on the verifications made, the communication carried out with management and the information contained in the self-evaluation report are slightly erroneous, due to the lack of clear records of the activities supported

Bibliografie

1. Lăcrămioara Rodica Hurloiu, Bianca Florentina Rusu, Ion Iulian Hurloiu, Alexandrina Meruţă - Auditul financiar statutar, Editura Print Caro, Chişinău – 2018.
2. Lepădatu, Gheorghe, Jalbă, Luminița, Audit și control financiar, Editura Pro Universitaria, București, 2015;
3. Documentele financiar contabile-management, control, audit, clasificare şi securitate – Lăcrămioara Hurloiu, Burtea Elena, Preda Bianca, Hurloiu Ion, Şerban Măriuţă, Meruţă Alexandrina, Ştefan Raluca - Editura ULIM, Chişinău – 2014
4. Hurloiu Lăcrămioara Rodica, Preda Bianca Florentina, Reglementări și proceduri actuale privind auditul financiar-contabil, Editura Fundaţiei România de Mâine, Bucureşti, 2013
5. Preda Bianca, Hurloiu Lăcrămioara Auditul financiar-contabil - Editura ULIM, Chişinău – 2013
6. Ionescu, Cicilia, Nica, Dumitru (coordonatori) si Cocosatu, Cristinel-Claudiu, Audit intern, Editura Fundaţiei România de Mâine, Bucureşti, 2012;
7. Munteanu Victor, Zuca Marilena, Tinta Alice, Virgil Ștefan, Audit financiar-contabil. Concepte, metodologie, reglementări, studii de caz, Editura Pro Universitaria, București, 2012;
8. Țurlea, Eugeniu, Roman Aureliana Geta, Neamțu Horia, Audit financiar. Misiuni de asigurare și servicii conexe, Editura Economică, București, 2012;
9. Nicolăescu, Eugen, Control și audit financiar, Editura Pro Universitaria, București, 2011;
10. Nica, Dumitru (coordonator), Evaluarea întreprinderii, Editura Fundaţiei România de Mâine, Bucureşti, 2007;
11. Cicilia Ionescu –Contabilitate-Baze si Proceduri, Ed.Fundatia Romania de Maine,Bucuresti, 2007

BUSINESS CRISIS- AS ROMANIAN COMPANIES PASS OVER CRISIS COVID

BUSINESS DE CRIZĂ - CUM TREC FIRMELE ROMÂNEȘTI PESTE EFECTELE CRIZEI COVID

Anca UNGUREANU[1], Adrian UNGUREANU[2]

[1] *Spiru Haret University, Faculty of Economics, 46 G Fabricii Street, Bucharest, Romania, Tel.: 0729446523,*
Email: se_ungureanuan@spiruharet.ro

[2] *Spiru Haret University, Faculty of Economics, 46 G Fabricii Street, Bucharest, Romania, Tel.: 0722699064,*
Email: adrian.ungureanu@siveco.ro

Abstract: *The COVID coronavirus pandemic has significantly affected the Romanian business environment. Romanian businessmen, investors, managers and employees with positions of responsibility in most economic fields, look carefully at the prospects of the economy and see as the main measures of restructuring - reconfiguring offers, reducing supplier credit and reducing operating costs.*

Pandemia de coronavirus COVID a afectat într-un mod semnificativ mediul de afaceri românesc. Oamenii de afaceri din România, investitori, manageri și angajați cu funcții de răspundere din majoritatea domeniilor economice, privesc cu precauție la perspectivele economiei si vad ca principale măsuri de restructurare- reconfigurarea ofertelor, reducerea creditului furnizor si scaderea cheltuielilor de functionare.

Key words: companies, investors, businessmen, COVID crisis, turnover, future plans

JEL Classification: M10

The COVID crisis has hit hard in the economic chains in almost all areas of activity. Given the weak capitalization of the economy, many of the firms were and are engaged in trade credit / supplier credit mechanisms, and the sharp decline in consumption of goods and services in 2020 has significantly affected relations between companies. The financial blockage has intensified and many companies have entered into major financial difficulties.

Romanian businessmen, investors, managers and employees with positions of responsibility in most economic fields, look carefully at the prospects of the economy, in the context of the accentuation of the financial problems caused by the COVID pandemic. The most visible effects of the COVID-19 epidemic are the reduction of turnover and the impact produced by the suspension of the company's activities, whether it is the current business activity or some events that were to be organized.

The COVID coronavirus pandemic significantly affected the Romanian business environment, one and so fragile, with over 90% of poorly capitalized companies, many of them in the survival zone, without medium and long term financial resources.

Microenterprises are most affected by the effects of the COVID-19 epidemic. However, they are less sensitive to the effects of staff unavailability, probably due to the fact that these organizations tend to have very few employees.

According to the results of a barometer conducted by the consulting company Frames commissioned by Sierra Quadrant, between September 10-20, 2020, most of the 1850 respondents look with concern at the business prospects they represent. 59% of those surveyed complained about the decrease of the business by over 50 percent. 13% faced a

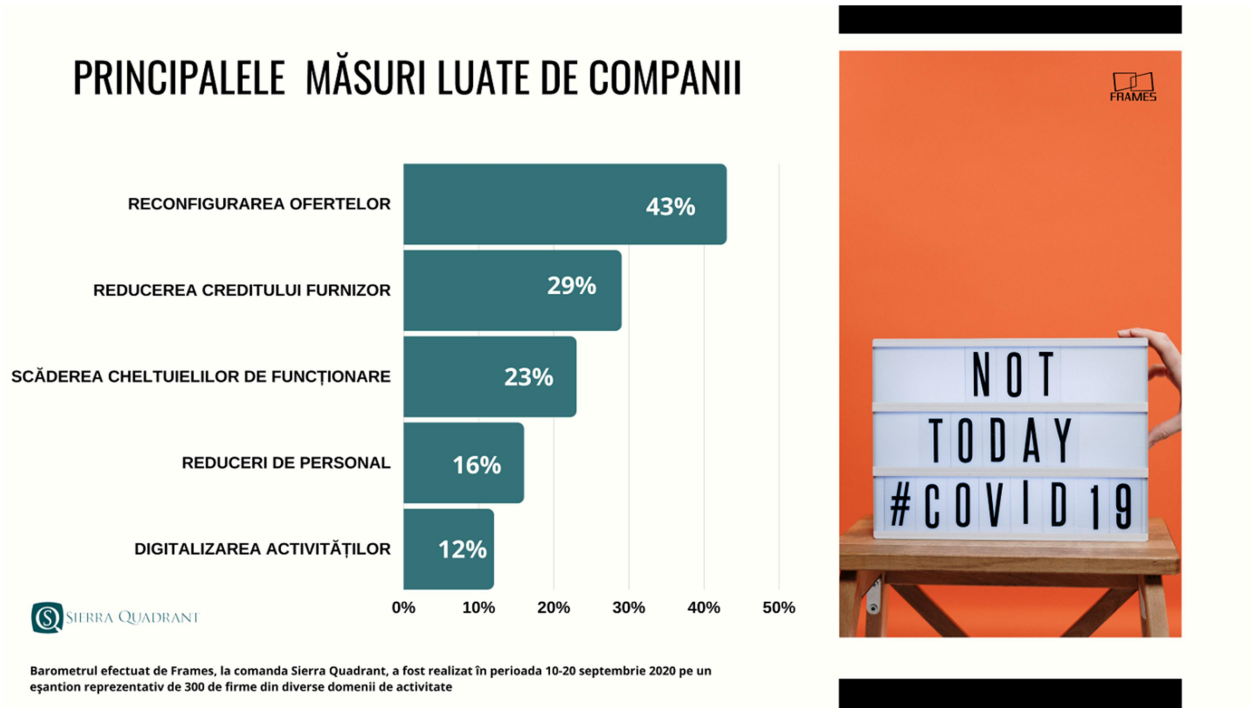
decrease in business between 20 - 50%, and 18% marked a decrease in revenues of up to 20%. Only 7% said that their turnover was not affected, while 12% avoided answering. The biggest problem that affected the business was the decrease in sales, mentioned by 61% of the managers surveyed. In second place was the non-collection of bills (24%), followed by other problems such as closing the business, amid the shutdown of the pandemic.

In this period, in which the decrease of consumption affects large areas of the economy, the reconfiguration of the business plan must be in the foreground. The risk that many of the companies will get stuck with the lifting of some fiscal facilities, still exists. There are still difficult periods for the Romanian business environment in the context in which the prospects of overcoming the COVID crisis are in the area of uncertainty.

In terms of measures taken to protect business in the context of the pandemic, 67% indicated "business restructuring" as the main measure, while only 16% said they would not take further action.

The main restructuring measures targeted by managers are aimed at reconfiguring offers (43%), reducing supplier credit (29%), reducing operating expenses (23%), staff reductions (16%) and digitizing companies' activities (12%).

Figure 1: The main measures taken by companies in the context of the COVID pandemic



Source: Download from https://www.sierraquadrant.ro/sierra-quadrant-67-dintre-manageri-mizeaza-pe-restructurarea-afacerilor

The research agency MKOR consulting launched in May 2020 a study that illustrates how the Impact of the COVID crisis on the Romanian Business Environment is felt, a study conducted on 243 companies in Romania. The report presents the detailed situation of private companies in Romania and reflects the image of the business environment in the uncertain context we are going through.

More visible effects of the COVID-19 epidemic are the reduction in turnover and the impact of suspending the company's activities. This is whether it is the current business activity or some events that were to be organized.

At the time of the study, almost 1 in ten organizations (large enterprises) did not feel affected in any way by the Coronavirus epidemic.

Microenterprises tend to be most affected by the effects of the COVID-19 epidemic. However, they are less sensitive to the effects of staff unavailability, probably due to the fact that these organizations tend to have very few employees.

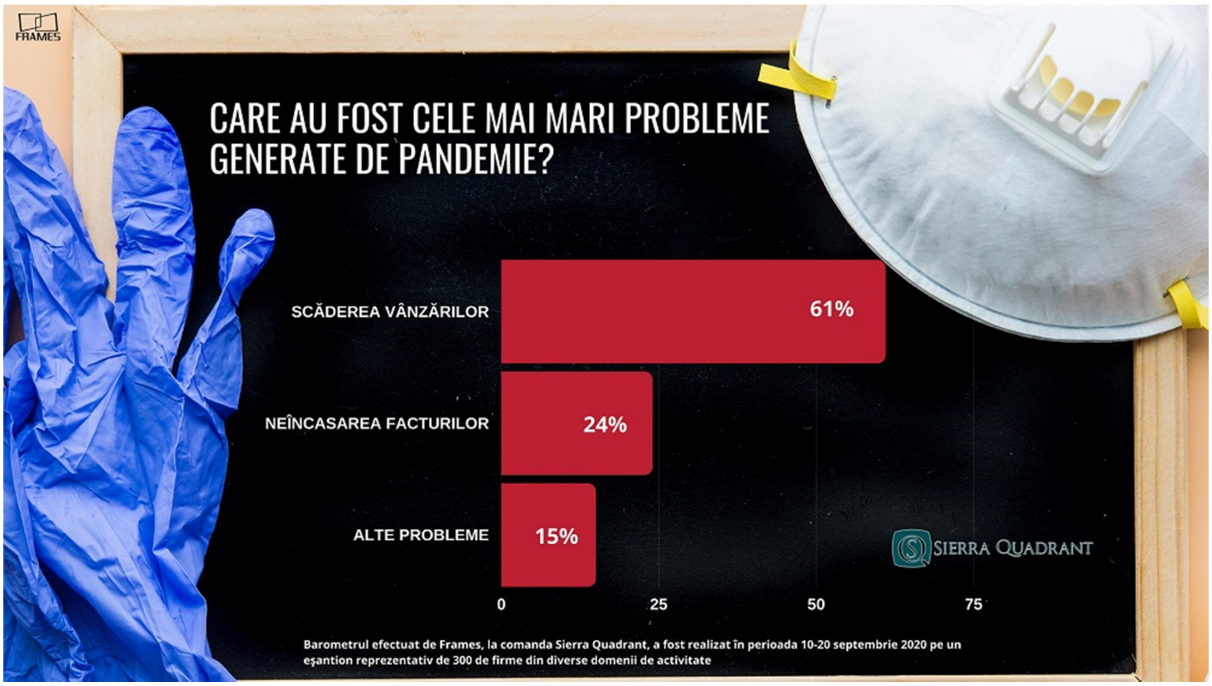
• 91% of Romanian companies feel affected by the COVID-19 epidemic, with an average total impact of -10.2% for 2020. This figure is in line with European Commission estimates, which forecast a decrease of -7.5% at EU level .

• 95% of companies have taken measures to survive the current crisis, and 90% took them immediately after the start of the emergency, in March 2020.

• The companies that were decreasing on March 1, 2020 compared to March 1, 2019, estimate a decrease for 2021 as well.

• Representatives of the business environment have a low level of trust, of only 2.7 points out of 7 compared to state institutions.

Figure 2: The biggest problems caused by the pandemic



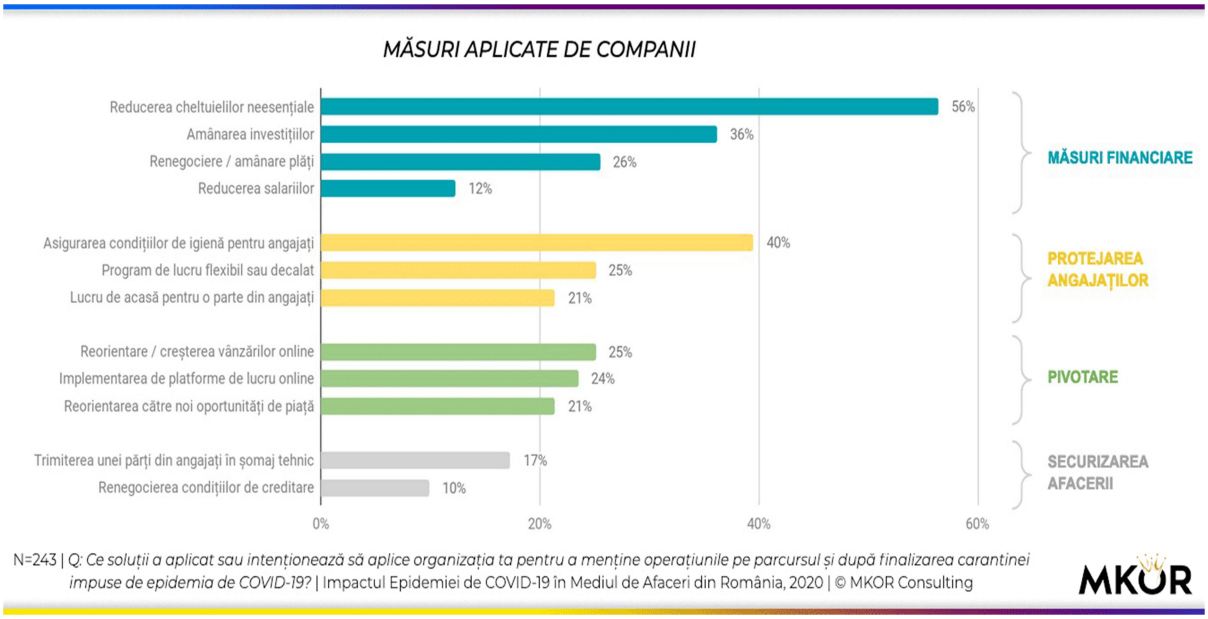
Source: Download from https://www.sierraquadrant.ro/sierra-quadrant-67-dintre-manageri-mizeaza-pe-restructurarea-afacerilor

According to the study conducted by MKOR consulting (study that illustrates how the impact of the COVID crisis on the Romanian business environment is felt), 95% of companies took measures to survive the crisis caused by COVID-19, and 90% took them immediately after the start of the emergency.

The most common were financial measures, which protect cash flow in the short and medium term, followed by measures to protect employees.

On average, companies took 3.5 measures, no matter what they were. The most prudent organizations are those in the consumer goods industry, with a record number of 6.5 measures taken on average, according to the study conducted by MKOR consulting. Increased caution has also been observed among organizations in industries such as consulting, automotive and tourism, which have taken an average of 4.5 measures to maintain operations during and after the quarantine imposed by the COVID-19 epidemic.

Figure 3: The measure applied by companies in the context of the COVID pandemic.



Source: Download from https://mkor.ro/studii/studiu-impact-covid19-afaceri/

The good news is that more and more companies have understood and learned the lessons of this period. They looked for restructuring solutions, they appealed to the expertise of the profile companies and they understood that it is not obligatory to take your company into insolvency when you have a problem. They can use alternative solutions to recover the company, without impacting relations with business partners.

According to specialists in the field, overcoming the pandemic period will not mean, however, that the economic problems will go out overnight. Experts claim that, in the current macroeconomic context, with the state budget severely affected by the crisis, it is not excluded that economic challenges will continue, even after 2021. In Romania there are about 130,000 companies, with over 850,000 employees, who were on loss even before the COVID crisis and which survived during this period only in terms of state aid. Most of these companies are likely to shut down completely and liquidate their businesses immediately after the state and banks try to recover their money owed in taxes, or, as the case may be, bank rates and leases.

Setting up future plans

Business leaders focus on managing the immediate effects of COVID-19 on supply chains, revenue and profitability. At the same time, they are rethinking their capital allocations and merger and acquisition plans for the post-crisis period.

The COVID-19 pandemic has and will continue to have a strong impact on the global economy by disrupting supply chains and reducing consumption. At the same time, CEOs are re-evaluating their business models in response to the crisis. Stopping operations in many parts of the world has brought to light the vulnerabilities in the supply chains of many companies, many of which will take steps to change the current configuration and others will invest in accelerating automation.

From a strategic point of view, over a longer period of time, the COVID 19 crisis will bring about a change in the way business is conducted. Supply chains based on major suppliers located in a single country (eg China) will be rethought. The risks of supply

disruption and the entire business are too high to offset the lower costs initially charged. The impact of technology will be major not only to redefine the way companies communicate, but also to implement more agile, flexible and resilient processes.
Human capital remains the most affected part of this pandemic, which is why the priority of company leaders will be the well-being of employees and the preservation of jobs.

After returning to a certain level of normalcy, business owners will focus on prioritizing change through new investments in digital and technology and by allocating capital to the entire portfolio.

References

1. Robert A. Blackburn, *Government, SMEs and Entrepreneurship Development: Policy, Practice and Challenges*, Routledge 2016
2. Bush, T., 2010. Theories of educational leadership and management. 4th ed. London
3. Ghergut, A., Ceobanu, C. (2009). Elaboration and management projects in education. Ed. Polirom: Iasi
4. Maier, L. (2013). "Innovation Incubators – Entities of Support of Small and Medium-Sized Enterprises' Competitiveness in the Modern Economy in Economy and Sociology," Doaj Journals, National Institute for Economic Research, Moldova.
5. Zuzana Hübnerová, Eva Tomášková, Josef Bednář, Identification of Interfunctional Coordination Items Important for Business Performance of SMEs in Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis, Doaj Journals, Mendel University Press, Czechia, 2020
6. João Heitor De Avila Santos, SME management, Society Publishing, 2019
7. European Commission, https://ec.europa.eu/info/index_en
8. European Parliament, https://www.europarl.europa.eu/factsheets/ro/sheet/63/intreprinderile-mici-si-mijlocii
9. European Institute of Romania, http://ier.gov.ro
10. Ziarul Financiar, www.zf.ro
11. https://www.sierraquadrant.ro/sierra-quadrant-67-dintre-manageri-mizeaza-pe-restructurarea-afacerilor
12. https://mkor.ro/studii/studiu-impact-covid19-afaceri/

RELANSAREA ECONOMICĂ PRIN MECANISMUL EUROPEAN DE REDRESARE ȘI REZILIENȚĂ

ECONOMIC REBOOST THROUGH RECOVERY AND RESILIENCE EUROPEAN MECHANISM

Dragoș Mihai UNGUREANU[1]
[1]*UniversitateaSpiruHaret, Facultatea de ȘtiințeEconomice, Str.Fabricii46 G, Sector 6 București, Romania, Tel: 021 3169785, Email: dragos.ungureanu@yahoo.com*

Abstract: *În această perioadă cu încercări majore, noul mecanism european de redresare și reziliență a fost creat in susținerea reformelor și investițiilor întreprinse de statele membre printr-un sprijin financiar semnificativ, cu scopul de a atenua impactul economic și social al pandemiei de COVID-19 și de a spori durabilitatea și reziliența economiilor UE, precum și de a le pregăti mai bine pentru provocările generate de tranziția verde și cea digitală.*

At a time of major challenges, the new Recovery and Resilience Facility will provide large-scale financial support to reforms and investments undertaken by Member States, with the aims of mitigating the economic and social impact of the coronavirus pandemic and of making the EU economies more sustainable, resilient and better prepared for the challenges posed by the green and digital transitions.

Cuvinte cheie: *sprijin financiar, redresare și reziliență, tranziția verde și digitală, coeziune social-teritorială, creștere durabilă*

Key words: *financial support, recovery and resilience, green and digital transitions, social and territorial cohesion, sustainable growth*

JEL classification: *E60, E66, F00, F01, F35, G01*

Ce este Mecanismul de redresare și reziliență?

Declanșarea epidemiei de COVID-19 la începutul anului 2020 a modificat perspectivele economice, sociale și bugetare în Uniunea Europeană și în lume, fiind necesar un răspuns urgent și coordonat atât la nivelul Uniunii, cât și la nivel național pentru a face față enormelor consecințe economice și sociale, precum și efectelor asimetrice asupra statelor membre.

În contextul crizei provocate de COVID-19, este necesar să se consolideze cadrul actual pentru furnizarea de sprijin statelor membre și să se acorde sprijin financiar direct statelor membre, prin intermediul unui instrument inovator. În acest scop Uniunea Europeană a instituit un mecanism de redresare și reziliență („mecanismul”), pentru a furniza un sprijin financiar eficace și semnificativ menit să accelereze implementarea reformelor sustenabile și a investițiilor publice conexe în statele membre. Acesta va ajuta statele membre să abordeze provocările identificate în cadrul semestrului european, în domenii precum competitivitatea, productivitatea, durabilitatea mediului, educația și competențele, sănătatea, ocuparea forței de muncă și coeziunea economică, socială și teritorială. Mecanismul va asigura totodată concentrarea adecvată a acestor investiții și reforme asupra tranziției verzi și a celei digitale, pentru a contribui la crearea de locuri de muncă și la o creștere durabilă și pentru a-i conferi Uniunii o mai mare reziliență.

Mecanismul este gândit pe șase piloni („cei șase piloni”), și anume:

1. Tranziția verde:

Tranziția verde ar trebui să fie sprijinită prin reforme și investiții în tehnologii și capacități verzi, inclusiv în biodiversitate, eficiență energetică, renovarea clădirilor și economia circulară, contribuind în același timp la obiectivele Uniunii privind clima, promovând creșterea sustenabilă, creând locuri de muncă și menținând securitatea energetică.

2. Transformarea digitală:

Reformele și investițiile în tehnologiile, infrastructurile și procesele digitale vor spori competitivitatea Uniunii la nivel global și vor contribui, de asemenea, la creșterea rezilienței și a inovării în Uniune și la scăderea dependenței sale, prin diversificarea lanțurilor esențiale de aprovizionare. Reformele și investițiile ar trebui să promoveze în special digitalizarea serviciilor, dezvoltarea de infrastructuri digitale și de date, de clustere și de centre de inovare digitală, precum și de soluții digitale deschise. Tranziția digitală ar trebui să stimuleze și digitalizarea IMM-urilor. Investițiile în tehnologiile digitale ar trebui să respecte principiile interoperabilității, eficienței energetice și protecției datelor cu caracter personal, permițând participarea IMM-urilor și a start-up-urilor și promovând utilizarea de soluții cu sursă deschisă.

3. Creștere inteligentă, sustenabilă și favorabilă incluziunii, inclusiv coeziune economică, locuri de muncă, productivitate, competitivitate, cercetare, dezvoltare și inovare, precum și o piață internă funcțională, cu întreprinderi mici și mijlocii (IMM-uri) puternice:

Reformele și investițiile în creșterea inteligentă, sustenabilă și favorabilă incluziunii, inclusiv în coeziune economică, locuri de muncă, productivitate, competitivitate, cercetare, dezvoltare și inovare, precum și o piață internă funcțională, cu IMM-uri puternice, ar trebui să vizeze consolidarea potențialului de creștere și să permită o redresare sustenabilă a economiei Uniunii. Aceste reforme și investiții ar trebui, de asemenea, să promoveze antreprenoriatul, economia socială, dezvoltarea de infrastructuri și de transporturi sustenabile, industrializarea și reindustrializarea și să atenueze efectul crizei provocate de COVID-19 asupra economiei.

4. Coeziune socială și teritorială

Reformele și investițiile în coeziunea socială și teritorială ar trebui, de asemenea, să contribuie la combaterea sărăciei și a șomajului pentru ca economiile statelor membre să se redreseze, fără a lăsa pe nimeni în urmă. Reformele și investițiile respective ar trebui să conducă la crearea de locuri de muncă stabile și de înaltă calitate, la incluziunea și integrarea grupurilor defavorizate și să permită consolidarea dialogului social, a infrastructurii și a serviciilor, precum și a sistemelor de protecție și bunăstare socială.

5. Sănătate, precum și reziliență economică, socială și instituțională, în scopul, printre altele, al creșterii nivelului de pregătire pentru situații de criză și a capacității de reacție la criză:

Criza provocată de COVID-19 a scos în evidență, de asemenea, importanța reformelor și a investițiilor în domeniul sănătății, precum și a rezilienței economice, sociale și instituționale, în scopul, printre altele, al creșterii nivelului de pregătire pentru situații de criză și a capacității de reacție la criză, în special prin îmbunătățirea continuității activității și a serviciului public, a accesibilității și capacității sistemelor de sănătate și de îngrijire, a eficacității administrației publice și a sistemelor naționale, inclusiv prin reducerea la minimum a sarcinii administrative, precum și a eficacității sistemelor judiciare, precum și a prevenirii fraudei și a supravegherii combaterii spălării banilor.

6. Politici pentru generația următoare, copii și tineret, cum ar fi educația și competențele:

Reformele și investițiile în următoarea generație, copii și tineri, sunt esențiale pentru a promova educația și competențele, inclusiv competențele digitale, actualizarea competențelor, reconversia profesională și recalificarea forței de muncă active, programele de integrare pentru șomeri, politicile de investiții în accesul și oportunitățile oferite copiilor și tinerilor în

materie de educație, sănătate, nutriție, locuri de muncă și locuințe, precum și politicile care reduc decalajul dintre generații în conformitate cu obiectivele garanției pentru copii și ale garanției pentru tineret. Respectivele acțiuni ar trebui să asigure că următoarea generație de europeni nu va fi afectată permanent de impactul crizei provocate de COVID-19 și că decalajul dintre generații nu se va adânci și mai mult.

Bugetul Mecanismului și accesul la finanțare

Cea mai mare parte a finanțării va fi asigurată prin intermediul granturilor, cu posibile suplimentări prin împrumuturi. Cuantumul total al granturilor disponibile va fi de 310 miliarde EUR (în prețuri constante; 335 de miliarde EUR în prețuri curente), în timp ce o sumă suplimentară de 250 de miliarde EUR va fi acordată sub formă de împrumuturi (în prețuri constante; 268 de miliarde EUR în prețuri curente).

Grafic 1: buget mecanism (mld. euro)



Sursa: https://ec.europa.eu

În ceea ce privește granturile, se va stabili un cuantum maxim pentru fiecare stat membru pe baza unei chei de alocare predefinite, care să țină cont de populație, de PIB-ul pe cap de locuitor și de rata șomajului. Cheia va fi benefică în special pentru țările cele mai afectate de criză, și anume cele cu un venit scăzute pe cap de locuitor și cu o rată a șomajului ridicată.

Pe lângă granturi, statele membre pot solicita împrumuturi pentru a-și pune în aplicare reformele și investițiile publice. Împrumuturile trebuie justificate prin necesitățile financiare mai mari corelate cu planurile de redresare și reziliență prezentate de statele membre. Cuantumul maxim al împrumuturilor acordate fiecărui stat membru nu va depăși 4,7% din venitul său național brut. Cu toate acestea, majorarea cuantumului va fi posibilă în circumstanțe excepționale, în funcție de resursele disponibile.

Împrumuturile vor completa granturile și vor oferi fonduri suplimentare statelor membre care au nevoi de finanțare mai mari, dat fiind faptul că urmează să întreprindă reforme și investiții mai semnificative. Împrumuturile vor finanța noi reforme și investiții, în plus față de cele care beneficiază deja de granturi. Împrumuturile vor beneficia de scadențele lungi și de ratele avantajoase ale dobânzii de care se bucură Uniunea Europeană. Prin urmare, acestea vor fi deosebit de interesante și vor aduce beneficii statelor membre care se confruntă cu costuri mai ridicate ale îndatorării.

Pentru a avea acces la acest mecanism, statele membre ar trebui să elaboreze planuri de redresare și reziliență în care să își prezinte agendele de reformă și de investiții pentru următorii patru ani, până în 2024. Aceste planuri ar trebui să cuprindă atât reforme, cât și proiecte de investiții publice, sub forma unui pachet coerent.

Planurile ar trebui să definească reformele și investițiile necesare pentru abordarea provocărilor identificate în contextul semestrului european, în special a provocărilor legate de tranziția verde și cea digitală. Acestea ar trebui, printre altele, să explice modul în care contribuie la consolidarea potențialului de creștere, a rezilienței și a coeziunii statului membru în cauză. Granturile și împrumuturile vor fi plătite în tranșe la îndeplinirea obiectivelor de etapă și a țintelor definite de statele membre în cadrul planurilor de redresare și reziliență.

Planurile prezentate de statele membre ar trebui să fie convergente cu provocările și cu prioritățile identificate în cadrul semestrului european, cu programele naționale de reformă, cu planurile naționale privind energia și clima, cu planurile pentru o tranziție justă, precum și cu acordurile de parteneriat și cu programele operaționale adoptate în cadrul fondurilor Uniunii. În plus, planurile vor constitui o anexă la programul național de reformă al țării în cauză. Statele membre vor raporta cu privire la progresele înregistrate în ceea ce privește punerea în aplicare a planurilor în contextul semestrului european.

Cum se vor lua deciziile?

Statele membre vor prezenta Comisiei Europene planurile lor de redresare și reziliență; ele pot face acest lucru în fiecare an până în 2022, până cel târziu la data de 30 aprilie a fiecărui an, dar ar putea să prezinte deja un prim proiect împreună cu proiectul lor de buget național în luna octombrie. Pentru a oferi sprijin cât mai curând posibil, statele membre vor fi încurajate să își prezinte primul plan încă din acest an.

Comisia va evalua planurile pe baza unor criterii transparente. Planurile trebuie să abordeze în mod eficace provocările relevante identificate în cadrul semestrului european, pentru a analiza dacă acestea contribuie la consolidarea potențialului de creștere și a rezilienței statului membru, precum și la întărirea coeziunii; aceste planuri trebuie să conțină măsuri care să contribuie în mod semnificativ la abordarea în mare măsură a tranziției verzi și a celei digitale. Măsurile sprijinite ar trebui să împiedice efectele negative asupra climei și a mediului înconjurător.

În cazul în care criteriile de evaluare sunt îndeplinite în mod satisfăcător, Comisia va adopta o decizie de stabilire a contribuției financiare de care va beneficia statul membru (grant și, după caz, împrumut), precum și a obiectivelor de etapă și a țintelor de atins.

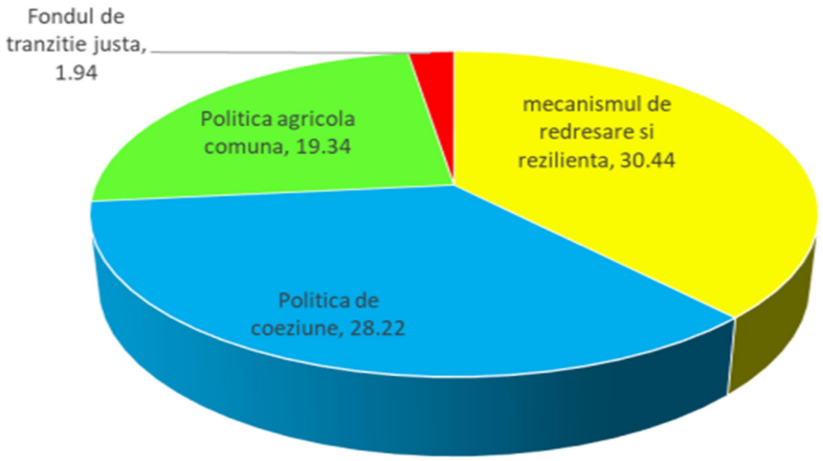
În scopul informării cu privire la pregătirea și la punerea în aplicare a planurilor de redresare și reziliență ale statelor membre, Consiliul va avea, de asemenea, prilejul de a discuta, în contextul semestrului european, despre stadiul redresării, al rezilienței și al capacității de ajustare din Uniune, pe baza documentelor disponibile ale Comisiei.

Planurile adoptate vor fi comunicate atât Parlamentului European, cât și Consiliului. Comisia va prezenta, de asemenea, în fiecare an, celor două instituții, un raport referitor la progresele înregistrate în punerea în aplicare a planurilor de către statele membre și la cheltuielile efectuate în cadrul mecanismului.

Planul național de redresare și reziliență (PNRR)

În total, România ar primi 15,448 miliarde sub formă de grant și aproximativ 14,935 miliarde sub formă de împrumuri pentru un total de 30,4 miliarde euro.

Grafic 2: bugetul alocat României din Mecanismul european de redresare și reziliență (mld. euro)



Sursa: MIPE

Așa cum reiese din graficul de mai sus, PNRR reprezintă aprox. 40% din suma totală alocată din fonduri europene României în actualul cadru financiar multianual derulat pe perioada 2021-2027 (79,94 mld euro).

Regula stabilită prin propunerea de Regulament (aflată încă în negociere la nivel european) este ca 70% din granturi să fie angajate până la finalul anului 2022, termenul limită pentru accesarea diferenței de 30% din granturi fiind 31 decembrie 2023. În plus, plățile pentru proiectele care vor fi incluse în programele naționale de redresare și reziliență trebuie făcute până în decembrie 2026.

Guvernul cere o alocare de 41,14 miliarde euro, adică un plus de aproape 11 miliarde lei faţă de alocarea iniţială, urmând ca această sumă să fie redusă ulterior, după negocieri cu Comisia Europeană. Din suma respectivă, alocările sunt stabilite astfel pe cei şase piloni ai mecanismului:

1. Tranziţie verde:

- 4 miliarde euro pentru proiectele privind reţelele de apă şi canalizare, irigaţii, lucrări de combatare a eroziunii solului şi intervenţii active în atmosferă
- 1,5 miliarde euro pentru împăduriri şi protejarea biodiversităţii
- 1,3 miliarde euro pentru managementul deşeurilor, colectare selectivă şi economie circulară
- 5 miliarde euro pentru transport feroviar şi mobilitate urbană
- 2,2 miliarde euro pentru constituirea unui fond pentru reabilitarea verde şi seismică
- 1,3 miliarde euro pentru energie regenerabilă şi eficienţă energetică

2. Transformare digitală:

- 2,59 miliarde euro pentru realizarea unui cloud guvernamental şi a sistemelor digitale interconectate în administraţia publică, semnătură şi identitate electronică, promovarea investiţiilor cu valoare adăugată mare în TIC (tehnologia informației și a comunicării)
- 780 milioane euro pentru digitalizarea educaţiei
- 650 milioane euro pentru broadband şi 5G

3. Creştere inteligentă:

- 110 milioane euro pentru reforma sistemului de pensii şi reforme fiscale
- 2,4 miliarde euro pentru investiţii şi instrumente financiare pentru sectorul privat şi reforma companiilor de stat
- 630 milioane euro pentru învăţământ dual, tehnic şi profesional
- 510 milioane euro pentru cercetare, dezvoltare şi inovare

- 600 milioane euro pentru dezvoltarea infrastructurii de gaz natural în amestec cu hidrogen şi alte gaze verzi
- 77 milioane euro pentru industrii creative
- 4,5 miliarde euro pentru transport rutier si autostrăzi
4. Coeziune socială şi teritorială:
- 4 miliarde euro pentru înfiinţarea unui fond de rezilienţă pentru localităţi (din această sumă vor fi finanţate proiectele întocmite de municipii, oraşe şi comune)
- 400 milioane euro - fond pentru dezvoltare comunitară în rural şi zone urbane sărace
- 250 milioane euro pentru infrastructură socială şi cămine de bătrâni
- 120 milioane euro pentru încurajarea transportului şi turismului pe bicicletă (3000 km de piste de ciclo-turism), pedestru şi alte forme nemotorizate
- 400 milioane euro pentru România Atractivă (investiţii în turism, inclusiv elaborarea strategiei de turism cultural)
5. Sănătate şi rezilienţă economică:
- 3 miliarde euro - fondul pentru spitale și creşterea accesului la sănătate
- 700 milioane euro - rezilienţă în situaţii de criză
- 2 miliarde euro pentru infrastructură şcolară şi universitară
- 567 milioane euro pentru încurajarea formalizării muncii şi introducerea venitului minim de incluziune
- 148 milioane euro pentru reforma administraţiei publice, salarizarea unitară, dialog social şi creşterea eficienţei justiţiei
- 100 milioane euro - fondul de rezilienţă a societăţii civile
6. Politici pentru generaţia următoare, copii şi tineri:
- 636 milioane euro pentru programul naţional pentru reducere a abandonului şcolar
- 300 milioane euro - granturi pentru tineret şi sport
- 370 milioane euro pentru programul naţional pentru construirea a 200 de creşe.

Pentru proiectele care vor fi depuse şi finanţate, ultimul obiectiv de etapă va fi verificat de Comisia Europeană la 31 august 2026, iar ultima plată de la Bruxelles va fi efectuată la 31.12.2026. În cazul în care costul implementării unei reforme este sub limitele stabilite prin decizie, diferenţele se fac venit la bugetul de stat. În cazul în care costul implementării unei reforme depăşeşte limitele stabilite prin decizie, alocarea suplimentară va fi suportată de la bugetul de stat.

Concluzii și propuneri

Mecanismul este un instrument special conceput pentru a aborda efectele și consecințele negative ale crizei provocate de COVID-19 în Uniunea Europeană. Acesta trebuie să fie cuprinzător și să beneficieze de experiența dobândită de Uniune și de statele membre în urma utilizării celorlalte instrumente și programe.

Mecanismul de redresare și reziliență va sprijini reformele și investițiile pe termen mai lung, în special în ceea ce privește tehnologiile verzi și digitale, cu un impact de durată asupra productivității și a rezilienței economiei Uniunii.

În prezent, niciun alt instrument nu prevede un sprijin financiar bugetar direct corelat cu obținerea de rezultate și implementarea reformelor și a investițiilor publice ale statelor membre ca răspuns la provocările identificate în contextul semestrului european, inclusiv al pilonului european al drepturilor sociale și al obiectivelor de dezvoltare durabilă ale ONU, și cu scopul de a avea un impact de durată asupra productivității și a rezilienței economice, sociale și instituționale a statelor membre.

Reflectând Pactul verde european ca strategie de creștere sustenabilă a Europei și importanța combaterii schimbărilor climatice în concordanță cu angajamentele Uniunii de a pune în aplicare Acordul de la Paris și obiectivele de dezvoltare durabilă ale ONU,

mecanismul este destinat să contribuie la integrarea acțiunilor climatice și a sustenabilității mediului și la atingerea unei ținte globale reprezentate de alocarea a 30% din cheltuielile bugetului Uniunii pentru sprijinirea îndeplinirii obiectivelor privind clima. În acest scop, măsurile sprijinite de mecanism și incluse în planurile de redresare și reziliență ale fiecărui stat membru în parte ar trebui să contribuie la tranziția verde, inclusiv la biodiversitate, sau la abordarea provocărilor generate de această tranziție, și să prevadă un cuantum care reprezintă cel puțin 37% din alocarea totală a planului de redresare și reziliență.

Totodată statele membre ar trebui să se asigure că măsurile incluse în planurile lor de redresare și reziliență respectă principiul „de a nu prejudicia în mod semnificativ a obiectivelor de mediu" în înțelesul articolului 17 din Regulamentul (UE) 2020/852[1].

Măsurile sprijinite de mecanism și incluse în planurile de redresare și reziliență ale fiecărui stat membru ar trebui, de asemenea, să prevadă un cuantum care să reprezinte cel puțin 20 % din alocarea planului de redresare și reziliență pentru cheltuielile digitale.

Pentru a se asigura asumarea responsabilității la nivel național și concentrarea pe reformele și investițiile relevante, statele membre care doresc să primească sprijin ar trebui să transmită Comisiei un plan de redresare și reziliență care să fie motivat și justificat în mod corespunzător. Planul respectiv ar trebui să detalieze modul în care planul de redresare și reziliență, luând în considerare măsurile incluse în acesta, reprezintă un răspuns cuprinzător și echilibrat în mod adecvat la situația economică și socială a statului membru, contribuind astfel în mod corespunzător la cei șase piloni, ținând seama de provocările specifice statului membru în cauză. Planul de redresare și reziliență ar trebui să stabilească setul detaliat de măsuri pentru monitorizarea și implementarea sa, inclusiv ținte și jaloane și costuri estimate, precum și impactul preconizat al planului de redresare și reziliență asupra potențialului de creștere, a creării de locuri de muncă și a rezilienței economice, sociale și instituționale, inclusiv prin promovarea politicilor pentru copii și tineret, și asupra atenuării impactului economic și social al crizei provocate de COVID-19, contribuind la punerea în aplicare a pilonului european al drepturilor sociale, consolidând astfel coeziunea economică, socială și teritorială și convergența în cadrul Uniunii.

Așadar, **Planul Național de Redresare și Reziliență** trebuie să includă măsuri relevante pentru tranziția verde (37%), inclusiv biodiversitate și pentru tranziția digitală (20%). Acesta trebuie să includă, de asemenea, o explicație a modului în care contribuie la abordarea eficace a provocărilor și priorităților relevante specifice fiecărei țări identificate în contextul semestrului european, inclusiv a aspectelor bugetare și a recomandărilor formulate în temeiul articolului 6 din Regulamentul (UE) nr. 1176/2011 al Parlamentului European și al Consiliului[1]. Planul trebuie să prevadă contribuția preconizată la egalitatea de gen și la egalitatea de șanse pentru toți, precum și un rezumat al procesului de consultare desfășurat cu părțile interesate relevante de la nivel național. Și nu în ultimul rând, jaloanele și țintele preconizate potrivit calendarului indicativ pentru implementarea reformelor și a investițiilor, trebuie încheiate până în data de 31 august 2026.

În vederea actualizării Planului Național de Redresare și Reziliență atât pentru a avea perspective cât mai aproape de nevoile reale ale comunităților, cât și pentru respectarea prevederilor legate de consultare din Regulamentul Parlamentului și Consiliului European de instituire a Mecanismului de redresare și reziliență, trebuie lansat un amplu program de consultare cu reprezentanții ministerelor stabilite pe domenii de acțiune, cu partenerii din mediul de afaceri, precum și cu ONG-urile de profil.

Planul naţional de relansare şi rezilienţă al României trebuie tratat ca document strategic prin care se fundamentează priorităţile de reformă şi domeniile de investiţii la nivel naţional pentru accesarea de fonduri externe rambursabile şi nerambursabile în cadrul Mecanismului european de redresare şi rezilienţă.

Propunerea României de o alocare de 41,1 miliarde euro, reprezentând 141% din alocarea României atât din granturi cât și împrumuturi, este una ambițioasă și pentru a-și atinge țintele, trebuie să vizeze reforme care să producă schimbări structurale, cum ar fi: reforma sistemului de pensii, reforma funcției publice, reforma salarizării în sector public, reforma companiilor de stat și introducerea venitului minim de incluziune ca reformă în domeniul social.

Această oportunitate de finanțare ar trebui maximizată în utilizare, vizând proiecte de investiții mature ce pot fi finalizate într-o perioadă scurta de timp și în același timp care să antreneze coeziune economică, socială dar și regională.

Trebuie să folosim aceste resurse nu doar pentru a genera creștere economică, dar să și corectam modul în care creștem. România a crescut nesustenabil și cu intensificarea inegalităților. Acest pachet de resurse ar trebui să ajute mai mult astfel încât creșterea să fie și una inclusivă care să atenueze inegalitățile economice și sociale.

Bibliografie

[1] Bachtler, J., Begg, I., Charles, D. and Polverari, L. (2016) EU Cohesion Policy in Practice: What does it Achieve?, London: Rowman and Littlefield International

[2] Bachtler, J., Oliveira Martins, J., Wostner, P. and Zuber, P. (2017) 'Towards cohesion policy 4.0: structural transformation and inclusive growth' Brussels: Regional Studies Association Europe

[3] CAN (Climate Action Network Europe) (2020) 'The EU's Recovery Plan: next steps to deliver on the European Green Deal'

[4] European Commission (2020i) 'The pillars of Next Generation EU' (updated with the table about the Recovery and Resilience Facility (grants allocation), which reflects the conclusions of the European Council from July 2020.

[5] European Commission (2020j) 'The Recovery and Resilience Facility'

[6] Godinot S., Treadwell K. (2020) 'WWF Recommendations on the Recovery and Resilience Facility'

[7] European Commission (2017a) 'Reflection paper on the future of EU finances'

[8] European Commission (2017b) 'White Paper on the future of Europe'

[9] Iammarino, S., Rodriguez-Pose, A. and Storper, M. (2017) 'Whye regional development matters for Europe's economic future' DG Regio European Commission Working Paper WP 07/2017

[10] OECD (2015) Innovation Policies for Inclusive Growth, Paris: OECD

[11] Svenskt Näringsliv – The Confederation of Swedish Enterprise (2020) 'What a recovery plan for Europe as result of COVID-19 needs'

[12] Ungureanu M.D., 'Bugetul UE în fața provocărilor viitoare/EU Budget Rising to Future Challenges', Conferința Economica Națională "Managementul afacerilor în era digitală", mai 2020, ISSN: 2285-584X

Websites:

https://caneurope.org

https://wwfeu.awsassets.panda.org

https://www.wto.org/english/tratop_e/covid19_e/swedish_covid19_e.pdf

https://www.consilium.europa.eu/ro/policies/eu-budgetary-system/multiannual-financial-framework/

https://mfe.gov.ro/pnrr

CONECTION OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA TO THE CIRCULAR ECONOMY CONCEPT

Victoria IORDACHI, PhD., associated researcher,
National Institute for Economic Research, Financial and Monetary Researches Section, Rep. Moldova
timush_v@yahoo.co.uk

Viorica POPA, PhD., dr., coordinating scientific researcher,
National Institute for Economic Research, Financial and Monetary Researches Section, Rep. Moldova
violin_s@yahoo.com

This study was developed within the State Program 20.80009.0807.22 Development of the mechanism for the formation of the circular economy in the Republic of Moldova.

Abstract: *European legislation on the circular economy has registered an accelerated promotion in recent years. The European Commission has adopted a package of measures and legislative proposals to stimulate sustainable growth and help Europe make the transition to a more circular economy. The transition to a circular economy involves abandoning the linear economic model and focusing on reducing energy and raw material consumption. However, the pandemic generated by COVID-19 calls into question the importance of circular economy legislation at European level and in particular the need to achieve its objectives in reality. Thus, the new action plan for the circular economy adopted on 11 March 2020 by the European Commission is part of the main blocs of the European Green Pact, a new European agenda for sustainable growth and an EU growth strategy to achieve climate neutrality until 2050. It presents a forward-looking agenda for the circular economy, aimed at achieving the goal of a cleaner and more competitive Europe, in collaboration with economic actors, consumers, citizens and civil society organizations. In this article, the authors aim to report on the actions of the EU and the Republic of Moldova in the field of circular economy from a legislative perspective and analysis of international experience, but also the impact of existing programs and projects to produce lasting effects in society. At the same time, the main barriers to the circular economy transition in the Republic of Moldova are highlighted, as well as the first progress made. This study was developed within the State Program 20.80009.0807.22 Development of the mechanism for forming the circular economy in the Republic of Moldova.*

Keywords: *circular economy, green economy, recycling, reuse, repair, sustainability, waste hierarchy.*

JEL: *Q54, Q57, Q58*

I. Introduction

Moldova in 2015, committed to implement the *2030 Agenda for Sustainable Development*. Solution SDG no. 12 directly represents the transition to the circular economy. At the same time, the transition to the circular economy will allow the Republic of Moldova to find solutions for SDG no. 6,7,11,13,14,15, all these are directly related to quality of life, environmental protection, sustainable economic growth, modern innovations and technologies, objectives that are also found in the *National Development Strategy "Moldova 2030".*

The transition to the circular economy is also part of the priorities stipulated in the *Waste Management Strategy in the Republic of Moldova for 2013-2027*, in the *Concept of cluster development of the industrial sector of the Republic of Moldova, Program for promoting the "green" economy in the Republic of Moldova for 2018-2020.*

Sustainable development and the promotion of the green economy are development priorities for the Republic of Moldova as well. These can be found in the main policy documents of the Government, especially in the *National Development Strategy Moldova 2030, Energy Strategy-2030, Development Strategy of the SME Sector for 2012-2020, Roadmap for Improving Competitiveness, Agriculture Development Strategy 2013 –2020, Environmental Strategy 2014–2023, Program for the Promotion of the Green Economy in the Republic of Moldova for 2018-2020.* They are also part of the Republic of Moldova's commitments to the country's development partners abroad.

The Association Agreement with the European Union expressly aims to ensure sustainable development and promote the green economy in the Republic of Moldova. By signing the Agreement, the Republic of Moldova undertakes to harmonize national legislation with European legislation and to ensure the integration of environmental protection provisions, through rational use of resources and energy efficiency, eco-labelling, eco-innovation, in all sectors of the national economy and social life. In order to achieve the objectives of promoting the principles of the green economy, environmental management in enterprises, eco products and services, the Ministry of Economy and Infrastructure and the Organization for Small and Medium Enterprise Sector Development (ODIMM) developed *the SME Greening Program* (approved by the Government in November 2019), and launching its practical implementation started in the first half of 2020 and was presented at the Launch of the SME Greening Program Conference on June 3rd, 2020.

Thus, *the SME Greening Program* provides information support, consulting and mentoring and ecological training. Through Greening economies in the Eastern Partnership countries (EaP GREEN) program, the Organization for Economic Cooperation and Development published in 2018 the *Environmental Policy Tool for greening SMEs in the EU Eastern Partnership countries*, in which they are presented policy recommendations for the Republic of Moldova. As a result, within the Inter-Ministerial Working Group for the Promotion of Sustainable Development and the "Green" Economy, the Program for the Promotion of the "Green" Economy in the Republic of Moldova for 2018-2020 and the Action Plan for its implementation were developed.

ODIMM is in the process of implementing several projects in this field where SMEs will practice this component or will contribute to greening or will implement this sustainable economic model in its activity. A special compartment is reserved for the non-reimbursable financing of greening actions for SMEs and the development of access and expansion capacities on international markets. At the same time, in the process of promoting the green economy, the Ministry of Economy and Infrastructure joined international programs and platforms in the field of green economy, such as the EU Program "Greening the economy in the Eastern Neighborhood", the Eastern Partnership (Greening economies in the Eastern Neighborhood Countries, EaP GREEN Program (2014-2017), Platform for Green Industry, UNIDO Country Program (launched in 2019), participates in the GREEN Action Program, OECD and, in partnership with the Ministry of Agriculture, Regional Development and Environment, is the coordinator and beneficiary of EU Action - EU4Environment - European Environment Union (2019-2022).

II. Promoting the circular economy in the Republic of Moldova by adjusting to European legislation

The subject of the circular economy in the Republic of Moldova is a topic of imminent importance. In front of researchers and decision makers is a task to create an effective transition mechanism. This transition is a difficult and systemic process, which cannot happen suddenly, overnight, so the awareness of the whole society of its essence is paramount.

The main objective for the researchers and practitioners is to develop a national model of the circular economy, which will be based on a complex exercise, starting from the analysis of the main pillars of the circular economy and identification of the main innovation instruments, which will allow reducing the existing knowledge gap regarding the mechanism of circular economy formation.

In order to meet the challenges of the transition to the circular economy, active involvement in public policy and political commitment is needed. At the same time, incentives are needed to facilitate and stimulate the transition from linear to circular production models.

The analysis of the European experience allowed the highlighting of some categories of policy instruments promoted by Governments to stimulate the transition to the circular economy. First of all, these are ***regulatory tools in the form of strategic documents or roadmaps*** that are very effective for obtaining strategic goals, or specific results.

First of all, in the Republic of Moldova **there is a need for a strategy for the development of the circular economy accompanied by a roadmap.** This manifesto should not be part of another more general strategy, but should be a separate circular economy strategy.

At European level, the implementation of strategies or action plans for the circular economy is achieved through a process of consultation of all stakeholders being coordinated by the central public environmental authority. For example, in the Netherlands, Spain, in this regard, inter-ministerial working groups have been set up to implement the concept of the circular economy. In 2017, the Italian government published a strategic document on the circular economy, which is accompanied by a "manifesto" of support signed by several private companies. In Finland, the national plan for the circular economy was adopted in 2017, which started the development of regional plans for the circular economy. In 2018, France adopted a roadmap on the circular economy. This approach has stimulated the emergence of strategies at regional and local level (for example, the Paris Circular Economy Strategy).

Other tools that are useful in promoting the mechanism of a country's transition to the circular economy may be **the prohibitions imposed by law.**

The European Commission is guided by the so-called ***mini-package on the circular economy***, the first major action of which was the adoption of a European strategy on plastics: *Communication: A European strategy on plastics in a circular economy Brussels* - this strategy lays the foundations for a new plastics economy, in which the design and production of plastics and plastics products fully meet the needs of reuse, repair and recycling and where more sustainable materials are developed and promoted. The strategy contributes to achieving the priority set by the Commission on an energy union with a modern, low-carbon and energy-efficient and resource-efficient economy, and will make a tangible contribution to achieving sustainable development goals for 2030 and in compliance with the Paris Agreement.

Also, in 2018, other ambitious initiatives were developed in the context of the Circular Economy Action Plan, including the *EU Directive on reducing the environmental impact of certain plastic products.* The Directive proposes main actions for specific disposable plastic articles, taking into account consumer behaviour as well as consumer needs and opportunities for businesses. Other measures include appropriate labelling, raising awareness, voluntary action and establishing extended producer responsibility schemes that would cover the costs of landfilling [17].

In the Republic of Moldova from January 1, 2021, it is prohibited to use and sell plastic bags and utensils, as well as disposable chopsticks, except for biodegradable ones, according to the new amendments that came into force in Law no. 231/2010 on internal trade

(art. 20). According to the new amendments, the article has been supplemented by paragraph 4 with the following content: "It is forbidden to use / sell plates, glasses, other tableware accessories and disposable chopsticks, made of plastic, except for biodegradable ones, starting with January 1, 2021."

Also, at the end of 2016, the Law on Internal Trade no. 231 of September 23, 2010 was supplemented with a new article, art. 20 prim, which establishes restrictions in the field of retail trade by prohibiting the use / sale at points of sale of goods: 1) Bags made of plastic, with or without a handle, with a wall thickness equal to or greater than 50 microns, provided to consumers at the points of sale of goods, starting with January 1, 2019. 2) The use / marketing of thin plastic bags with a wall thickness of less than 50 microns is prohibited, except for those used as packaging, from 1 January 2020. (3) The use / market very thin plastic bags with a wall thickness of less than 15 microns, except for those used as packaging, from 1 January 2021.

Previously, the Parliament approved amendments and additions to the legislation, which banned in stages, starting with January 1, 2019, the use and sale of plastic bags, and, starting with January 1, 2021 a total ban is established. The Contravention Code of the Republic of Moldova provides for the sanctioning of the use and sale of plastic bags and crockery, the fines being from 3,000 to 4,500 lei for individuals and from 6,000 to 12,000 lei for legal entities.

In addition to the ban on the use of plastic bags and utensils, other examples from foreign experience include **the obligation to use recycled resources and reusable parts in the production process of new products**, such as Japan. Thus, producers are obliged to use recycled resources. The Government of Japan also promotes research and development, mass implementation of educational and advertising programs, and uses a sustainable public procurement program.

The use of tax incentives or the promotion of specific types of business or investment in economic activities is very popular in supporting green economic activities. Regions and cities, within their local taxation system, can apply tax incentives to promote investment in business and circular technologies. For example, tax incentives for incorporating clean technologies into the production process are practiced in the Netherlands, the United Kingdom. In the policy of applying financial incentives, attention should be paid to reducing labour taxes and value added tax on recycled products and, on the other hand, to increasing taxes on virgin raw materials in favour of secondary raw materials.

Environmental taxes are not only a tool of taxation, but also an economic lever with a significant role in solving environmental problems and reducing the negative impact on the environment. Increasing revenues from environmental taxes should be a priority for the Republic of Moldova, especially in the context of the budgetary crisis of recent years and EU recommendations to shift the focus from labour taxation to consumption and pollution taxation. It is a source of revenue in the budget that should not be neglected. For example, the countries with high shares of environmental tax levies in the budget in 2018 were: Latvia (10.9%), Bulgaria (9.8%), Greece (9.5%), Slovenia (9,4%) and Croatia (9.3%). In the Republic of Moldova in 2019, the revenues from environmental taxes to the state budget were 4.9 billion lei or 2.3% of GDP, and state expenditures for environmental protection were only 200 million lei, or 0.1% of GDP, which means the country with the lowest average investment, relative to GDP, in Europe.

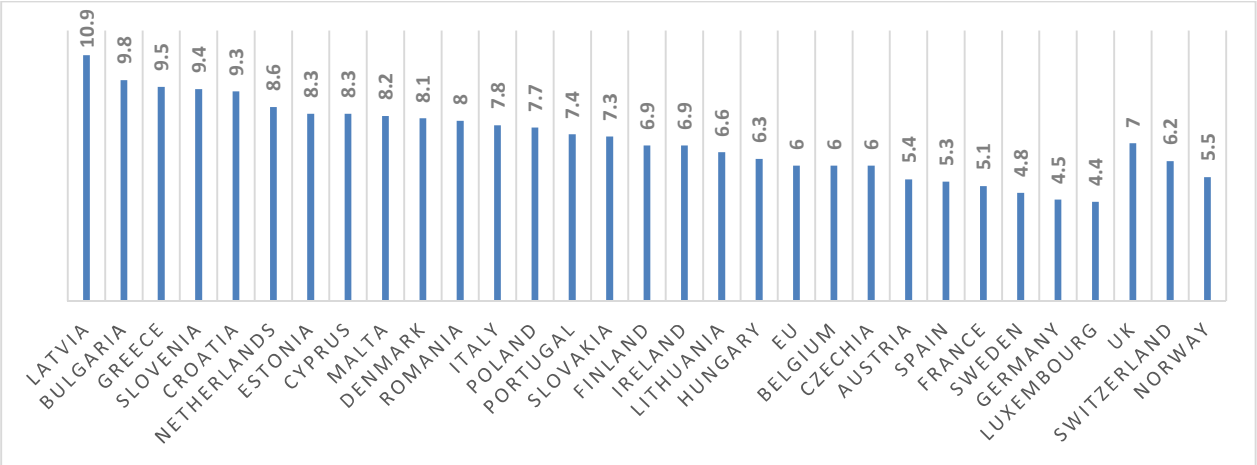


Figure 1. Environmental tax revenue in EU, as total revenues from taxes and social contributions
Source: data selected from Eurostat statistics.

It is important for governments to increase taxes on resources, taxes on air pollution, building materials, energy, food production factors, fossil fuels, metals and minerals, traffic, waste, VAT. Considering the fact that the European Union has developed *the European Ecological Pact* in order to become, by 2050, the first climate-neutral bloc in the world, the Republic of Moldova should not be an exception, if it still declared intention to align with European standards. Achieving this goal requires a joint effort from all actors involved. And if the mechanism for collecting these taxes is inefficient, then solutions must be found to optimize the withdrawal of budget revenues from these taxes. According to the extended producer responsibility, if the damage to the environment has been caused by an operator, the latter must, without delay, inform the competent authorities and take all possible measures to control immediately, limit, eliminate or manage the relevant contaminants; or any other harmful factors, to limit, or prevent further damage to the environment and adverse effects on human health, or subsequent deterioration of services and is obliged to take the necessary remedial measures. The operator shall bear the costs of the preventive and remedial actions [18].

In 2019, the European Commission comes with new important actions for the circular economy, the most important measures are:

1. Report on the implementation of the Circular Economy Action Plan (2019). The Report sets out adapted sets of measures, which are in the final stages of the legislative process on disposable plastic articles and fishing gear, such as:

- measures to reduce the consumption of food containers and beverage cups, plastic, as well as the specific marking and labelling of certain products;
- the target of including 30% of recycled plastics in beverage bottles from 2030 and 25% for PET bottles from 2025, as well as the target of separate collection of 90% of plastic bottles by 2029, as well as the introduction of design requirements for connecting caps to bottles;
- measures aimed at reducing plastic waste from ships, such as the establishment of a flat rate for waste from ships, etc.

The Commission proposes that EU countries, in order to accelerate the transition to a circular economy, need to invest in innovation and provide support for adapting the industrial base. Over the period 2016-2020, the Commission has stepped up efforts in both directions, providing public funding for the transition totalling more than € 10 billion [20].

2. Communication The European Ecological Pact. The European Commission is proposing a European Green Pact for European Union countries with the aim of: transforming the EU into a fair and prosperous society, with a modern, competitive and resource-efficient

economy, with no net emissions of greenhouse gases in 2050 and where economic growth is decoupled from resource use. A roadmap with the main policies and measures is also proposed.

2020 was a year of severe challenges for the entire planet, shaped by the COVID-19 pandemic crisis, with a negative economic and social impact with isolation measures, but which revealed the vulnerability and dependence of the population on raw materials. Thus, the competent institutions must find the necessary measures to transform this crisis into an opportunity for an ecological restart and a sustainable society.

Below there are presented chronologically the actions of the European Commission in 2020:

- January 14, 2020 - The European Commission presented the Investment Plan of the European Green Pact and the Mechanism for a Fair Transition;
- March 4, 2020 - Public consultation on the European Green Pact, which brings together regions, local communities, civil society, businesses and schools. Proposal for a European Climate Law to guarantee Europe's climate neutrality by 2050;
- March 10, 2020, the European Industrial Strategy was adopted, a plan for an economy ready for the future.
- March 11, 2020 - proposal of the EU action plan for the circular economy, focused on a sustainable use of resources;
- May 20, 2020 - Presentation of the EU biodiversity strategy for 2030, which aims to protect the fragile natural resources of our planet;
- July 8, 2020 - Adopt EU strategies on energy system integration and hydrogen to pave the way for a more carbonized, more efficient and interconnected energy sector;
- September 17, 2020 - Presentation of the Plan on climate objectives for 2030.

The new action plan for the circular economy, adopted on 11 March 2020 by the European Commission, is part of the main blocs of *the European Green Pact*, a *New European agenda for sustainable growth* and an *EU growth strategy to achieve climate neutrality by 2050*. It presents a forward-looking agenda for the circular economy, aimed at achieving the goal of a cleaner and more competitive Europe, in collaboration with economic actors, consumers, citizens and civil society organizations.

An important objective of the EU legislation on circular economy is to improve waste management according to the waste hierarchy in the EU. The waste hierarchy and the protection of the health of the population and the environment are obligations and not options. Failure to do so will result in severe fines. Waste managers at the level of producers or waste owners must take concrete steps to respect the waste hierarchy and protect the health of the population and the environment when designing, applying, verifying and analysing the effectiveness of the waste management system in the community or organizations.

According to studies, in Europe, 16 tons of material per person are used annually, of which 6 tons become waste. Thus, the economy loses secondary raw materials, such as metals, glass, paper, etc. Transforming waste into resources is essential in a circular economy. Improving waste management helps reduce health and environmental problems, reduce greenhouse gas emissions and improve local impact.

The European Commission has proposed, in 2020, new targets for municipal waste - the recycling target of 65% of municipal waste generated by 2030 and a target to reduce landfill waste by a maximum of 10% of municipal waste by 2030. These proposals are part of the Commission's package of measures on the circular economy, in order to maintain the value of products, materials and resources in the economy for as long as possible [20].

Waste management is one of the important problems facing the Republic of Moldova in environmental protection activities. Currently, the problem of waste is manifesting itself,

more and more acutely, due to the increase of its quantity and diversity, as well as of its negative impact, more and more pronounced, on the environment. The urban and industrial development of the localities, as well as the general increase of the living standard of the population, entails the production of more and more quantities of waste (fig. 1).

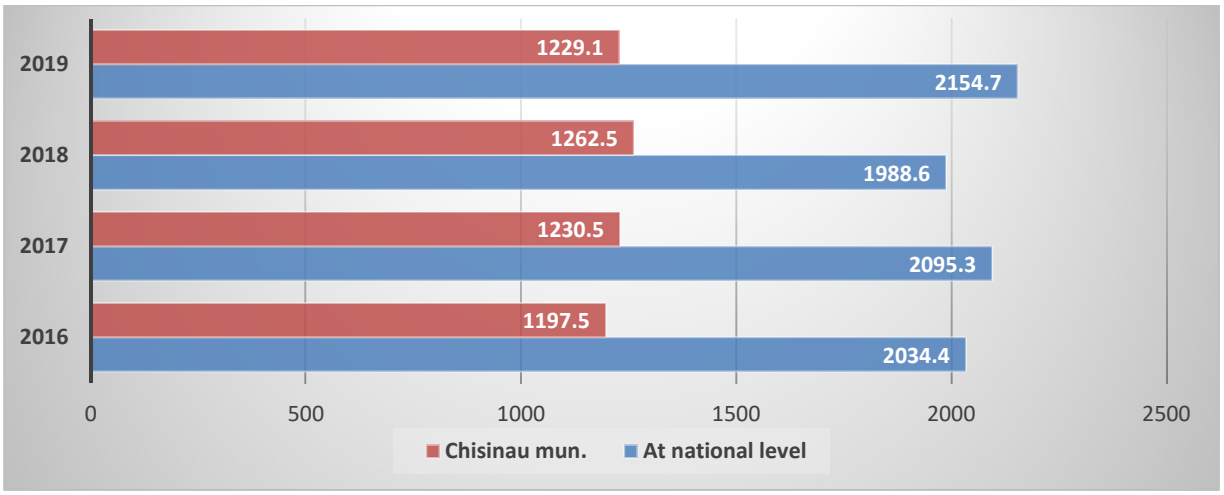


Figure 2. Municipal waste collected from population, in thous. c.m.
Source: in base of data from National bureau of Statistics.

In accordance with Article 91 of the Association Agreement (Chapter 16 - Environment) The Republic of Moldova brings its national legislation closer to EU normative acts and of the international instruments referred to in Annex XI to this Agreement, in accordance with the provisions of that Annex. The European directives to be transposed into Moldovan law determine a new one addressing the waste problem, paying attention to the need to protect and save resources reducing management costs and finding effective solutions to reduce pollution. Thus, in Annex XI to Chapter 16 (Environment) of the Association Agreement are listed EU normative acts to be implemented, as a matter of priority, in national legislation.

The National Waste Management Strategy of the Republic of Moldova 2013-2027 states that waste management is still a problematic issue in the country, that should be better organized and for which legislation should be improved. Although environmental protection is governed by 35 legal acts and more than 50 Government Decisions, the regulatory framework for the management of waste is far from being satisfactory. Further are listed the main legislative acts regulating waste domain:

- Law on environment protection, no.1515-XII of 16 June 1993;
- Law on the ecological survey and estimation of impact on the environment, no.851-XIII of 29 May 1996 ;
- Law on natural resources, no.1102-XIII of 6 February 1997;
- Law on the charges for environment pollution, no. 1540-XIII of 25 February 1998;
- Law on the regime of hazardous products and substances, no.1236-XIII of 3 July 1997;
- Government Decision no. 1296 of 20 November 2008 on the procedure of charging environmental payments for import of goods in the process of use, causes environmental pollution and for plastic and /or tetra pack packaging of import goods.
- Government Decision no. 637 of 27 May 2003, approving the Rule on the Control of Transboundary Movements of Hazardous Wastes and their Disposal, and as such transposing the Basel Convention.

The Law On the Waste of Production and Consumption has been replaced by the Law on Waste, which entered into force as of 23 December 2017. The law reportedly aligns the national legislation to EU provisions as stipulated in the Moldova-EU Association Agreement [3].

Promoting the regional approach in waste management planning is essential both for attracting investment necessary, as well as to ensure recovery high costs allocated for the implementation of Waste management strategy in Republic of Moldova for the years 2013-2027. According to the document, waste management should be done through methods and procedures that do not endanger the environment, public health and other living organisms. The competent authorities shall authorize the collection, transport, recovery and disposal of waste, ensuring that it does not present risks to water, air, soil, flora and fauna, does not cause noise pollution or odor and does not affect landscapes or protected areas. The measures provided in the Law on Waste shall contribute to the implementation of the commitments assumed by the Republic of Moldova following the ratification of international treaties establishing waste regulation requirements, including by regulating and establishing measures to ban and / or restrict hazardous substances in products or articles. The law also contains provisions that shall contribute to the optimization of the functions of the responsible institution in the field of environmental protection, related to waste management [3].

The general objectives of the Strategy are the following:

1) development of integrated systems household waste management through harmonization of the legislative, institutional and normative to EU standards, based on regional approach and territorial division of country in 8 regions of management of waste;

2) development of regional infrastructure of disposal of solid household waste and transfer stations in accordance with the practices of EU Member States;

3) development of collection systems and treatment of specific waste streams (waste electrical equipment, tires, batteries, etc.) by promoting / implementing the principle of "producer responsibility".

SWOT analysis for the implementation of the Waste management strategy objectives in the Republic of Moldova

Strengths	**Weaknesses**
➢ financial support and technical assistance granted to country through international donors; ➢ the existence of the National Ecological Fund; ➢ the existence of a functional system capable of ensure the implementation of a sufficient number of programs / projects.	➢ poor collection, transport and disposal of waste infrastructure; ➢ increased amounts of waste produced and stored; ➢ low level of selective waste collection; ➢ insufficient development of the recycling market and recovery of waste ➢ low level of information of the population and economic agents regarding the integrated waste management.
Opportunities	**Threats**
➢ developing long-term investment plans, in the conditions of a durable development; ➢ creating an integrated management system of waste; ➢ use EU funds for the improvement of environmental standards.	➢ difficulties of organizational, political and financial nature, determined by the process of regionalization; ➢ high costs for compliance with European standards for the exchange of waste management technologies and use of "best available techniques"; ➢ difficulties in allocating land for environmental infrastructure development, construction solid waste landfills.

Source: [3].

In the Republic of Moldova still persists the problem of low coverage area of localities with sanitation services. Thus, at national level, only 50% of the population benefits from sanitation services, the share in urban areas being about 80% and only 20% in rural areas.

As regarding the recycling process, as long as the foundations for waste sorting are not established, it will not be possible to achieve this goal, which is important in a circular economy. Currently, in the Republic of Moldova, only in Chisinau waste is sorted and recycled. However, more than half of the volume of waste in Chisinau ends up in landfills. During waste transportation process the sanitary norms are not respected, both the soil and the groundwater are polluted.

The same problem is for toxic waste. At present, waste from medical institutions is burned, even by institutions, on their territory, without respecting the rules of environmental protection. At best, the waste is burned in stoves, and some burn it directly on the ground. Such combustion methods are inadmissible because they pose risks to air, water, soil, fauna and flora.

Medical waste is also disposed of in landfills, which is very harmful to the environment because it is very toxic. In some landfills, waste is burned or self-igniting, entering into chemical reactions, emitting harmful smoke, emitting toxins dangerous to health and the environment.

Although we have a regulatory framework on waste, it must be linked to the legislation of the European Union, through the correct functioning of the legislation in force. The law on waste only provides an overview of waste management but it must provide concrete and workable regulations. Therefore, according to the Waste Law, the targets we had to reach in 2020, according to Article 14 Reuse and recycling of waste, such as at least paper, glass, metals and plastics from household products is increased to a minimum level of 30% of the total mass, by 2020. That is, preparation for re-use and other recovery operations, including backfilling, which uses waste to replace other substances, non-hazardous waste from construction and demolition activities, with the exception of natural geological materials, it is increased to a minimum of 55% of the total mass. Unfortunately, these actions were not fully realized in 2020 but will follow in 2021 [5].

Another alarming problem comes with the outbreak of the Covid-19 epidemic on the territory of the Republic of Moldova, which represents an enormous risk to public health and the environment. Concerns are growing both about hazardous medical waste generated in health care facilities and about household waste. And environmental protection authorities must monitor the environmental components in epidemic areas and control bodies to carry out verification actions on how to manage medical waste. There should be a National Action Plan on waste management resulting from medical activity, which will also include regional plans. The authorities must create a functional system for waste collection and then the population will sort it correctly. The most effective way to solve this problem is proper waste management through the existence of a legislative framework that establishes a series of rules on efficient waste management.

Conclusions

The Republic of Moldova has a lot of work to do in this regard related to the circular economy, many objectives have not been achieved even though we are in 2021. Because the pandemic forces us to adapt our daily lives to a regime we would not have imagined until now, it also challenges the authorities to find new solutions for rethinking economic development models. Although there is no doubt that addressing the consequences for public health is a priority, the recovery of other sectors, but at the same time taking into account the principles of circularity, is also important. One concern remains: Will the European

Commission's ambitious goals be met in the coming years, when the global economy will have to deal with the consequences of this pandemic crisis?

We see that even in this difficult period, the European institutions have reaffirmed their firm commitment to the long-term goals set out in the European Green Pact. Certainly, it will be necessary to rethink and completely redesign the essential systems - the way we produce and use energy, produce and consume food, produce and reuse waste. It will take a lot of patience, but also civic involvement.

One way to build a sustainable economy is by ensuring a socio-economically equitable transition process that is designed and implemented in the long run. In addition, the investments that will be made to mitigate the economic impact of this crisis should be, and can be, fully aligned with the EC's long-term sustainability objectives.

Bibliography

1. Agenda for Sustainable Development 2030 [online], [accessed 28.02.2021], available on: https://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=E
2. National Development Strategy "Moldova 2030" [online], [accessed 20.02.2021], available on:https://moldova.un.org/ro/15729-strategia-nationala-de-dezvoltare-moldova-2030-aprobata-de-guvern
3. Waste Management Strategy in the Republic of Moldova for 2013-2027, [online], [accessed 20.02.2021], available on: https://serviciilocale.md/public/files/deseuri/2013_01_24_NATIONAL_WASTE_MANAGEMENT_STRATEGY_2013-27_ENG.pdf
4. Program for promoting the "green" economy in the Republic of Moldova for 2018-2020. [online], [accessed 20.02.2021], available on: https://cis-legislation.com/document.fwx?rgn=105142
5. Development Strategy of the SME Sector for 2012-2020, [online], [accessed 20.02.2021], available on: https://www.etf.europa.eu/sites/default/files/m/3C9A79F879E758CEC1257AC300562C3C_Moldova%20SME%20Strategy%202012-2020.pdf
6. Roadmap for Improving Competitiveness, Agriculture Development Strategy 2013–2020, [online], [accessed 19.02.2021], available on: https://mei.gov.md/sites/default/files/document/eng_roadmap_on_competitiveness_final-approved_by_gom.pdf
7. Environmental Strategy 2014–2023, [online], [accessed 20.02.2021], available on: http://green.gov.md/pageview.php?l=en&idc=41&t=/Regulatory-framework/Environmental-Strategy
8. *Program for the Promotion of the Green Economy in the Republic of Moldova for 2018-2020,* [online], [accessed 18.02.2021], available on: http://www.fao.org/faolex/results/details/en/c/LEX-FAOC179604/
9. Studiu SPOS 2018: Tranziția către o economie circulară. De la managementul deșeurilor la o economie verde în România, [online], [accessed 20.03.2021], available on: http://ier.gov.ro/wp-content/uploads/2018/12/Mihaela-Stefanescu_Prezentare-SPOS2018_Economia-circulara.pdf, p.20.
10. First Circular Economy Action Plan, [online], [accessed 23.03.2021], available on: https://ec.europa.eu/environment/circular-economy/first_circular_economy_action_plan.html.
11. European Commission. Brussels COM (2016) 157 final, 17.3.2016 Circular Economy Package. [online], [accessed 24.03.2021], available on: https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2016/EN/1-2016-157-EN-F1-1.PDF
12. European Commission. Identifying barriers to innovation. [online], [accessed 20.03.2021], available on: https://ec.europa.eu/info/research-and-innovation/law-and-regulations/innovation-friendly-legislation/identifying-barriers_en
13. European Commission. EU Platform on Food Losses and Food Waste. [online], [accessed 23.03.2021]. Disponibil: https://ec.europa.eu/food/safety/food_waste/eu_actions/eu-platform_en
14. European Commission. Brussels COM (2017) 479 final, 13.9.2017, Investing in a smart, innovative and sustainable Industry A renewed EU Industrial Policy Strategy. [online], [accessed 20.03.2021], available on: https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/ 2017/EN/COM-2017-479-F1-EN-MAIN-PART-1.PDF

15. European Commission. Strasbourg COM (2018) 29 final Strasbourg 16.1.2018. Communication on a monitoring framework for the circular economy [online], [accessed 20.03.2021], available on: https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2018/EN/COM-2018-29-F1-EN-MAIN-PART-1.PDF
16. European Commission. Brussels, 16.1.2018, COM (2018) 29 final, on a monitoring framework for the circular economy, [online], [accessed 20.03.2021], available on: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1516265440535&uri=COM:2018:29:FIN
17. European Commission. COM (2018) 340 final, Brussels 28.5.2018, Proposal for a DIRECTIVE OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL on the reduction of the impact of certain plastic products on the environment. [online], [accessed 20.03.2021], available on: https://ec.europa.eu/environment/circular-economy/pdf/single-use_plastics_proposal.pdf
18. European Commission. Brussels, 11.12.2019, COM (2019) 640 final, The European Green Deal, [online], [accessed 20.03.2021], available on: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/DOC/?uri=CELEX:52019DC0640&from=EN
19. Council of the European Union. Brussels, 4.10.2019, 12791/19, More circularity -Transition to a sustainable society, [online], [accessed 20.03.2021], available on: https://www.consilium.europa.eu/ media/40928/st12791-en19.pdf
20. European Commission. COM (2020) 98 final, Bruxelles, 11.3.2020, A new Circular Economy Action Plan For a cleaner and more competitive Europe. [online], [accessed 20.03.2021], available on: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1583933814386&uri=COM:2020:98:FIN,
21. European Commission. OPINION New Circular Economy Action Plan, ENVE-VII/006, 140th plenary session, 12-14 October 2020, [online], [accessed 26.03.2021], available on: https://cor.europa.eu/ro/our-work/Pages/OpinionTimeline.aspx?opId=CDR-1265-2020
22. European Commission. A European strategy on plastics in a circular economy Brussels, 16.1.2018, COM (2018) 28 final. [online], [accessed 25.03.2021], available on: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/DOC/?uri=CELEX:52018DC0028&from=EN
23. European Commission. Report on the implementation of the Circular Economy Action Plan. Brussels, 4.3.2019 COM (2019) 190 final. [online], [accessed 24.03.2021], available on: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1551871195772&uri=CELEX:52019DC0190

❖ LUCRĂRI STUDENȚI ȘI MASTERANZI CEN 2021

SITUAȚIILE FINANCIARE ÎNTRE REGLEMENTARE ȘI DEREGLEMENTARE

FINANCIAL STATEMENTS BETWEEN REGULATION AND DEREGULATION

Masterand: **Speranța Carmen COSTACHE (BUSICESCU)**
Coordonator: Conf. univ. dr. **Lucian-Dorel ILINCUȚĂ**
UNIVERSITATEA Spiru Haret
Facultatea de *Științe Economice* București
Programul de studii de masterat
Audit Financiar-Contabil
e-mail: **speranta.busicescu@yahoo.com**

Rezumat: *Situaţiile financiare cu scop general trebuie să ofere o imagine fidelă a rezultatelor şi poziţiei financiare ale unei societăţi la sfârşitul exerciţiului financiar, oferind informaţii utile unei categorii largi de utilizatori. În funcţie de natura şi dimensiunea evenimentelor ce au loc între data bilanţului şi data la care sunt semnate situaţiile financiare, aceste tranzacţii pot fi, de asemenea, incluse în situaţiile financiare sau prezentate în notele la situaţiile financiare. Utilizatorii vor fi interesaţi să aibă acces la aceste informaţii deoarece deciziile pe care le iau cu privire la societatea respectivă sunt afectate de acestea.*

Situaţiile financiare anuale, indiferent daca au fost intocmite in conformitate cu directivele europene sau cu normele IAS/IFRS, prin structura pe care o au şi prin informațiile economico-financiare pe care le conţin, reflectă comparativ cu anul precedent şi după norme metodologice unitare, în mod sistematizat şi sintetizat, activitatea desfăşurată de fiecare agent economic la sfârşitul fiecărui an financiar.

The financial statements prepared for general concern must offer a precise image of the results and the financial status of a company at the end of a financial cycle, offering useful information for a wide range of beneficiaries. Depending on the nature and the dimension of the events took into consideration between the ending date of the annual balance sheet and the reporting date when the annual statement is signed, some economical events might be also included in those reports or inside appendices. The beneficiaries should be interested in assessing also such information as they might have significance regarding decisions to be taken for the analysed company.

The annual financial statements, irrespective of been prepared according with the European directives or IAS/IFRS regulations, based on their structure and the economic and financial information contained, offer in a systemic and synthetic manner, following unitary methodological rules, the activity registered by each company at the end of each financial cycle, also compared with the previous year's results.

Cuvinte-cheie: *bilant, cont de profit si pierdere, capitaluri proprii, performanta financiara, norme contabile, utilizatori*

Clasificare JEL: M41; M40; M 48

Introducere

Situațiile financiare sunt o reprezentare structurată a poziției și a performanței financiare a unei entități. Obiectivul situațiilor financiare este de a oferi informații despre

poziția financiară, performanța financiară și fluxurile de trezorerie ale unei entități, utile pentru o gamă largă de utilizatori în luarea deciziilor economice.

Pentru ca acest obiectiv să fie atins, situațiile financiare oferă informații despre: activele, datoriile, capitalurile proprii, veniturile și cheltuielile, inclusiv câștigurile și pierderile, alte modificări în capitalurile proprii, fluxurile de trezorerie ale entității.

Aceste informații, împreună cu alte informații ce se desprind din notele explicative, ajută utilizatorii situațiilor financiare la estimarea viitoarelor fluxuri de trezorerie ale entității și, în special, a plasării în timp a apariției și a gradului de certitudine a acestora.

Creație a contabilității în partidă dublă, bilanțul, de la a cărui atestare în primul tratat de contabilitate tipărit în lume a trecut peste o jumătate de mileniu, asigură o imagine fidelă, clară și completă a patrimoniului, a situației financiare precum și a rezultatului obținut

Situaţiile financiare sunt întocmite şi prezentate de diverse entităţi din întreaga lume pentru utilizatori externi. Deşi astfel de situaţii financiare pot părea similare de la o ţară la alta, există diferenţe care probabil au fost cauzate de o varietate de factori sociali, economici şi juridici, precum şi de faptul că diferite ţări, în momentul stabilirii dispoziţiilor naţionale, au avut în vedere necesităţile unor utilizatori diferiţi ai situaţiilor financiare.

Aceste circumstanţe diferite au condus la utilizarea unei diversităţi de definiţii pentru elementele situaţiilor financiare: de exemplu, active, datorii, capitaluri proprii, venituri şi cheltuieli. Totodată, acestea au avut ca rezultat utilizarea unor criterii diferite pentru recunoaşterea elementelor în situaţiile financiare şi o anumită preferinţă pentru diferitele baze de evaluare. De asemenea, au fost afectate domeniul de aplicare al situaţiilor financiare şi informaţiile prezentate.

Continut articol

Consiliul pentru Standarde Internaţionale de Contabilitate s-a angajat să reducă aceste diferenţe, urmărind să armonizeze reglementările, standardele contabile şi procedurile referitoare la întocmirea şi prezentarea situaţiilor financiare. Acesta consideră că armonizarea se poate realiza cel mai bine punându-se accent pe întocmirea de situaţii financiare care să furnizeze informaţii utile pentru luarea deciziilor economice.

Normele contabile internaționale emise de IASB – *Internațional Accounting Standards Board* – întâlnite sub acronimul IFRS – *Internațional Financial Reporting Standards* – sunt aplicate în prezent în multe state ale lumii inclusiv în statele membre al UE – Uniunea Europeană, precum și în, Hong Kong, Australia, Rusia, Singapore, Pakistan, Africa de Sud. Circa 100 de state impun ori permit folosirea IFRS ori au o politică de convergență spre acestea.

Standardele Internaţionale de Raportare Financiară (IFRS) sunt emise de Consiliul pentru Standarde Internaţionale de Contabilitate (International Accounting Standards Board – IASB.

Pentru a fi aplicabile entităţilor din Uniunea Europeană, standardele de contabilitate (IFRS) emise de IASB sunt supuse unei analize la nivelul Uniunii Europene, precum şi votului oficial în cadrul comitetelor organizate la nivel european, procesul finalizându-se prin emiterea de *regulamente comunitare de adoptare a standardelor*.

Regulamentul (CE) nr. 1606/2002 al Parlamentului European şi al Consiliului din 19 iulie 2002 privind aplicarea standardelor internaţionale de contabilitate reprezintă cadrul legal european în baza căruia standardele IFRS sunt adoptate şi utilizate în cadrul Uniunii Europene. Conform definiţiei cuprinse în Regulamentul (CE) nr. 1606/2002, standardele internaţionale de contabilitate înseamnă Standardele Internaţionale de Contabilitate (IAS), Standardele Internaţionale de Raportare Financiară (IFRS) şi Interpretările corespunzătoare (Interpretările SIC-IFRIC), amendamentele ulterioare aduse standardelor respective şi

interpretărilor aferente, standardele viitoare şi interpretările aferente emise sau adoptate de către Consiliul Standardelor Internaţionale de Contabilitate (IASB).

Comisia Europeană decide asupra aplicabilităţii în cadrul Comunităţii a standardelor internaţionale de contabilitate, cu respectarea procedurilor, principiilor şi criteriilor de la nivelul Comisiei.

Toate regulamentele europene de adoptare a standardelor internaţionale de contabilitate publicate de IASB sunt aprobate în baza *Regulamentului (CE) nr. 1606/2002*.

Actul normativ european în vigoare emis în temeiul Regulamentului (CE) nr. 1.606/2002, care cuprinde toate standardele și amendamentele aduse acestora este Regulamentul (CE) nr. 1.126/2008 de adoptare a anumitor standarde internaționale de contabilitate în conformitate cu Regulamentul (CE) nr. 1606/2002 al Parlamentului European și al Consiliului. Astfel, pe măsură ce IASB publică noi standarde, în mod corespunzător, Comisia Europeană emite regulamente prin care se adoptă noile standarde sau amendamente ale acestora, pentru uzul entităţilor europene.

Periodic, Comisia Europeană publică o versiune consolidată a Regulamentului (CE) nr. 1.126/2008 care include standardele adoptate în UE, la zi. Această versiune consolidată nu are caracter oficial, însă reprezintă un instrument util pentru entitățile care aplică IFRS.

Atât versiunea consolidată a Regulamentului (CE) nr. 1.126/2008, cât și alte informații cu privire la aplicarea IFRS în UE se regăsesc pe site-ul Comisiei Europene.

De asemenea**,** ilustrarea modului în care statele membre aplică IFRS diferitelor categorii de entități de la nivel național poate fi consultată pe site-ul Comisiei Europene.

Obiectivul IAS 1 este de a ”prescrie baza pentru prezentarea situațiilor financiare cu scop general, pentru a asigura comparabilitatea atât cu situațiile financiare ale entității pentru perioadele precedente, cât și cu situațiile financiare ale altor entități”. Acest standard “prevede dispoziții generale pentru prezentarea situațiilor financiare, orientări pentru structura acestora și dispoziții minime privind conținutul lor”[1].

Valorile ce trebuie incluse sau prezentate în situaţiile financiare cu scop general se stabilesc utilizându-se raţionamente profesionale. Aceste decizii vor fi fundamentate pe anumiţi factori ca de exemplu, cât de semnificative sunt informaţiile şi dacă acestea trebuie prezentate separat fie în bilanţ, fie în contul de profit şi pierdere, fie în notele la situaţiile financiare, precum și cât de interesaţi sunt utilizatorii situaţiilor financiare să aibă acces la aceste informaţii, chiar dacă acestea pot să nu se refere la tranzacţii de valoare.

Este important să se înţeleagă:

a) principiile şi considerentele ce stau la baza politicilor contabile;
b) distincţia curent / imobilizat (pe termen lung) şi cum se aplică această distincţie la întocmirea bilanţului;
c) principalele prevederi ale IAS 1 în ceea ce priveşte întocmirea bilanţului şi a contului de profit şi pierdere;
d) ce informaţii trebuie prezentate în bilanţ şi în contul de profit şi pierdere şi / sau în notele la situaţiile financiare.

IAS 1 cere prezentarea următoarelor situaţii financiare:

- *Bilanţ;*
- *Cont de profit şi pierdere;*
- *Situaţia modificărilor capitalurilor proprii;*
- *Situaţia fluxurilor de numerar; şi*
- *Note explicative*

Structura bilanţului, a contului de profit şi pierdere şi a situaţiei modificărilor capitalurilor proprii este reglementată de IAS 1. Situaţia fluxurilor de numerar este reglementată de IAS 7.

În situaţiile financiare trebuie prezentate cifre comparative pentru toate informaţiile numerice, mai puţin în cazul în care un IAS permite neprezentarea lor.

Informaţii ce trebuie prezentate în bilanţ

IAS 1 prescrie minimul de elemente care trebuie să apară în bilanţ. Acestea sunt: imobilizări corporale, active necorporale, active financiare, investiţii contabilizate utilizându-se metoda punerii în echivalenţă, stocuri, creanţe comerciale şi similar, numerar şi echivalente de numerar, datorii comerciale şi similar, datorii şi active fiscale în conformitate cu IAS 12, provizioane, datorii pe termen lung purtătoare de dobândă, interes minoritar (numai pentru situaţii financiare ale grupului), capital emis şi rezerve.

Conformitatea cu formatul de bilanţ stabilit de reglementări contabile armonizate cu Directiva 34/2013 a CEE şi cu IAS va asigura în mod normal satisfacerea acestor cerinţe.

Informaţii ce trebuie prezentate în bilanţ sau în note

Raţionamentele privind prezentarea separată în bilanţ a altor elemente au la bază 3 criterii:

1. *natura şi lichiditatea activelor precum şi pragul lor de semnificaţie* conducând la prezentarea separată a fondului comercial şi a activelor provenind din cheltuielile de dezvoltare, a activelor monetare şi nemonetare, precum şi a activelor curente şi a celor imobilizate.
2. *funcţia activelor în cadrul întreprinderii* conducând la prezentarea separată a activelor financiare şi de exploatare, a stocurilor, a creanţelor, numerarului şi a echivalentelor de numerar.
3. *suma, natura şi delimitarea în timp a datoriilor* conducând la prezentarea separată a datoriilor purtătoare şi nepurtătoare de dobândă şi a provizioanelor, clasificate în curente şi pe termen lung.

IAS 1 cere unei întreprinderi să prezinte alte subclasificări ale elementelor-rânduri prezentate într-o manieră corespunzătoare activităţii întreprinderii. Astfel de subclasificări posibile sunt discutate în paragraful 73 din IAS 1

IAS 1 cere subclasificări specifice pentru capitalul social: o întreprindere trebuie să prezinte în bilanţ sau în note, pentru fiecare clasă de capital social:

a) numărul de acţiuni subscrise
b) numărul de acţiuni emise şi vărsate integral şi emise dar nevărsate integral;
c) valoarea nominală pe acţiune sau să precizeze faptul că acţiunile nu au valoare nominală
d) o reconciliere a numărului de acţiuni existente la începutul şi la sfârşitul anului
e) drepturile, preferinţele şi restricţiile ataşate clasei respective inclusiv restricţiile asupra repartizării dividendelor şi rambursării capitalului
f) acţiunile în întreprindere deţinute de întreprinderea însăşi sau de filiale sau societăţi asociate ale întreprinderii, şi
g) acţiunile rezervate pentru emitere în baza opţiunilor de conversie şi contractelor de vânzare, inclusiv termenele şi sumele.

Informaţii ce trebuie prezentate în contul de profit şi pierdere

IAS 1 cere ca cel puţin următoarele elemente rânduri să fie incluse în contul de profit şi pierdere:

a) venitul;
b) rezultatele din activitatea de exploatare;

c) costurile de finanţare;
d) partea din profituri şi pierderi aferentă întreprinderilor asociate şi asocierilor în participaţie contabilizată prin metoda punerii în echivalenţă;
e) cheltuielile fiscale;
f) profitul sau pierderea din activităţile curente;
g) elemente extraordinare;
h) interesul minoritar;
i) profitul net sau pierderea netă a perioadei.

Alte elemente-rânduri, titluri şi subtotaluri trebuie să fie incluse în contul de profit şi pierdere dacă este necesar să se explice elementele de performanţă ale întreprinderii.

Conformitatea cu formatul contului de profit şi pierdere stabilit de reglementări contabile armonizate cu Directiva 34/2013 a CEE şi cu IAS va asigura în mod normal satisfacerea acestor cerinţe.

Informaţii ce trebuie prezentate fie în contul de profit şi pierdere, fie în note

IAS 1 cere ca o întreprindere să prezinte fie în contul de profit şi pierdere, fie în note o analiză a cheltuielilor utilizând o clasificare bazată fie pe natura cheltuielilor, fie pe destinaţia lor în cadrul întreprinderii. Volumul de Reglementări contabile armonizate cu Directiva a IV-a a CEE şi cu IAS cere ca această analiză să se facă în funcţie de natura cheltuielilor şi să fie inclusă în contul de profit şi pierdere. Conformitatea cu prevederile reglementărilor contabile armonizate cu Directiva 34/2013 a CEE şi cu IAS va satisface în mod normal cerinţele IAS.

În note pot fi prezentate detalii suplimentare. De exemplu, reglementările contabile armonizate cu Directiva 34/2013 a CEE şi cu IAS cer prezentarea următoarelor valori din contul de profit şi pierdere:

- chirii şi cheltuieli generate de contractele de leasing operaţional;
- onorarii de audit;
- profiturile şi pierderile generate de vânzarea sau cedarea imobilizărilor corporale.

Informaţii ce trebuie prezentate în situaţia modificărilor capitalurilor proprii

Atât IAS 1, cât şi reglementările contabile armonizate cu Directiva a 34/2013 a CEE şi cu IAS cer, ca minim, includerea în situaţia modificărilor capitalurilor proprii a următoarelor elemente - rânduri:

a) profitul net sau pierderea netă a perioadei;
b) fiecare element de câştig sau pierdere recunoscut în mod direct în capitalurile proprii (permis în mod specific de alte IAS)
c) efectul cumulativ al modificărilor politicii contabile şi corecţia erorilor fundamentale (abordate de IAS 8).

Informaţii ce trebuie prezentate fie în situaţia modificărilor capitalurilor proprii, fie în note

În plus, în situaţia modificărilor capitalurilor proprii sau în note trebuie prezentate următoarele:

d) tranzacţiile de capital cu proprietarii sau distribuţiile către aceştia;
e) soldul profitului cumulat sau pierderii cumulate la începutul şi la sfârşitul perioadei şi modificările pe parcursul perioadei; şi
f) o reconciliere între valoarea contabilă a fiecărei clase de capitaluri proprii, prime de capital şi fiecare rezervă la începutul şi sfârşitul perioadei, cu prezentarea separată a fiecărei modificări apărute.

Aceste cerinţe pot fi satisfăcute prin utilizarea unui format pe coloane pentru situaţia modificărilor capitalurilor proprii, astfel încât să fie posibilă o reconciliere între soldurile iniţiale şi cele finale pentru fiecare element de capitaluri proprii.

Pentru reconcilierea capitalului acţionarilor cifrele agregate corespunzătoare punctelor (d), (e) şi (f) trebuie să satisfacă de asemenea cerinţele impuse de reglementările contabile armonizate cu Directiva a 34/2013 a CEE şi cu IAS.

Potrivit IAS 1.16, ¨o entitate ale cărei situaţii financiare sunt conforme cu IFRS trebuie să prezinte în note o declaraţie explicită şi fără rezerve privind această conformitate. O entitate nu va descrie situaţiile financiare drept conforme cu IFRS decât dacă acestea respectă toate prevederile IFRS¨. Tot IAS 1.7 precizează că Standardele Internaţionale de Raportare Financiară includ: Standardele Internaţionale de Raportare Financiară, Standardele Internaţionale de Contabilitate, interpretările IFRIC şi interpretările SIC. Aceste prevederi implică faptul că o entitate va putea include în situaţiile sale financiare o declaraţie explicită şi fără rezerve de conformitate cu IFRS dacă aplică toate prevederile Standardelor Internaţionale de Raportare Financiară, Standardelor Internaţionale de Contabilitate, interpretărilor SIC şi IFRIC.

IFRS 1 se aplică pentru primele situaţii financiare întocmite în conformitate cu IFRS. Acestea sunt primele situaţii financiare anuale în care entitatea adoptă IFRS prin intermediul unei declaraţii explicite şi fără rezerve de conformitate. O entitate prezintă primele situaţii financiare în conformitate cu IFRS (şi implicit, aplică IFRS 1), dacă a prezentat cele mai recente situaţii financiare:

- în conformitate cu reglementările naţionale care nu sunt conforme cu IFRS în toate aspectele;
- în conformitate cu IFRS (dar acestea nu conţin o declaraţie explicită şi fără rezerve de conformitate cu IFRS);
- care conţin o declaraţie de conformitate cu anumite standarde IFRS;
- în conformitate cu dispoziţiile naţionale şi cu anumite standarde IFRS în situaţiile în care acestea nu conţin prevederi;
- în conformitate cu dispoziţiile naţionale cu o reconciliere a anumitor valori cu valorile determinate conform IFRS;
- a întocmit situaţii financiare conform cu IFRS doar pentru uz intern fără a le pune la dispoziţia proprietarilor sau utilizatorilor externi;
- a întocmit un pachet de raportare în conformitate cu IFRS în scopuri de consolidare.

Nu se aplică IFRS 1 dacă:

- entitatea a prezentat anterior situaţii financiare care au conţinut o declaraţie explicită şi fără rezerve de conformitate cu IFRS, chiar dacă auditorii şi-au exprimat o opinie cu rezerve asupra acestora;
- entitatea încetează să mai întocmească situaţii financiare în conformitate cu dispoziţiile naţionale care au fost prezentate alături de situaţiile financiare care au conţinut o declaraţie explicită şi fără rezerve de conformitate cu IFRS.

Potrivit IFRS 1.21, primele situaţii financiare întocmite în conformitate cu IFRS trebuie să includă cel puţin trei situaţii ale poziţiei financiare sau bilanţuri, două situaţii ale rezultatului global, două conturi de profit şi pierdere (dacă se prezintă separat), două situaţii ale fluxurilor de trezorerie, două situaţii ale modificărilor capitalurilor proprii şi notele aferente (inclusiv informaţiile comparative).

Entităţile vor trebui să întocmească şi să prezinte un bilanţ de deschidere în conformitate cu IFRS la data trecerii la IFRS, bilanţ ce reprezintă punctul de plecare pentru contabilizarea ulterioară în conformitate cu IFRS (IFRS 1.6). Data trecerii la IFRS reprezintă începutul primei perioade pentru care se prezintă informaţii comparative în conformitate cu IFRS.

Obiectivele legate de unificarea pieţei financiare în cadrul Uniunii Europene au presupus, între altele, şi preocupări pentru armonizarea legislaţiei în domeniul contabilităţii a ţărilor membre. Astfel, Parlamentul European a considerat că o acţiune de coordonare a hotărârilor naţionale ale statelor membre, privind structura şi conţinutul bilanţului şi al raportului de gestiune, metodele de evaluare a patrimoniului agenţilor economici, controlul conturilor de către persoane calificate şi publicarea bilanţului contabil au o importanţă majoră pentru protejarea intereselor atât ale acţionarilor şi asociaţilor, cât şi ale terţilor.

Necesitatea acestei coordonări este impusă de faptul că activitatea societăţilor se extinde şi în afara teritoriului naţional. Concret, preocupările pe linia coordonării statelor membre ale Uniunii Europene s-au materializat în "directive".

Orice sistem contabil este influenţat de mediul economic, social, juridic, politic, financiar şi cultural al ţării în care operează. Cu alte cuvinte, acesta este produsul şi oglinda mediului său. El evoluează în funcţie de transformările acestui mediu şi de tendinţele de evoluţie a contabilităţii la nivel mondial**.**

Uniunea Europeană și-a concentrat eforturile pe linia **armonizării** sistemelor de contabilitate și a întocmirii rapoartelor societăților comerciale, fapt concretizat în elaborarea de directive, fiecărui stat membru revenindu-i obligația încorporării acestora în legislația proprie. Armonizarea are drept atribut realizarea comparabilității între diferitele norme.

Inițial, preocuparile armonizării contabilității s-au concretizat la nivelul Uniunii Europene, în adoptarea următoarelor trei documente semnificative: Directiva a IV-a, Directiva a VII-a și Directiva a VIII.

Directiva a VII-a avea ca obiect conturile consolidate și a fost adoptată la 13 iunie 1983 de către Uniunea Europeană.

Directiva a VIII-a cuprindea prevederi utile în domeniul unui control competent în materie de legalitate a bilanțurilor încheiate de societățile comerciale.

Directiva a IV-a**,** elaborată la 25 iulie 1978 și revizuită la 8 noiembrie 1990, a vizat cu predilecție coordonarea dispozițiilor naționale referitoare la structura și conținutul conturilor anuale și ale raportului de gestiune, modurile de evaluare cât și publicarea acestor documente pentru societățile de capitaluri (societățile cu raspundere limitată și societățile pe acțiuni).

Directiva a IV-a a prevăzut două scheme pentru bilanț, din care doar una trebuia aplicată la alegere:

- prima schemă (descrisă de articolul 9) prezenta bilanțul sub forma bilaterală, format orizontal (de cont);
- a doua schemă (descrisă de art. 10) prezenta bilanțul contabil sub forma de listă, format vertical.

Cea mai importantă a fost directiva a IV-a adoptată de Consiliul Comunităţii Economice Europene în iulie 1978 cu privire la uniformizarea principiilor de bază ale contabilităţii societăţilor comerciale din ţările membre, in cadrul acesteia fiind mentionate următoarele: "conturile anuale trebuie să dea o imagine fidelă patrimoniului, situaţiei financiare precum şi rezultatelor societăţii" şi în acest scop schemele obligatorii pentru stabilirea bilanţului şi a contului de profit şi pierdere trebuiau să fie prestabilite, precum şi conţinutul minim al anexei şi raportului de gestiune să fie fixat. Existau derogări care puteau fi acordate anumitor societăţi ca urmare a slabei lor importanţe economice şi sociale.

Contabilitatea românească nu a putut să rămână pasivă la provocările la care a fost expusă contabilitatea pe plan internaţional în urma accentuării fenomenelor de globalizare, a integrării pieţelor financiare şi a sistemelor informaţionale. Procesul de armonizare a contabilităţii româneşti cu Standardele Internaţionale de Contabilitate şi cu Directiva a IV-a Europeană a reprezentat demersul unei provocări care se circumscria în sfera procesului de reformă la care au fost supuse ştiinţa şi practica contabilă.

Cu timpul, necesitatea simplificării raportării financiare pentru IMM-uri s-a simțit și în cadrul Uniunii Europene, care a încercat să găsească soluția adecvată pentru nevoile acestor tipuri de întreprinderi. Analizând cele două directive aflate la baza contabilității europene (Directiva a IV-a și Directiva a VII-a), Comisia Europeană a ajuns la concluzia că acestea trebuie actualizate pentru a fi în concordanță cu necesitățile prezente ale utilizatorilor situațiilor financiare. În urma revizuirii lor, a fost emisă **Directiva 2013/34/UE** a Parlamentului European și a Consiliului, care propune numeroase simplificări pentru entitățile mici și mijlocii.

La nivel European, s-a discutat posibilitatea implementării IFRS pentru IMM-uri, însă concluzia a fost că acest lucru nu ar avantaja entitățile din statele membre din punctul de vedere al raportului cost-beneficii.

Soluția pentru a simplifica raportarea financiară a fost revizuirea Directivelor a IV-a și a VII-a, care au reprezentat baza reglementărilor contabile din Uniunea Europeană în ultimele decenii, astfel încât să se adapteze cerințelor actuale ale utilizatorilor de informații contabile raportate de întreprinderile mici și mijlocii.

Directiva a IV-a se axa pe îndrumarea statelor membre privind prezentarea și conținutul situațiilor financiare anuale individuale și ale metodelor de evaluare utilizate, iar Directiva a VII-a se axa pe elaborarea situațiilor financiare consolidate. De asemenea, Directiva a IV-a reprezenta cadrul european care prescria cerințele contabile pentru situațiile financiare anuale ale anumitor entități, între care și cele cu răspundere limitată. Cu toate acestea, directiva avea anumite probleme semnificative și conținea inconsistențe. Acestea se refereau la:

- definiția activelor și a datoriilor;
- contabilizarea leasingului;
- contabilizarea și prezentarea obligațiilor privind pensiile;
- utilizarea metodei procentajului de avansare pentru recunoașterea veniturilor din construcție sau din alte contracte pe termen lung;
- conversia situațiilor financiare exprimate în monede străine.

Prin urmare, în Europa contabilitatea nu era încadrată doar de directive, fiind influențată și condusă de cerințele organismelor de standardizare naționale. În zonele pentru care directivele nu prezentau soluții erau respectate regulile emise de organismele naționale.

Cele două directive contabile urmăreau, în principal, o abordare bazată pe principii, dar ofereau și reguli în multe zone ale contabilității. Ele reprezentau minimul armonizării, baza pe care statele membre puteau dezvolta cerințe suplimentare, și conțineau aproximativ 40 de opțiuni, dintre care multe se concentrau pe reducerea cerințelor de raportare financiară pentru întreprinderile mici și mijlocii.

Întrucât s-a simțit nevoia revizuirii semnificative a celor două directive, Comisia Europeană a demarat proiectul de realizare a Directivei 2013/34/UE, care să pornească de la directivele vechi, dar să se adapteze nevoilor perioadei actuale. Obiectivele principale ale revizuirii celor două directive au fost modernizarea și simplificarea cerințelor de raportare, în egală măsură cu asigurarea că acestea sunt mai ușor de înțeles și mai accesibile.

Directiva a IV-a era bazată pe o abordare de la nivelul de sus la cel de jos, adică era construită începând de la nevoile companiilor mari. Din setul de reguli, statele membre puteau alege ce excepții voiau să facă pentru entitățile mici și mijlocii.

Luând în considerare numărul important de întreprinderi mici și mijlocii la nivel european, o abordare mai logică era elaborarea noii directive pornind de la nevoile entităților mici, la care să fie adăugate cerințe suplimentare pentru puținele companii care se încadrează în categorii mai mari.

Categoriile de entități sunt definite pe baza a trei criterii de mărime, și anume:

- total bilanț;

- cifră de afaceri netă;
- număr de salariați.

Conform Directivei 2013/34/UE, mai mult de 90% dintre entitățile europene se cuprind în categoria entităților mici, ceea ce înseamnă că multe companii clasificate înainte ca mari au simțit o simplificare în volumul informațiilor pe care trebuie să le raporteze.

Aceste simplificări au condus la efecte asupra unui număr mare de state din Uniunea Europeană, cum ar fi Belgia, Bulgaria, Cipru, Republica Cehă, Estonia, Finlanda, Franța, Grecia, Ungaria, România și altele.

In concluzie, conștientizarea de către Comisia Europeană a necesității actualizării reglementărilor din Directivele a IV-a și a VII-a a condus la crearea unei noi directive. Directiva 2013/34/UE a simplificat raportarea financiară pentru IMM-uri prin crearea unor reglementări care pornesc de la necesitățile utilizatorilor de informații ale întreprinderilor mici.

În legislația națională, transpunerea prevederilor Directivei 2013/34/UE s-a realizat prin intermediul Ordinului Ministrului Finanțelor Publice nr. 1802/29.12.20214 pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale şi a situațiilor financiare anuale consolidate.

Reglementările contabile conforme cu Directiva 34/2013 a Comunităţilor Economice Europene prevăd formatul şi conţinutul situaţiilor financiare anuale, principiile contabile şi regulile de recunoaştere, evaluare, scoatere din evidenţă şi prezentare a elementelor în situaţiile financiare anuale, regulile de întocmire, aprobare, auditare, potrivit legii, şi publicare a situaţiilor financiare anuale, unele reguli privind contabilitatea de gestiune, Planul de conturi general, precum şi conţinutul şi funcţiunea conturilor contabile. Acestea stabilesc, de asemenea, reguli privind organizarea şi conducerea contabilităţii şi raportările efectuate în conformitate cu cerinţele instituţiilor statului, pentru uzul tuturor categoriilor de utilizatori.

Potrivit acestuia OMFP 1802/2014, entitățile întocmesc situatii financiare anuale în condiții speciale (nu depășesc limitele a cel puțin două din cele trei criterii) ce nu necesită un grad ridicat de complexitate a conținutului situațiilor financiare anuale, excepție făcând entitățile mijlocii și mari, care depășesc două din cele trei criterii.

Conform legislației în vigoare, numărul elementelor și complexitatea situațiilor financiare anuale realizate de persoanele juridice se diferențiază în funcție de criteriile de mărime în care se încadrează acestea, respectiv:

Figura nr. 1 Criteriile de mărime ce definesc componența situațiilor financiare

	Total active (EUR)	***Cifra de afaceri netă (EUR)***	***Nr. mediu de salariați***	***Componenta situatiilor financiare:***
Microentități	350.000	700.000	10	-bilanț prescurtat -cont prescurtat de profit și pierdere -informații suplimentare
Entități mici	4.000.000	8.000.000	50	-bilanț prescurtat -cont de profit și pierdere -notele explicative
Entități mijlocii și mari	>17.500.000	>35.000.000	>50	-bilanț -cont de profit și pierdere -situația modificărilor capitalului propriu -situația fluxurilor de trezorerie -notele explicative

Situațiile financiare formează o parte a procesului de raportare financiară și cuprind bilanțul contabil, situația veniturilor și cheltuielilor, situația modificării capitalurilor proprii, situația fluxurilor de trezorerie și notele explicative.

Concluzii

Pentru ca utilizatorii să îşi fundamenteze deciziile în legătură cu situaţia financiară a întreprinderii, au nevoie de informaţii, pe baza cărora să poată efectua analize economico-financiare.

Utilizatorii informaţiilor întreprinderii, sunt: managerii, investitorii (prezenţi şi potenţiali), creditorii, partenerii comerciali (furnizorii şi clienţii), salariaţii, statul şi agentiile guvernamentale, publicul.

Rapoartele financiare se concentrează asupra intereselor comune ale utilizatorilor.

Managerii firmei au nevoie, pe lângă situaţiile financiare sau imaginile contabile de sinteză, informaţii din contabilitatea curentă, legate de contabilitatea de gestiune, pentru a-şi asuma responsabilităţile de planificare şi de control al activităţilor întreprinderii. Din motive legate de costul producerii şi furnizării informaţiilor şi din motive legate de confidenţialitate, utilizatorii externi au acces numai la imaginile contabile de sinteză.

Furnizorii de capitaluri sunt: investitorii, creditorii şi, în măsura în care subvenţionează investiţiile şi exploatarea, puterea publică. Acestia sunt interesaţi de performanţa şi poziţia financiară a firmei, generarea şi utilizarea lichdităţilor, precum şi de adaptabilitatea sa financiară. Ei cer informaţii cu privire la capacitatea entităţii de a genera lichidităţi, din baza de resurse existente, cât şi informaţii referitoare la modul efectiv în care aceasta şi-a utilizat resursele şi ar putea să utilizeze resursele adiţionale. Investitorii, care furnizează capitaluri, în condiţii de risc, cât şi creditorii solicită informaţii, în virtutea riscului inerent plasamentelor şi creditelor lor, în timp ce puterea publică vrea să cunoască, dacă întreprinderea a atins obiectivele care i-au fost fixate, având în vedere resursele şi avantajele, pe care statul le-a pus la dispoziţie.

Administraţia şi alte instituţii dotate cu putere reglementară şi de control sunt interesaţi în repartizarea veniturilor şi resurselor. Ei utilizează informaţii financiare pentru reglementarea activităţilor companiilor, pentru interpretarea politicii fiscale, sociale şi economice.

Salariaţii şi partenerii comerciali ai companiilor sunt interesaţi asupra capacităţii acestora de a genera fluxuri de trezorerie, astfel încat să-şi poată onora angajamentele, şi asupra capacităţii lor de a-şi continua activitatea.

Publicul vrea să cunoască dacă întreprinderea îşi realizează activităţile sale pentru membrii comunităţii, pe care ei îi reprezintă sau ai căror interese le apără. Îi interesează consecinţele activităţilor întreprinderii asupra dezvoltării economice şi sociale şi, în general, asupra mediului.

Principalul obiectiv al situaţiilor financiare se referă la prezentarea lor: acestea trebuie să reprezinte un mijloc de comunicare şi ca atare, obiectivul prezentării este de a furniza informaţii în mod clar şi eficace, precum şi în modul cel mai simplu şi uşor cu putinţă, fără să se diminueze relevanţa şi fiabilitatea.

Bibliografie

1. Directiva 2013/34/UE a Parlamentului European şi a Consiliului din 26 iunie 2013 privind situaţiile financiare anuale, situaţiile financiare consolidate şi rapoartele conexe ale anumitor tipuri de întreprinderi, publicată în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene – JO L 182 din 29 iunie 2013.

2. Dumitru Corina Graziella şi colab*, Contabilitate şi raportare financiară,* **Editura CECCAR, Bucureşti, 2018**
3. **Ghid de ţinere a contabilităţii şi de elaborare a situaţiilor financiare individuale în conformitate cu IFRS-urile la societăţile comerciale ale căror valori mobiliare sunt admise la tranzacţionare pe o piaţă reglementată,** vol. I şi II, **Editura CECCAR, Bucureşti, 2013**
4. Ghidul practic de aplicare a reglementarilor contabile privind situatiile financiare anuale individuale si situatiile financiare anuale consolidate aprobate prin O.M.F.P. nr. 1.802/2014, Editura CECCAR, Bucuresti, 2015
5. Ilincuţă Lucian-Dorel, Contabilitate financiară. Teorie, aplicaţii practice şi teste grilă pentru autoevaluare, vol. I, Editura Fundaţiei România de Mâine, Bucureşti, 2013
6. Ionescu Cicilia și colab. (coautor Ilincuţă Lucian-Dorel), Provocări actuale în contabilitatea firmei, Editura Fundaţiei România de Mâine, Bucureşti, 2015
7. Legea nr. 82/1991 a contabilităţii (r4), republicată în M.Of. nr. 454 din 18 iunie 2008, cu modificările şi completările ulterioare.
8. Luminița IONESCU, Lucian-Dorel ILINCUȚĂ, Floarea GEORGESCU, Contabilitatea aprofundată a societăților comerciale, Editura F.R.M., București, 2009.
9. Ordinul Ministerului Finanţelor Publice nr. 2.861/2009 pentru aprobarea Normelor privind organizarea şi efectuarea inventarierii elementelor de natura activelor, datoriilor şi capitalurilor propria
10. Ordinul Ministrului Finantelor Publice nr.1802/2014 pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situaţiile financiare anuale individuale şi situaţiile financiare anuale consolidate, cu modificările şi completările ulterioare
11. Ordinul Ministerului Finanţelor Publice nr. 2.844/2016 pentru aprobarea Reglementărilor contabile conforme cu Standardele Internaţionale de Raportare Financiară
12. Ristea **Mihai şi Dumitru Corina** Graziella**, Libertate şi conformitate în standardele şi reglementările contabile, Editura CECCAR, Bucureşti, 2012.**
13. Standardele Internaţionale de Raportare Financiară, Partea A şi Partea B, traducere din limba engleză, Editura CECCAR, Bucureşti, 2017
14. https://www.iasplus.com
15. http://www.ifrs.org
16. http://ceccar.ro
17. http://www.anaf.ro

TRANSFORMAREA DIGITALĂ BAZATĂ PE TEHNOLOGIILE ERP. PROVOCĂRI IN ROMÂNIA

DIGITAL TRANSFORMATION BASED ON ERP TECHNOLOGIES. CHALLENGES IN ROMANIA

Marian COSTACHE, Specializarea Management, Anul 3,
Facultatea de Științe Economice București,
Coordonator științific: Conf. univ. dr. Costin LIANU

Rezumat: *În cadrul acestei lucrări am realizat o scurtă analiză a evoluției transformarilor digitale bazate pe tehnologiile ERP. Am pornit cu o succintă analiză a* Modelul transformării sistemelor ERP *și am încheiat cu o analiză pentru anul 2021 și tențe pentru viitor. Datele statistice și informațiile au fost preluate din articole, reviste și jurnale de specialitate, precum și din anumite rapoarte sau statistici ale Institutului Național de Statistică al României, rapoartele BNR sau din datele statistice ale Eurostat. De asemenea, am folosit și surse informative preluate de pe site-uri de specialitate, cu profil de ERP.*

Cuvinte cheie: *tehnologiile ERP, transformari digitale, România, cercetare, evoluții, tendințe*

Abstract: *In this paper we made a brief analysis of the evolution of digital transformations based on ERP technologies. We started with a brief analysis of the ERP Systems Transformation Model and ended with an analysis for 2021 and trends for the future. The statistical data and information were taken from articles, magazines and specialized journals, as well as from certain reports or statistics of the National Institute of Statistics of Romania, the NBR reports or from the statistical data of Eurostat. We also used information sources taken from specialized sites with an ERP profile.*

Keywords: *ERP technologies, digital transformations, Romania, research, evolutions, trends*

Introducere

Mediul de business nu duce lipsă de companii care să obțină inovații cu ajutorul tehnologiilor digitale. Prin folosirea tehnologiilor mobile, a platformelor de socializare sau analitice si a mediului „cloud", companiile pricepute transforma modul în care fac afaceri. Majoritatea poveștilor de succes au ca protagoniste companii care sunt mici sau sunt la început de drum sau operează în industria muzicală sau în high-tech și în cazul cărora tehnologia digitală a modificat radical mediul de business. Pentru companiile mai mari din industriile tradiționale, este destul de ușor să pună în așteptare transformările digitale și să urmeze o cale mai sigură fără a fi pionieri în acest domeniu. Acest mod de gândire, deși este tentant, este greșit.

Totuși software-ul, media si tehnologiile industriale primesc o atenție disproporționată in condițiile in care ele reprezintă de exemplu in Statele Unite sub 10% din economie. Ce se întâmplă cu restul de 90%? In orice industrie, companiile orientate către inovație fac lucruri foarte interesante indiferent de industrie – de exemplu in servicii de sănătate , industrie manufacturieră sau minieră. Aceste companii se folosesc de tehnologia digitală pentru a câștiga avantaje competitive importante in industria unde activează. Lucrul interesant este ca orice companii ar putea sa folosească metodele lor.

Companiile care conduc in folosirea tehnologiilor digitale – le putem numi „digital masters" – se diferențiază nu doar prin capabilitățile lor, dar si prin claritatea viziunii. Ele vad digitalul nu ca o provocare tehnologică, ci ca o oportunitate de transformare. In opoziție cu o

ajustare incrementală a practicilor curente, ele caută tehnologiile care le pot transforma modul in care fac business astăzi.

Pentru managerii din industriile tradiționale, aceasta abordare poate fi foarte dificilă. Multe dintre supozițiile despre ce e posibil nu mai sunt valide într-o lume digitală. Cum ar trebui sa ieșim din modul curent de gândire si sa găsim oportunități pe care tehnologie digitală le poate produce?

In primul rând, trebuie sa începem prin a reformula patru principii tradiționale care definesc modul de relaționare către clienți, cum sa rulezi operațiunile zilnice, cum sa organizezi compania si chiar modul in care gândim modelul de business. In felul acesta, vom descoperi un exercițiu care ne va ajuta sa percepem diferit ce este posibil.

Termenul de „disruption" (perturbare) este deseori asociat cu inconvenienta și agravarea unei situații. Putem exemplifica un astfel de eveniment cu următoarele situații: în timp ce privim serialul TV preferat, o perturbare este acea care ne întrerupe cina cu familia sau acea întrerupere in timpul unei prezentări la locul de munca.

Întrebarea cheie este – Când un astfel de eveniment/întrerupere, ne poate îmbunătăți viața?

Daca privim situația din prisma consumatorului, tehnologiile digitale disruptive pot fi răspunsul la întrebarea anterioară. Platforme precum AirBNB sau Uber ne furnizează prin intermediul tehnologiei digitale o suma de opțiuni noi, dar niciuna din toate aceste opțiuni nu reprezintă ceva cu totul nou. De fapt, încă de când scopul primului super computer a fost modificat pentru comerț, perturbările digitale au reprezentat o parte a afacerilor moderne.

Adevărata perturbare digitală este aceea prin care o companie își creste cota de piață sau creează piețe cu totul noi. Uber de exemplu a redefinit industria de taxi veche de 100 de ani sau un alt exemplu relevant îl constituie Whatsapp și Skype care au redefinit modul în care acționează furnizorii de telefoane mobile. Daca ne uitam la software-ul ERP, el a fost bazat prima data pe un sistem digital de înregistrări. El a fost prim-planul unui val major de tehnologie și perturbări digitale care au avut loc la începutul anilor 90. Acest val a afectat sistemele mai încete și mai puțin performante de la acea vreme. Astăzi sistemele ERP în sine nu perturbă alte tehnologii, dar joaca un rol esențial în noua economie digitală.

Aceste soluții au pus bazele unei organizații al cărei rol era sa asigure toate nevoile pentru factorul disruptiv atât de necesar transformării piețelor. Sistemele business de astăzi trebuie să aibă aceste perturbări digitale ca o parte a capabilităților lor, să poată să își lărgească gama de capabilități și să se poată transforma dintr-un sistem bazat pe înregistrări sau tranzacții într-un sistem care dirijează direcția de business. Aceste sisteme evoluează prin intermediul unei abilitați de a combina datele tranzacționale clasice și datele nestructurate prin utilizarea unor algoritmi de business pentru a beneficia de avantajele ambelor tipuri de date.

Sistemele ERP au evoluat pentru a include așa-zisul „Machine Learning" și abilitatea de a folosi date structurate și nestructurate in scopul de a livra perspective de afaceri. Totuși, acestea sunt doar unelte disponibile în cadrul unei organizații ce folosește un sistem de business modern. E important sa știm ce trebuie sa facem pentru a beneficia la maxim de aceste capabilități.

1. Modelul transformării sistemelor ERP

Planificarea resurselor întreprinderii (Enterpride Resource Planning – ERP) este un tip de software pe care organizațiile le folosesc zilnic pentru activități de business cum ar fi contabilitate, achiziții, management de proiect , management de riscuri și conformitate cât și pentru operațiunile lanțului de aprovizionare. Un sistem ERP complet include și o parte de EPM – managementul performantei companiei – software care permite planificarea, bugetarea, predicția si raportarea rezultatelor financiare ale companiei.

Sistemele ERP cuprind o multitudine de procese de business și activează un flux de date între aceste procese. Prin colectarea de date tranzacționale din mai multe surse, sistemele ERP elimină duplicarea datelor și furnizează date integre ca unica sursă corectă de informație (single source of truth).

Astăzi, sistemele ERP sunt critice pentru managerii companiilor de toate mărimile și din toate industriile. Pentru aceste companii, sistemele ERP sunt indispensabile la fel ca electricitatea pentru ține lumina aprinsă.

Sistemele ERP sunt proiectate în jurul unei singure structuri de date definite (la nivel de baza de date – schemă) care de obicei stă în aceeași baza de date. Aceasta ajută la normalizarea informației în cadrul companiei și se bazează pe definiții comune cât și pe experiențele utilizatorilor. Aceste structuri de baza sunt interconectate cu procesele de business aplicate in din diversele departamente ale afacerii (financiar, resurse umane, inginerie, marketing, operațional etc). În acest fel, se conectează sisteme și angajații care le folosesc. Ca o simplificare, sistemele ERP sunt motorul care integrează oameni, procese și tehnologii într-o companie modernă.

De exemplu: să luăm în considerare o companie care construiește mașini prin procurarea pieselor și componentelor de la mai mulți furnizori . Această companie ar putea să folosească un sistem ERP pentru a urmări solicitările, cumpărarea acestor bunuri și să se asigure că în cadrul procesului „procure-to-pay” se folosesc date uniforme și corecte conectate la fluxurile companiei, procesele de business, raportare și la capabilitățile analitice. Când un sistem ERP este corect implementat într-o companie din industria auto, o componentă – plăcuțele de frână de pe față de exemplu, este uniform identificată prin numele piesei, mărime, material, sursa și numărul lotului, numărul piesei la furnizor, număr de serie, cost și specificații, împreună cu alte date relevante. De vreme ce datele sunt sângele fiecărei companii moderne, sistemul ERP face mai ușoară colectarea, organizarea, analizarea și distribuirea acestor informații către fiecare individ și sistem care ar nevoie de ele pentru a-și îndeplini sarcinile.

Sistemul ERP asigură de asemenea ca aceste câmpuri de date și atribute rulează contul corect în registrul general al companiei în așa fel încât toate costurile să fie urmărite și înregistrate. Astfel, definiția unei piese este foarte importantă pentru documentarea corectă și utilizarea acestor date.

Un principiu cheie al sistemelor ERP este colectarea centrală de date pentru o distribuție mai largă. În loc de o baza de date de sine stătătoare cu un inventar mare de formulare deconectate, sistemele ERP fac ordine în așa fel încât fiecare utilizator, de la CEO la funcționari – poate crea, stoca și folosi aceleași date derivate din procesele comune. Cu un depozit de date central și securizat, oricine din cadrul organizației poate fi sigur că datele sunt corecte, la zi și complete. Integritatea datelor este asigurată pentru fiecare sarcină din interiorul organizației, de la raportul financiar trimestrial la un raport simplu fără să se bazeze pe formulare în care pot apărea greșeli.

Pentru a înlocui un sistem profesional de management și planificare a resurselor, unele întreprinderi încearcă folosirea unor soluții proprietare. În majoritatea cazurilor celor soluții nu reușesc să efectueze toate cerințele și nevoile impuse de activitatea Departamentului de Resurse Umane. Alternativele sunt reprezentate de introducerea unei platforme ERP (Enterprise Resource Planning), sau de externalizarea completă sau parțială a activităților de resurse umane către întreprinderi specializate ce folosesc de asemenea sisteme de tip ERP.

Implementarea unui astfel de sistem se poate arăta benefică, în condițiile în care profesionistii din departamentul de Resurse Umane pun în valoare potențialul acestei investiții la nivel maxim. Soluțiile Enterprise Resource Planning reușesc să usureze colectarea datelor, administrarea, prelucrarea și interpretarea acestora prin emiterea de: liste, rapoarte, organigrame, diagrame și grafice specifice, date statistice și comparative. O folosire eficientă

a unui sistem de tip ERP poate diminua riscul de colectare a unor date greșite și poate îmbunătăți comunicarea în cadrul organizaţiei prin fluidizarea fluxului de informații în sens dublu (de la Departamentul de Resurse Umane către angajați și în sens invers, dar și în interiorul organizatiei, între departamentele ce folosesc informații privind personalul)[1].

Astfel de aplicaţii moderne dispun de facilități de acces online și de opțiuni de protectie a datelor, ce permit introducerea datelor de către angajați, și accesarea controlată a acestora de către departamentele interesate. Din cauza amplorii de date și a procedurilor legale grele, stocarea datelor eronate se poate menține, generând un lanț de costuri suplimentare nejustificate pentru întreprinderi – continuarea aprobării recompenselor financiare pentru salariaţii care au încetat raporturile de muncă.

2. Avantajele folosirii sistemelor informatizate de tip ERP

Avantajele folosirii sistemelor informatizate în activitatea Departamentului de Resurse Umane sunt:

- eficiența costurilor;
- gestionarea riscului procedural;
- verificarea erorilor de colectare a datelor;
- accesibilitatea datelor;
- obținerea informației prelucrate în rapoarte specifice;
- îmbunătățirea comunicării între departamente;
- micșorarea fluxului de documente;
- diminuarea timpului alocat activității administrative;
- perpetuarea unui climat favorabil unor performanțe profesionale pentru salariaţi.

Un beneficiu indirect, însă la fel de important pentru angajații organizaţiei este crearea unui mediu de încredere şi moralitate. Respectarea normelor în ceea ce priveşte confidențialitatea datelor personale, modul şi scopurile în care acestea sunt folosite, pe scurt asigurarea securităţii datelor referitoare la salariati este o necesitate. Prin faptul că aceste date sunt securizate într-un sistem și cu acces controlat, salariatul beneficiază de climatul optim pentru a-și concentra atenția asupra propriilor obiective profesionale[1].

Tot acest efect indirect îl are și înlăturarea erorilor și îmbunătățirea comunicării, datorită experienței specialiștilor și cu ajutorul suportului informatic de care au parte.

Aceste schimbări rapide din mediul de afaceri şi creşterea în complexitate a activităţilor din cadrul unei organizații necesită o adaptare continuă, într-un ritm alert, care, adesea, pune la încercare capacităţile de efort şi analiză ale factorului uman. Sistemele ERP au fost create ca soluţie la aceste provocări, fiind în stare să proceseze un volum foarte mare de date şi informaţii folosite în scopul optimizării şi eficientizării proceselor. Principala idee în evoluţia sistemelor de aplicaţii pentru companie este caracterul evolutiv. În evoluţia actualelor aplicaţii pentru întreprinderi, punctul de plecare îl constituie anii ’60, mai apoi, pe parcursul a patru decenii, urmând îndeaproape dezvoltările domeniului sistemelor hardware şi software, continuand evoluţia până la sistemele ERP.

Anii ’60 sunt caracterizaţi prin faptul că majoritatea companiilor realizau aplicaţii centralizate, prin propriile forţe, ceea ce înseamnă că proiectarea, dezvoltarea şi implementarea lor era făcută *în–house*. Majoritatea aplicaţiilor se concentrau pe controlul stocurilor şi automatizarea gestiunii, dar se încerca şi crearea aplicaţiilor pentru calculul automat al salariilor şi pentru contabilitate generală. În anii ’70 a urmat evidențierea sistemelor **Material Requirements Planning (MRP)**. În literatura de specialitate aceste sisteme sunt considerate drept un set de tehnici care folosesc inventarul, datele despre stocuri şi programul de producţie pentru calculul necesarului de materiale, lansarea aprovizionării, dar şi asigurarea acesteia pe tot parcursul procesului de fabricaţie. Văzute din punctul de

vedere al trecerii timpului şi al evoluţiei de la aplicaţiile simple de verificare a stocurilor, aplicaţiile MRP au reprezentat schimbarea sistemului de control al stocurilor sub stricta observaţie a calculatorului şi a aplicaţiilor acestuia.

Odată cu maturizarea sistemelor MRP-uri (Manufacturing Resource Planning), anii ’80 au scos în evidenţă evoluţia spre MRP care este formată în jurul ideii de optimizare a proceselor de fabricaţie prin planificarea necesarului de materiale cu cerinţele producţiei. Domeniul de aplicaţie a acestor sisteme s-a lărgit mult peste departamentul de producţie şi au ajuns să cuprindă şi departamentele: financiar, resurse umane, distribuţie, vânzare, gestiunea proiectelor[1].

La acel moment, MRP era soluţia pentru planificarea eficientă a tuturor resurselor organizatiei şi asigura planificarea operaţională a necesarului care susţine procesele de producţie, planificarea financiară şi crearea de scenarii de tip: *“ce ar fi dacă?”*. Funcţiile integrate ale acestor sisteme aveau ca obiectiv: organizarea producţiei, planul de vânzări, programarea producţiei, planificarea necesarului de materiale, planificarea capacităţilor de producţie; ca şi urmărirea execuţiei – aprovizionare, fabricaţie, vânzare. Foarte importante sunt ieşirile oferite de aceste sisteme: rapoarte financiare, plan de vânzări, plan de aprovizionare, proiecţii de stocuri, buget de expediţie şi transport.

Datorită acestor caracteristici prezentate, putem spune că MRP nu este doar un instrument de organizare şi urmărire a producţiei, el fiind un sistem mai complex de atât ce a evoluat către ceva şi mai cuprinzător şi anume, Enterprise Resource Planning. Aşadar, finalul anilor ’80 şi anii ’90 au fost marcaţi de apariţia sistemelor ERP, ele fiind consecinţa extinderii funcționalității suitelor MRP. Ca și punct de plecare au fundaţia tehnologică a MRP , sistemele ERP integrează toate procesele economice: producţie, distribuţie, contabilitate, financiar,personal, stocuri, service şi întreţinere, logistică şi gestiune proiecte, asigurând consistenţa informaţională, accesul şi transparenţa în întreaga companie.

Păstrând caracterul evolutiv, realizatorii de soluţii ERP, au completat suitelor lor cu noi module şi funcţionalităţi, şi s-a produs trecerea la o nouă etapă în dezvoltarea sistemelor ERP şi anume *“ERP extins”*. Anii 2000 sunt definiți prin aplicaţii precum APS (Advanced Planning and Scheduling), soluţii e-business din domeniul relaţiilor cu clienţii – CRM (Customer Relationship Management) sau pe furnizori-aprovizionare – SCM (Supply Chain Management). Tot în acest timp s-au dezvoltat concepte noi, cum sunt BPI (Business Process Integration), EAI (Enterprise Application Integration), ENS (Enterprise Nervous System).

Un sistem ERP este considerat expresia cea mai devotată a interdependenţei dintre economic şi tehnologia informaţională, constituie o infrastructură software, multi-modulară ce prezintă suport de gestiune şi organizare a diferitelor structuri şi procese din organizaţie, în vederea realizării obiectivelor de afaceri. Ţinta unui sistem ERP este determinarea unei mai bune comunicări în organizaţie, îmbunătăţirea colaborării şi interacţiunii dintre diferitele departamente cum ar fi cele de organizare a producţiei, achiziţii, producţie, vânzări şi relaţii cu clienţii. Pe scurt, un sistem de gestiune a organizatiei de tip ERP reprezintă organizarea celor 4 factori determinanţi pentru un business de succes: factorul uman, financiar, tehnic şi de resurse[1].

Davenport T.H., specialist renumit în domeniile de management şi sisteme informaţionale pentru business propune ca definiţie pentru ERP: ” un pachet care promite integrarea completă a tuturor informaţiilor din cadrul unei oraganizaţii .”

Pentru ilustrarea grafică a evoluției sistemelor ERP de-a lungul celor 4 decenii, prezint, în continuare, următoarea figură:

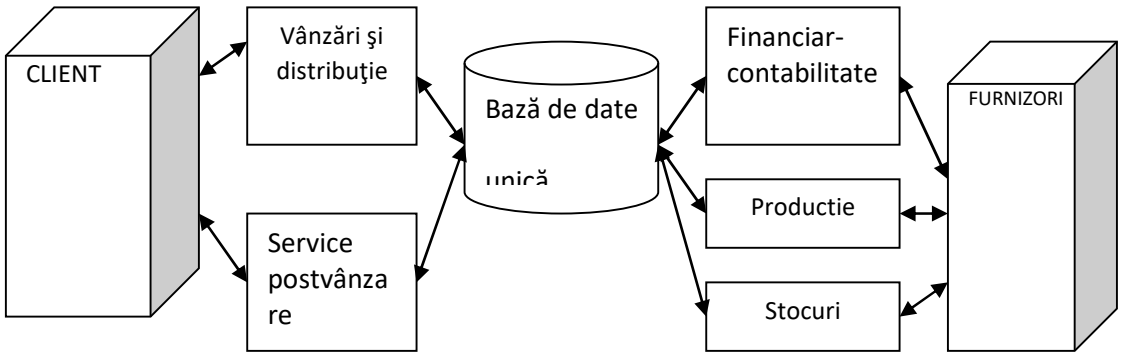


Figura 1 - Structura unui sistem ERP

Este imposibil să ignoram impactul sistemelor ERP în lumea afacerilor de astăzi. În timp ce datele și procesele unei companii sunt corelate prin intermediul sistemelor ERP, afacerile pot conecta departamente și îmbunătăți fluxuri, acestea cumulate reprezentând reduceri de costuri semnificative.

Exemplu de beneficii în afaceri sunt următoarele:

- **Decizii de business îmbunătățite** ca urmare a rapoartelor generate din date actuale
- **Costuri operaționale mai scăzute** datorită bunelor practici și a proceselor de business standardizate
- **Colaborare îmbunătățită a utilizatorilor** care împart date în zona de contracte, solicitări și ordine de plata
- **Eficiența crescută** prin intermediul unei experiențe comune a utilizatorului în mai multe funcții alea companiei și procese de business bine-definite
- **Infrastructura solidă** între back office și front office cu toate activitățile standardizate
- **Rata mare de adopție** a unei interfețe și a unui design comun
- **Risc redus** prin intermediul integrității îmbunătățite a datelor și controalelor financiare
- **Costuri de management și operaționale mai reduse** datorita sistemelor uniforme și integrate

3. Implementarea sistemelor ERP

Cele mai de succes implementări de sisteme ERP sunt cele conduse de așa-zisul sponsor executiv care sponsorizează planul de afaceri, obține aprobările pentru a începe proiectul, monitorizează progresul, prezidează comitetul de conducere, rezolvă eventualele blocaje și înregistrează beneficiile. CIO-ul lucrează împreună cu sponsorul executiv pentru a asigura atenția adecvată pentru integrarea sistemelor existente, migrarea datelor și upgrade-urile de infrastructură. CIO-ul sfătuiește sponsorul executiv cu privire la eventualele provocări și ajută sponsorul executiv la selecția companiei specializate în implementarea sistemelor ERP.

Sponsorului executiv ar trebui sa i se ofere consultanță de către un director specializat în schimbări organizaționale deoarece implementările ERP au ca rezultat noi procese de business, noi roluri, noi interfețe pentru utilizatori și fișe ale posturilor modificate. Managementul schimbărilor organizaționale poate ajuta pe oricine din companie pentru a înțelege impactului unui sistem ERP. De multe ori, acest tip de consultanță este externalizat.

Raportarea către echipa executivă a programului ar trebui efectuată de către un manager de proiect din partea business-ului și un manager de proiect din partea departamentului IT. Dacă a fost contractată o companie externă pentru implementare sau

pentru schimbările organizaționale, atunci și managerii de proiect din partea companiilor respective ar trebui sa facă parte din echipa de management de program.

Implementarea sistemelor ERP ar trebui rezumată în 5 pași mari cu particularitățile lor.

Cei mai mulți practicanți din domeniul implementării sistemelor ERP structurează acești pași după cum urmează[1]:

a. Obținerea aprobărilor

Sponsorul executiv supervizează crearea de documentație necesară pentru aprobare. Acest document, de obicei denumit „business case", include următoarele:

- **Definirea problemei**
- **Descrierea obiectivului programului și scopul lui**
- **Ipoteze**
- **Costuri de implementare**
- **Planificarea implementării**
- **Programare și riscuri operaționale**
- **Obiective propuse**

Odată ce „business case"-ul este complet, sponsorul executiv îl prezintă unui grup de directori cu experiență pentru aprobarea formală care îi va permite să cheltuiască bani și să direcționeze angajați către implementarea sistemului ERP.

b. Planificarea programului

Sinopticul creat în pasul anterior este acum rafinat într-un plan de lucru cu următorii pași:

- **Nominalizarea membrilor echipei.** Numele tuturor resurselor cheie ar trebui sa fie cunoscute, pe când pentru restul de participanți rolul ar trebui sa fie suficient.
- **Finalizarea contractelor.** Contractele pentru noul software, tehnologii sau servicii ar trebui sa fie finalizate
- **Planificarea upgrade-urilor de infrastructură.** Acestea trebuie planificate în funcție de livrarea din cadrul programului – de exemplu pentru o implementare „on premise" vom avea nevoie de resurse semnificative cu un cost crescut
- **Crearea unui plan de lucru și unei cronologii**

c. Configurarea software-ului

Aceasta este cea mai mare și cea mai dificilă faza. Pașii relevanți ar fi următorii:

- **Analiza lacunelor.** Analiza lacunelor în procesele de business curente și a aplicațiilor unde sunt implementate poate ajuta echipa de proiect să determine modul în care procesele de business se vor schimba
- **Configurarea parametrilor.** Parametrii noului sisteme ERP trebuie sa reflecte noile procese de business
- **Personalizarea prin programare.** Ideal, ar trebui să se facă personalizarea la nivel de cod. Aici includem și interfețele cu alte sisteme
- **Migrarea datelor.** Echipa standardizează definițiile datelor și examinează sursele existente pentru a migra datele complet, calitativ și eficient.
- **Sistemul de test.** Sistemul este testat pentru a se asigura livrarea funcționalităților dorite și timpul de răspuns necesar.
- **Sistemul de documentare.** Documentația tehnica și funcțională este creată în scopul proiectul pentru a fi folosită în viitor ca punct de referință
- **Actualizarea de infrastructură.** Modificarea infrastructurii în scopul proiectului

d. Lansarea sistemului ERP

Înainte de lansarea sistemului, trebuie să îndeplinim o serie de activități foarte importante:

- **Pregătirea personalului.** Tot personalul trebuie să fie pregătit cu privire la operarea noului sistem
- **Planificarea întreținerii.** O echipă de întreținere a software-ului va fi pregătită să răspundă la orice întrebări sau incidente după ce sistemul ERP devine operațional
- **Testarea sistemului.** Sistemul este testat pentru a se asigura toate funcționalitățile, siguranța și timpul de răspuns necesar conform specificațiilor
- **Decizia „Go Live".** În momentul în care sponsorul executiv este sigur că sistemul ERP este gata, compania trebuie să treacă de la vechiul sistem la noul sistem.

e. Stabilizarea sistemului.

După lansarea sistemului ERP, multe organizații au parte de o scădere a performanței business-ului în timp ce personalul se acomodează cu noile roluri și cu noile procese de business. În plus, datele impropriu pregătite și infrastructura pot fi cauzele unor întreruperi în desfășurarea normală a activităților. Toate acestea impun un mod special de lucru imediat după lansarea sistemului ERP și o atenție deosebită din partea echipei de întreținere.

4. Costuri ascunse ale unui sistem ERP

Pe lângă pașii unei implementări normale unde este mai ușor să prevezi riscuri și provocări, există o serie de costuri ascunse ale unui sistem ERP care trebuie luate în considerare constituindu-se ca o particularitate pentru fiecare companie.

Sunt patru factori care de obicei sunt subestimați în timpul planificării unui proiect de implementare:

- **Schimbarea proceselor de business**. Mulți oameni sunt mulțumiți să lucreze în mediul existent în comparație cu lucrul pe un sistem mai bun exceptând situația în care rolul în sine al persoanei respective presupune analiza de sistem sau inovație. Odată ce echipele vad rezultatele și îmbunătățirile, se simt împuterniciți și caută îmbunătățiri în plus. De obicei, succesul este definit prin consumarea unui timp mai mare pentru îmbunătățirea proceselor de business în opoziție cu valoarea bugetată
- **Managementul schimbărilor organizaționale.** Deși îmbunătățirile proceselor fac companiile mai eficiente și mai eficace, aceste schimbări creează nesiguranță la toate nivelurile organizației. Un program de management al schimbărilor organizaționale dă asigurări personalului și îi ajuta sa accepte schimbările. De multe ori, aceste efort este subestimat din punct de vedere al complexității.
- **Migrarea datelor.** Înainte de implementarea sistemului ERP, companiile au deseori baze de date care se suprapun din punct de vedere al scopului și au un sistem de editare (securitate) destul de slab. O eventuală curățare a acestor date implică un timp mai mare de migrare a datelor către noul sistem ERP. Timpul necesar e ușor de subestimat atunci când există surse de date neidentificate.
- **Cod personalizat.** Deși companiile au avut sisteme ERP personalizate pentru o perioadă îndelungată, acest lucru nu este recomandat. Personalizarea implică o serie de costuri (ridicate) de implementare pe măsură ce utilizatorii cer funcționalități în plus. Uneori această situație poate duce la pierderea garanției din partea producătorului și face ca actualizarea sistemului sa fie mai greu de realizat. Astfel, codul personalizat trebuie ajustat de fiecare dată când respectiva componentă software își schimbă versiunea. Companiile subestimează deseori acest aspect deoarece la implementare iau în calcul doar personalizarea codului și nu o eventuală modificare a componentei în viitor.

5. Percepții cu privire la business-human touch

Oamenii au rolul lor în interacțiunile dintre clienți și reprezentații companiei, dar nu toate interacțiunile umane au o mare importanța pentru clienți. In situații în care oamenii servesc ca interfețe pentru clienți sau pentru servicii diferențiate, clienților le-ar fi mai ușor sa interacționeze cu mașini.

Multe organizații au găsit deja moduri de a întrepătrunde tehnologia digitală cu o experiență personalizată „no-touch" sau „limited-touch". Companiile din industrii cum ar fi cea hotelieră și chiar autoritățile centrale au demonstrat că pot combina inovația digitală de servicii „no-touch" (sau „limited-touch) cu nivelul ridicat de satisfacție al clienților.

De fapt, unii clienți de astăzi preferă serviciile self-service în dauna interacțiunii personale. De exemplu, unii din adulții intre 20 si 35 ani preferă să cumpere asigurări online sau să folosească mobile banking decât sa se întâlnească cu un agent de asigurări sau sa meargă la o sucursala a unei bănci. Pentru aceștia, interacțiunea cu o persoană reprezintă o inconvenientă sau un cost extra care este eliminat in interacțiunile self-service.

Totuși, tranziția către modelul direct-to-consumer poate fi dificilă în industrii cum ar fi cea auto sau a asigurărilor unde agenții sau dealer-ii se pot „revolta" contra ceea ce ei percep ca o amenințare la adresa comisioanelor lor. Din acest motiv, atunci când Volvo Car Corporation a introdus serviciile directe către consumatori prin intermediul aplicațiilor si a diferitelor module electronice prezente în mașinile produse, compania a optat pentru a ține dealer-ii implicați in programările clienților la diferite reprezentanțe.

Unele experiențe digitale self-service pot îmbunătăți experiența clienților. De exemplu, Muzeul de Arta din Cleveland, Ohio (SUA) încurajează vizitatorii sa folosească o tabletă in timpul vizitei . Aplicația e mai mult decât o hartă; ea funcționează mai degrabă ca un tur multimedia pentru fiecare client. În același timp, această aplicație colectează in timp real date cu privire la comportamentul vizitatorilor cu scopul de îmbunătăți nivelul satisfacției clienților si veniturile muzeului.

6. Atingerea limitei automatizării proceselor operaționale

În trecut, automatizarea a funcționat cel mai bine pentru standardizarea operațiunilor repetitive. Inovațiile precum IBM Watson sau mașina Google fără șofer și acum noi roboți flexibili redesenează limitele până la care munca poate fi automatizată. De exemplu, acum computerele pot scrie evaluări de profit sau articole sportive. Automatizarea în industria farmaceutică s-a mutat de la identificarea reacțiilor adverse ale substanțelor periculoase la o automatizare într-o mai mare măsură a proceselor de fabricație, îmbunătățirea siguranței și eliberarea angajaților pentru alte responsabilități.

Totuși, tehnologia nu ne scapă doar de rutina și munca repetitivă. În plus, permită companiilor să redeseneze felul în care operează. De exemplu, unii doctori efectuează consultații online și chirurgia la distanță progresează rapid. Vehiculele fără șofer erau odată subiect de science-fiction, dar acum au potențialul să schimbe numeroase industrii. Folosind camioanele fără șofer, Codelco – o companie minieră din Santiago – Chile este în proces de regândire a modului de minerit – design-ul implică mine unde nicio persoană nu va mai lucra în condiții periculoase. Vor fi destule locuri de munca pentru mineri la suprafață, dar minele fără mineri costă mult mai puțin la amenajare și deschid depozite de minereu care în trecut nu erau abordate datorită faptului că nu erau economic fezabile.

Dincolo de înlocuirea muncitorilor, noile tehnologii pot spori sau elibera muncitori pentru muncile semnificative, nu doar forță bruta. De exemplu, când o firma de textile a implementat procese de resurse umane self-service, a avut nevoie de mai puțini angajați în

departamentul HR. Totuși, cei rămași au putut să se concentreze pe procese manageriale decât pe numărarea zilelor de concediu.

7. Blocarea inovației

Percepția în era pre-digitală era că acele companii centralizate în care inovația avea un grad scăzut de adopție, pot fi mai eficiente decât cele descentralizate Același mod de gândire a argumentat faptul că acele companii descentralizate pot răspunde mai ușor la piețele locale, chiar si daca le-ar fi mai greu să optimizeze performanța sau să împartă inovațiile între departamente. Acest tip de "mindset" a forțat managerii să aleagă între două moduri de gândire suboptimale.

Totuși, unul din paradoxurile tehnologiei digitale este că standardizarea poate duce la îmbunătățirea agilității. De exemplu, implementarea unui sistem ERP centralizat implică eforturi susținute și costisitoare cu privire la standardizarea proceselor de business în toată compania. Astfel, odată ce sunt create procesele standard de bază, companiile câștigă posibilitatea construirii de variații locale pe baza platformei standard în același timp cu menținerea eficienței și a datelor integrate furnizate de standardizare. Din nefericire, multe companii nu au utilizat această opțiune. În schimb, multe companii au optat în cadrul organizațiilor pentru o personalizare mai ușoară pentru fiecare departament. Astfel, s-au creat riscuri și costuri pe termen lung și aici putem include costuri de mentenanță mari, inconsistență la nivel de date cât și rigiditate strategică.

Această situație se schimbă. Dispozitivele mobile smart, platformele de colaborare și platformele analitice « big data » pun la dispoziție managerilor posibilități de a conecta organizațiile n mod diferit. Companiile descentralizate pot avea integrare acolo unde ea contează în timp ce sistemele centralizate pot permite companiilor să răspundă și la nivel local. De exemplu, Asian Paints Ltd din Mumbai, India – cel mai mare producător de vopseluri din India a trecut de la o structura descentralizata cu 13 regiuni semiautonome la o companie centralizata alimentata de la un sistem ERP central și alte câteva sisteme conexe care permit standardizarea proceselor. Directorii au realizat destul de repede faptul că pot îmbunătăți experiența clientului și performanțele în vânzări prin mutarea rutinei de comenzi de la agenții de vânzări de pe teren către un call center centralizat. Oamenii de vânzări au fost respecializați de la agenți de vânzări către manageri relații clienți. Noile procese au îmbunătățit serviciul către clienți și gradul de satisfacție în toate regiunile și au furnizat noilor manageri informații și calificări care le-au permis să dezvolte și mai mult noile procese.

Sistemele integrate și procesele centralizate oferă beneficii care merg dincolo de eficiența și îmbunătățirea calității. Ele pot fi de asemenea platforme pentru inovație. Așa-numitele « streams » pentru performanța datelor deschid posibilitatea efectuării de experimente pentru idei noi. Companiile pot schimba condițiile pentru un anumit set de clienți păstrând neschimbate serviciile pentru un alt grup de clienți – grup de control. Amazon.com Inc. și alți lideri digitali au urmărit acest tip de testare în mediul online. Acum, alte companii experimentează în mediul fizic. De exemplu, un lanț de restaurante face experimente în mai multe din locațiile sale. Vânzătorii pot experimenta gruparea produselor și prețurile care depind de anumite circumstanțe cum ar fi vremea, momentul zilei, inventarul disponibil sau un eveniment important din apropierea locației respective. Ca pas următor, compania va agrega datele obținute. Apoi, va testa inovațiile în locațiile cele mai potrivite – daca o inovație este propice unui oraș nu înseamnă ca va funcționa la fel n altul.

Descoperirile recente din tehnologie schimbă de asemenea și aspectele economice ale producției și fac producția personalizată mai eficientă. De exemplu, clienții BMW pot comanda mașini configurate personalizat și le pot ridica de la fabrică într-o săptămână. Sistemele centralizate ale companiei joacă un rol important în agregarea cererii din mai multe

locații și încorporarea lor într-o comandă personalizată prin procese de planificare a producției standardizate. În același timp, avansul tehnologic în imprimarea 3D schimbă modul în care companiile stabilesc valoarea inventarului; unele componente pot fi imprimate la cerere decât să stea prăfuite pe un raft.

8. Valoarea în lumea digitală

Tranziția la noua lumea digitală nu necesită în mod necesar o renunțare completă la vechile practici in favoarea celor noi. Schimbarea este mult mai subtilă decât atât. Examinarea mijloacelor strategice printr-o "lupă digitală" ne poate ajuta să identificăm ce bunuri își vor păstra valoarea, care nu și care pot fi folosite în alte moduri. Ar trebui să căutam moduri în care să valorificăm bunurile de care start-up-urile digitale nu dispun. Astfel, aceste bunuri pot fi folosite pentru a stabili și a câștiga un avantaj digital.

Directorii de la PagesJaunes – compania Pagini Aurii franceză au realizat cu ceva ani în urmă că vânzarea de spațiu publicitar în cărți groase printate nu va rămâne viabilă pentru mult timp în era Google și Yelp. CEO-ul companiei a văzut o oportunitate în direcționarea business-ului către servicii digitale, În loc să vândă servicii de publicitate în cărți, compania ar putea vinde publicitate online. Ar putea să ajute micile afaceri să dezvolte capabilități digitale cum ar fi pagini web sau optimizări pentru motoare de căutare. Managerii au văzut că bunurile cu privire la tipărirea cărților și livrarea lor nu ar fi prea folositoare în noul model, dar cunoștințele companiei cu privire la afacerile locale și relațiile lor cu agenții de vânzări au fost considerate valori esențiale în dezvoltarea afacerii în mediul online. Prin valorificarea datelor existente și pregătirea agenților de vânzări, compania încearcă să se reinventeze în cooperare cu fostul competitor Google și alte companii digitale. Deși viitorul industriei Paginilor Aurii este incert, PagesJaunes a constatat creșterea veniturilor din mediul online în comparație cu declinul veniturilor din mediul fizic.

Creșterea exponențială a informației digitale, combinată cu o creștere a capabilităților analitice sofisticate, ne arată că datele pot fi considerate o clasă de bunuri de sine stătătoare. Capabilitățile analitice sunt folositoare pentru mai mult decât optimizarea proceselor de business. Multe companii folosesc capabilități analitice, sau chiar strâng categorii noi de date în scopul de a schimba radical produsele și serviciile lor. De exemplu, cu ajutorul aplicației Snapbox, compania de asigurări Progressive Corporation cu sediul în Mayfield Village, Ohio a transformat modelul său de business pentru asigurările auto prin colectarea de date cu privire la comportamentul șoferilor asigurați bazându-se pe evenimentele lor în trafic. În mod similar, asiguratorul japonez Tokio Marine Holdings a realizat canale digitale și monitorizare pe baza de locație pentru a optimiza ofertele pentru clienții săi.

Companiile descoperă de asemenea oportunități prin care să combine bunurile existente cu cele de noi în beneficiul experienței clientului. Compania londoneza Burberry, de exemplu, a îmbunătățit imaginea produselor sale printr-o campanie susținuta în social media, dar nu s-a oprit aici. Printr-o abordare managerială "top-down", a îmbunătățit modul în care clienții săi au acces la produse, mai ales la gama de opțiuni în mediul digital.

La fel de important e rolul bunurilor în modelul de afaceri chiar dacă acele bunuri nu aparțin companiei. Creșterea unor companii cum ar fi AirBNB sau Uber arată potențialul noilor modele de business care beneficiază din plin de avantajul platformelor digitale în industrii cum ar fi cea turistică sau în transporturi. Acum, companiile tradiționale își desenează o noua imagine îmbunătățită legat de modul în care pot folosi bunurile pe care le posedă și noi moduri pe care le pot folosi într-o economie puternic interconectată. Companii precum Marriott au început să conlucreze cu LiquidSpace Inc pentru a închiria spații de birouri startup-urilor digitale. Daimler și BMW și-au folosit aplicațiile car2go și DriveNow pentru a activa în ramura de « car-sharing ».

Pe măsură ce tehnologia digitală ajunge în fiecare colț al fiecărei afaceri, creează un nou mediu cu noi reguli. Deja, digitalul remodelează așteptările clienților, modul în care angajații colaborează și disponibilitatea modelelor de business. Noile tehnologii cum ar fi robotica, imprimarea 3D, realitatea virtuală și "IOT – Internet of Things" au adus deja schimbări majore în modul in care se derulează astăzi afacerile. Alte inovații sunt în acest moment în laboratoare și pot aduce schimbări semnificative destul de repede și cu un impact destul de mare asupra modului în care operează fiecare companie.

9. Concordanța dintre sistemul ERP și strategia digitală

Sistemul ERP ar trebui sa fie în concordanță deplină cu strategia digitală a organizației și, în același timp, cu obiectivele și procesele de business. Liderii din IT și business trebuie să se asigure că sistemul ERP este integrat în cultura organizațională și servește ca fundație pentru modernizarea tehnologică. În acest proces de integrare, angajații cheie ar avea nevoie de un anumit nivel al cunoștințelor deoarece sistemul ERP ca bază a transformării digitale va fi un concept nou.

Implicarea managerilor va fi critică pentru a ne asigura că implementarea se întinde și dincolo de tehnologie. Va trebui să existe o atenție crescută și neobosită asupra reproiectării unor procese de business și a procesului de „change management" pentru angajații implicați.

10. Următorul nivel în maturitatea digitală. Diferența între transformarea digitală și implementarea unui sistem ERP

Dacă organizația beneficiază deja de un sistem ERP robust și bine-integrat, ar fi util să se construiască pe aceasta fundație și se folosească tehnologii emergente cum ar fi inteligența artificială, automatizarea robotica a proceselor (RPA) și predicția analitica (programe analitice avansate). In acest fel, se deschid noi posibilități Un exemplu ar fi folosirea inteligentei artificiale pentru a construi o imagine a proceselor existente si a le compara cu un standard. Comparația va scoate la iveala unele carente in funcționalitate. Odată remediate aceste deficiente, se pot câștigă beneficii importante în fluxuri ale diferitelor funcții din companie. Un alt exemplu este situația în care se automatizează sarcinile repetitive din departamentul creanțe. Uneltele bazate pe inteligența artificială din cadrul sistemului ERP pot fi programate sa captureze, sa proceseze și să plătească facturile cât și sa extragă informații critice cu privire la afacere și care pot fi folosite pentru o mai bună înțelegere a performantei și profitului organizației.

Transformarea digitală a economiei și a societății poate fi văzută ca o revoluție cu un impact asemănător revoluției industrială din secolul 19. Cu origini în anii 60 odată cu introducerea calculatoarelor, s-au făcut numeroase eforturi pentru a automatiza procesele din fiecare industrie. Efectul acestor automatizări era pasul accelerat al creșterii economice odată cu nașterea internetului și a conceptului WWW (World Wide Web) în anii 90[1]. În esență, transformarea digitală a fost prezentă încă din anii 60 și a generat o mulțime de inovații în tot acest timp.

În anii 60, odată cu lansarea calculatoarelor de tip mainframe, s-a putut realiza managementul unui volum foarte mare de date și a procesării automate de calcule. În anii următori, multe din aceste inovații cum ar fi sistemele de tip client-server în anii 80 și sistemele ERP din anii 90 au permis noi creșteri de productivitate și transformări importante în felul în care companiile și personalul lor lucrează.

În anii 90 și 2000, a treia revoluție industrială împreună cu dinamica globalizării au transformat afacerile și tehnologia sub forma proceselor automate și a soluțiilor care aveau la baza tehnologii web. In aceasta perioada, folosirea sistemelor ERP s-a extins si putem

exemplifica creșterea unor companii cum ar fi SAP, Oracle sau JD Edwards. Astfel, au putut fi automatizate și integrate procese complexe. Încă de la începutul internetului și a celorlalte inovații tehnice, digitalizarea nu se mai putea limita la operațiunile interne – se permitea accesul facil la toate lanțurile de aprovizionare și din orice locație folosind internetul.

În ciuda succesului lor incredibil din acei ani, se pare că sistemele ERP sunt acum într-o etapă a transformării digitale și după 40 de ani, aceste sisteme au ajuns la un moment critic. Conform unui studiu Panorama Consulting din 2016, exista mai mulți indicatori care prezic așa-zisa moarte a sistemelor ERP în forma lor de astăzi. De exemplu, sistemele ERP sunt disponibile companiilor de toate mărimile si din toate industriile cu o mulțime de soluții disponibile și cu posibilitatea de personalizare. Astăzi, sistemele ERP reprezintă produse mature care sunt vitale pentru supraviețuirea companiilor, dar nu mai oferă un avantaj în raport cu ceilalți competitori. .

Dincolo de aceste observații, sistemele ERP au căpătat o oarecare reputație proastă. De exemplu, în ciuda potențialului lor, multe sisteme ERP nu au livrat sau nu au avut funcționalitățile dorite la lansare. O altă problemă este presiunea din partea competitorilor care duce la o apetență scăzută fata de risc si respingerea unor implementări ERP care presupun costuri și perioade de timp mari.

Pentru companiile care vor să își conducă sistemele în noua eră digitală aici fiind incluse și sistemele ERP, este recomandata crearea unei cronologii strategice care ia considerare toate tehnologiile noi și se concentrează pe procese și oameni. În particular, concentrarea pe utilizator poate aduce beneficii uriașe cu privire la ușurința în operare și atenția utilizatorului către subiecte unde poate aduce valoare adăugată. Conform scopului lor inițial, sistemele ERP optimizează datele și procesele.

12. Riscuri și metode de reducere al impactului

Chiar și atunci când se folosesc cele mai bune practici, întotdeauna există loc de îmbunătățiri. O atenție sporită trebuie acordată atunci când indiferent de viteza transformării, companiile tind să grupeze (metoda cluster) un anumit set de tehnologii în scopul transformării lor digitale în timp ce alte oportunități sunt mai puțin folosite sau nu sunt conectate cu celelalte.

Într-un studiu realizat de cei la McKinsey, s-a descoperit că 68% din organizații[1] citează digitalizarea ca model de afacere, acesta fiind obiectivul lor principal. Studiul a descoperit că aproape toate companiile se orientează către patru tehnologii – tehnologia web tradițională, servicii cloud, mobilitate (telefoane mobile, tablete) și arhitectura „big data”. Tehnologii cum ar fi realitatea virtuală, conceptul de „machine learning” avansat. RPA – automatizarea proceselor prin intermediul roboților software și IoT (internet of Things) sunt mai puțin folosite.

Acest lucru sugerează că anumite oportunități rămân neutilizate din cauza explorării insuficiente a tehnologiilor „exotice” sau avansate. Totusi, este de notat faptul că față de cei care apelează la setul clasic de tehnologii, companiile care adoptă aceste tehnologii „exotice” au și un apetit mai mare pentru risc.

Pentru a considera modalitățile de a măsura și cuantifica riscul pentru transformarea digitală trebuie să studiam chiar cuvântul „risc”. Cuvântul risc este un termen generic care poate adresa noțiuni diferite în funcție de fiecare persoana din organizație, Transformările sunt complexe și tipurile de risc sunt importante, iar acestea trebuie raportate la modelul de afacere, persoanele implicate, complexitatea operațiunilor și tipul de tehnologie de implementat. Arii specifice de risc sunt următoarele:

- Riscuri tehnologice – Riscurile tehnologice influențează atât sistemele și procesele și pot fi înrudite cu tehnologii învechite sau pot afecta scalabilitatea tehnologiilor de implementat
- Riscuri cu privire la securitatea informatica – Intruziunile neautorizate sunt un pericol constant pentru remedierea căruia companiile trebuie să investească în mod constant. Monitorizarea, securitatea aplicațiilor și chiar arhitectura rețelelor pot influența acest tip de risc.
- Riscuri strategice – Riscurile strategice sunt strâns legate de marcă, reputație și experiența clienților. Implementarea unor tehnologii precum RPA poate automatiza funcții care pot fi considerate sensibile și care pot schimba percepția clienților cu privire la companie
- Riscuri cu privire la terți – Multe companii operează în strânsă legătură cu furnizorii lor, mai ales în zona lanțului de aprovizionare. Această integrare se bazează pe accesul furnizorului la sistemele interne ale companiei.

Acestea sunt doar câteva dintre subiectele care merită o atenție specială. Toate pot fi atenuate si controlate printr-un plan de transformare digitala cu o guvernanta stricta și care controlează planificarea, măsurarea parametrilor și care asigură direcția dorită pe parcursul implementării în întregime.

De vreme ce transformarea digitală este riscantă pentru companie, există un risc și mai mare în situația în care nu este deloc abordată. Majoritatea companiilor consideră transformarea digitală ca un avantaj competitiv. Companiile care nu fac tranziția către noile tehnologii și care nu digitalizează operațiunile lor pot avea un risc mai mare în a nu fi competitiv și astfel pierzând o cotă importantă de piață. Acest lucru poate apărea în mai multe moduri:

- Pierderea relevanței – Companiile care nu se transformă pot fi lăsate în urmă de cele care fac acest pas. Disponibilitatea datelor în timp real și a raportării analitice pot revitaliza companii în detrimentul competitorilor lor care se vor baza pe rapoarte învechite și tendințe cu rădăcini în trecut. Cum social media și circulația ideilor vor avea un impact asupra strategiei produselor companiei, o companie își poate pierde relevanța ca marcă recunoscută în piață
- Oportunități ratate – Tehnologiile digitale disruptive pot duce la oportunități ratate de către companiei contrar tendinței din piață. Aceste situații pot lua forma unui competitor mai mic, dar avid de tehnologie și care se bate pe picior de egalitate cu o companie mai mare, dar care beneficiază de pe urma avantajului tehnologiei digitale pentru a obține o performanță mai buna a afacerii de exemplu în zona de logistică sau oferind servicii cu o valoare adăugată mare.
- Incapacitatea de a colecta indicatori cheie – Nu este suficient ca partea analitică a proceselor și a sistemelor să fie îmbunătățită. Cu tehnologii precum inteligența artificială, IoT sau „machine learning”, companiile pot avea acces la fluxuri de date inaccesibile anterior. Cei care adoptă mai greu aceste transformări pot să fie aruncați de pe piață din punct de vedere al rentabilității produselor sau a noilor produse care poate vor ataca nișe de piață prea târziu. Acești indicatori cheie sunt cruciali pentru dezvoltarea de noi fluxuri de venituri sau noi oportunități de afaceri.

Riscul este greu de adresat, dar cu atenție, planificare și implicarea managementului poate fi atenuat și odată atenuat, putem avea o transformare digitală de succes. Cu aceasta transformare digitală vin noi oportunități și un avantaj competitiv îmbunătățit.

Concluzii

Premisa de baza a business-ului digital se bazează pe a avea un model de business care este extrem de agil și sensibil la modificările din piață. Acest lucru permite o identificare ușoară a oportunităților și aplicarea măsurilor necesare pentru a le converti cu succes.

Conform Gartner Inc., liderii mondiali în cercetare a tehnologiilor disponibile, un model de business bimodal ar fi cel mai potrivit[1]. Prima parte o reprezintă afacerea existentă – o cunoaștem foarte bine si ne oferă control și oportunități. Sistemul tranzacțional reprezintă baza afacerii existente susținând funcționarea organizației. Cea de-a doua parte înglobează tehnologii digitale și disruptive.

Aceasta abordare permite companiei să aibă un avantaj competițional prin folosirea tehnologiilor în scopul a perturba piața unde activează și totodată afectează și competitorii în același timp atunci când avem o relație solidă cu partenerii de afaceri.

Companiile ar trebui să petreacă suficient timp și să investească pentru a beneficia de tehnologiile disruptive în așa fel încât la momentul potrivit să adopte modelul bimodal. Acest lucru le va permite companiilor să fie mai competitive în pieţele respective.

Organizațiile trebuie să înțeleagă dacă sistemele lor existente blochează sau permit progresul și inovația. Sistemele ERP ar trebui să aibă posibilitatea de a integra fără mare efort tehnologiile disruptive și să beneficieze de tehnologii cum ar fi IoT (Internet of Things) si Industry 4.0.

Referinte bibliografice

1. Chalons, C. & Dufft, N., IT role as facilitator for digitalization, Springer Fachmedien Wiesbaden, pag. 27-37, 2016
2. Friis Dam, R., 5 stages in the Design Thinking process, Interaction Design Foundation, 2020
3. Gartner, Speed Up Your Business Digital Transformation – Gartner Executive Guidance Q1 2019 Edition, 2019
4. IDG, Digital Business Research - https://www.idg.com/tools-for-marketers/2019-digital-business-research/ , 2019
5. IIDG, State of business digital transformation, 2019
6. McKinsey – Unlocking success in digital transformations - https://www.mckinsey.com/business-functions/organization/our-insights/unlocking-success-in-digital-transformations
7. Ossadnik, W., Schinke, S., & Kaspar, R. H., Group aggregation techniques for analytic hierarchy process and analytic network process: a comparative analysis. Group Decision and Negotiation, 25(2), pag. 421-457, 2016
8. Perkins, B., What is ERP? Key features of top enterprise resource planning systems, https://www.cio.com/article/2439502/what-is-erp-key-features-of-top-enterprise-resource-planning-systems.html , 2019
9. Ricci, Paul, Yin, John – "8 ways ERP can help lead your digital transformation" - https://www.cohnreznick.com/insights/8-ways-erp-can-help-lead-digital-transformation
10. Wei, C. C., Chien, C. F., & Wang, M. J. J., An AHP-based approach to ERP system selection. International journal of production economics, 96(1), pag. 47-62, 2005

APROFUNDĂRI PRIVIND PIAȚA INDUSTRIEI TURISTICE SI HOTELIERE IN CONTEXTUL PANDEMIEI DE COVID-19

INSIGHTS INTO THE TURISM AND HOTEL INDUSTRY MARKET IN THE CONTEXT OF THE COVID-19 PANDEMIC

Maria-Ioana DOBRA, *Master Marketing si Relații Publice in Afaceri IF, absolventa, Facultatea de Științe Economice București,*
Coordonator științific: Conf. univ. dr. **Eugen GHIORGHITA**

Rezumat: *Motivația care a dus la alegerea acestei teme se refera la oportunitățile pe care le oferă industria hotelieră, atat la nivel internațional, cat și pe plan național. Primul scop al lucrării a fost de analizare în profunzime a industriei ospitalității și turismului din toate punctele de vedere. Asadar, am analizat în profunzime impactul industriei ospitalității și turismului la nivel global, dar și la nivelul României, aceasta fiind extrem de diversă si jucand un rol esențial în prosperitatea economică a multor țări. Lucrarea face referire la indicii sosirilor turistice și performanța hotelieră la nivel global, dar si la evoluția pieței privind industria hotelieră la nivel internațional dar și nivelul național. Un alt subpunct analizează aspectele legislative privind industria hotelieră și activitatea turismului. În ultima parte a lucrarii este analizat impactul pandemiei Covid-19, asupra industriei hoteliere la nivel global și național. Datele statistice și informațiile au fost preluate din articole, reviste și jurnale de specialitate, precum și din anumite rapoarte sau statistici ale Institutului Național de Statistică al României, ale BNR, ale Organizației Mondiale a Turismului (OMT), ale World Travel and Tourism Council (WTTC) sau din datele statistice ale Eurostat.*

Cuvinte cheie: *industria hotelieră, industria turistică, pandemia de COVID-19*

Abstract: *The motivation that led to the choice of this topic refers to the opportunities offered by the hotel industry, both internationally and nationally. The first aim of the paper was to analyze in depth the hospitality and tourism industry from all points of view. Therefore, I have analyzed in depth the impact of the hospitality and tourism industry globally, but also in Romania, which is extremely diverse and playing an essential role in the economic prosperity of many countries. The paper refers to the indices of tourist arrivals and hotel performance at global level, but also to the evolution of the market regarding the hotel industry at international level but also at national level. Another sub-item analyzes the legislative aspects regarding the hotel industry and the tourism activity. The last part of the paper analyzes the impact of the Covid-19 pandemic on the hotel industry globally and nationally. Statistical data and information were taken from articles, magazines and journals, as well as from certain reports or statistics of the National Institute of Statistics of Romania, the NBR, the World Tourism Organization (WTO), the World Travel and Tourism Council (WTTC) or from Eurostat statistics..*

Keywords: *hotel industry, tourism industry, COVID-19 pandemic*

Introducere

În esență, industria turismului se referă la toate activitățile legate de mișcarea pe termen scurt a oamenilor în locații departe de locul în care locuiesc de obicei. Este una dintre cele mai mari industrii din lume, iar economiile multor națiuni sunt conduse, în mare măsură, de comerțul lor turistic.

Unicitatea contă în abordarea subiectelor actuale în profunzimea cu care au fost tratate la nivel național și internațional și anume „Impactul pandemiei Covid-19 asupra industriei

hoteliere și turismului, la nivel global și național". Pandemia Covid-19 a apărut pe parcursul redactării acestei lucrării. Această pandemie Covid-19 a reușit sa blocheze întreaga planeta din toate punctele de vedere și nici o industrie nu a reușit să scape de impactul negativ pe care l-a avut și îl are în continuare pentru o perioada îndelungată.

Prin urmare, lucrarea face referire la efectele negative provocate de pandemia Covid-19 asupra economiei si care sunt propunerile pentru atenuarea efectelor negative provocate de acestă pandemie. Datele analizate în aceasta lucrare sunt statistici oficiale ale: Organizației Mondiale a Turismului (OMT), Institutul Național de Statistică al României și World Travel and Tourism Council (WTTC).

Industria ospitalității este, în general, recunoscută ca o secțiune a industriei mai largi a serviciilor, cu accent pe timpul liber, mai degrabă decât pe nevoile de bază. Industria ospitalității se referă la o varietate de afaceri și servicii legate de timpul liber și satisfacția clienților. Un aspect definitoriu al industriei ospitalității este, de asemenea, faptul că se concentrează pe ideile de lux, plăcere, plăcere și experiențe, spre deosebire de alimentația pentru necesități și esențiale.

Industria ospitalității și industria călătoriilor sunt strâns legate, dar există și unele diferențe subtile intre ele. La nivel de bază, industria de turism este preocupată de servicii pentru persoanele care au călătorit departe de locul lor de reședință obișnuit, pentru o perioadă relativ scurtă de timp.

În schimb, industria ospitalității este preocupată de servicii legate de timpul liber și satisfacția clienților. Acest lucru poate însemna că oferim servicii turiștilor, dar poate include și furnizarea de servicii persoanelor care nu sunt turiști, cum ar fi localnicii care se bucură de timpul liber sau persoanelor care vin într-o zonă din alte motive decât turismul.

1.Evoluția pieței turistice la nivel internațional.

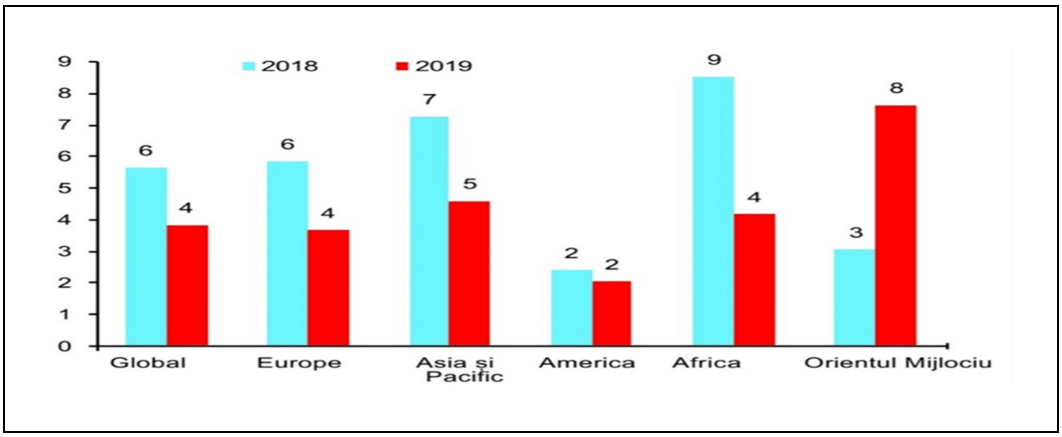
Industria turismului este extrem de diversă, iar aceasta joacă un rol esențial în prosperitatea economică a multor țări. În esență, industria turismului se referă la toate activitățile legate de mișcarea pe termen scurt a oamenilor în locații departe de locul în care locuiesc de obicei. Este una dintre cele mai mari industrii din lume, iar economiile multor națiuni sunt conduse, în mare măsură, de comerțul lor turistic.

De asemenea, industria turismului este o industrie largă, care include industria hotelieră, industria transporturilor și o serie de sectoare suplimentare. Este esențial să înțelegem că industria turistică este legată de mișcarea către diferite locații, bazată nu numai pe timp liber, ci și pe afaceri și pe alți motivatori de călătorie.

Companiile care identifică tendințele cheie de călătorie și profită de acestea vor fi poziționate în mod unic pentru a prospera în acest mediu dinamic. Este o perioadă interesantă pentru industria de călătorii.

Potrivit **Organizației Mondiale a Turismului** (OMT), sosirile turistice internaționale (vizitatori peste noapte) din întreaga lume au crescut cu 4% în 2019, ajungând la 1,5 miliarde, pe baza datelor raportate de destinații din întreaga lume. Anul 2019 a fost un alt an de creștere puternică, deși mai lent comparativ cu ratele excepționale din 2017 (+ 7%) și 2018 (+ 6%).[1]

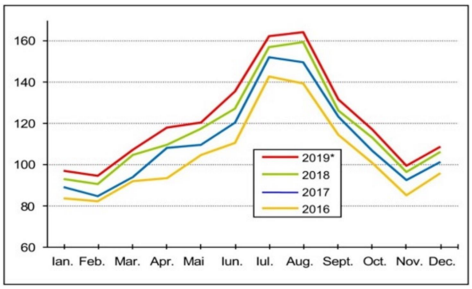
Grafic 1.1. Sosirile internaționale la nivel global în procente.



Sursa: Organizației Mondiale a Turismului (OMT).

Cererea a fost mai lentă în principal în economiile avansate și în special în Europa. Incertitudinea în legătură cu Brexit, tensiunile geopolitice și comerciale și încetinirea creșterii economice globale au determinat creșterea. 2019 a fost, de asemenea, anul schimbărilor majore din sector, cu prăbușirea Thomas Cook și a mai multor companii aeriene low-cost din Europa. Regiunile care s-au bucurat de o creștere a sosirilor în anul 2019 au fost: Orientul Mijlociu (+ 8%) a condus creșterea, urmată de Asia și Pacific (+ 5%). Sosirile internaționale în Europa și Africa (ambele + 4%) au crescut în concordanță cu media mondială, în timp ce cele din America au înregistrat o creștere de 2%. În ceea ce privește principalele piețe sursă, Franța a raportat cea mai puternică creștere a cheltuielilor pentru turism internațional printre primele zece piețe, în timp ce Statele Unite au condus la o creștere absolută.

Grafic 1.2. Sosirile internaționale la nivel Global pe lună (milioane)



Sursa: Organizația Mondială a Turismului (OMT).

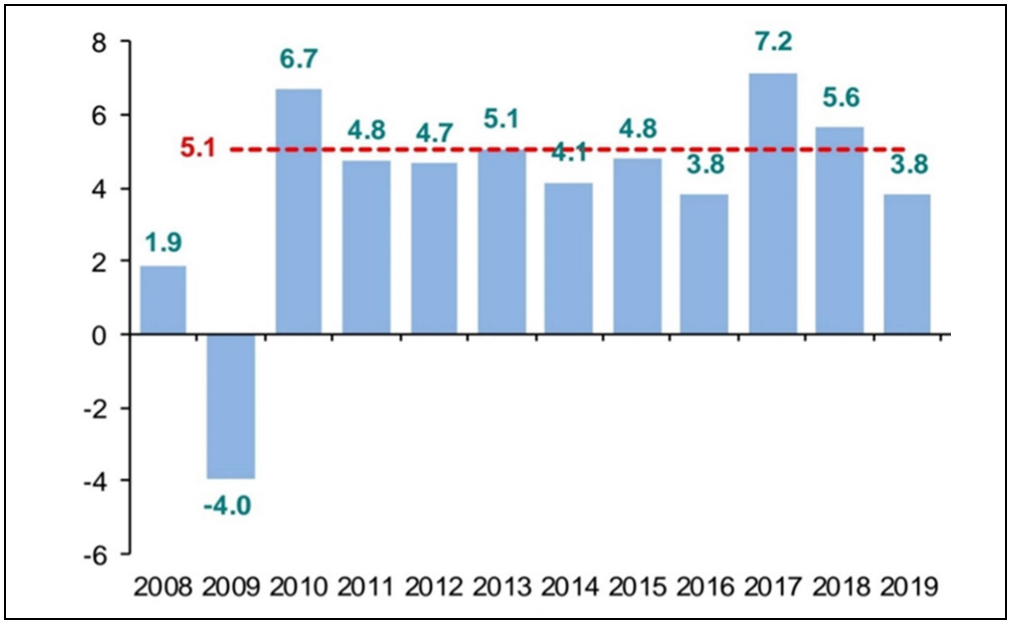
Organizația Mondială a Turismului (OMT), estimează că destinațiile din întreaga lume au primit aproximativ 1,5 miliarde de sosiri în 2019, cu aproximativ 54 de milioane mai multe decât în anul precedent (grafic 1.2.).

Aceasta reprezintă o consolidare a creșterii de 6% înregistrată în 2018, deși într-un ritm mai lent și sub media anuală de 5% din ultimii zece ani (2009-2019). Creșterea cu 3,8% a sosirilor internaționale a fost pe deplin în conformitate cu prognoza Organizației Mondiale a Turismului (OMT), de 3% până la 4% pentru anul 2019.

Sosirile turistice internaționale (vizitatorii peste noapte) au crescut cu 3,8% în 2019 față de anul precedent, conform datelor raportate de destinații. 2019 a fost al zecelea an consecutiv de creștere susținută din 2009.

Creșterea sosirilor turistice internaționale a continuat să depășească economia mondială + 3,8% față de + 3,0%, (grafic 1.3).

Grafic 1.3. Sosirile internaționale la nivel Global în procente comparative (2008-2019).



Sursa: Organizației Mondiale a Turismului (OMT).

Orientul Mijlociu (+ 8%) și Asia și Pacific (+ 5%) au condus la creștere. Sosirile internaționale în Africa și Europa (ambele + 4%) au crescut în concordanță cu media mondială, în timp ce cele din America (+ 2%) au înregistrat o creștere mai moderată.

Pe subregiuni, Africa de Nord (+ 9%), Asia de Sud-Est și Asia de Sud (ambele + 8%) au înregistrat cea mai mare creștere, urmată de Europa de Sud și Mediterană și Caraibe (ambele + 5%).

2. Indicii sosirilor turistice și performanța hotelieră la nivel global.

Conform ultimilor date publicate de **World Travel and Tourism Council (WTTC**), în 2019, impactul direct, indirect și indus al „Călătorilor și Turismului" a reprezentat:

- 8,9 miliarde USD contribuție la PIB-ul mondial;
- 10,3% din PIB-ul global;
- 330 de milioane de locuri de muncă, 1 din 10 locuri de muncă din întreaga lume;
- exporturi de 1,7 trilioane de dolari SUA (6,8% din totalul exporturilor, 28,3% din exporturile de servicii globale) Investiții în capital de 948 miliarde USD (4,3% din totalul investițiilor).

Anul 2019 a reprezentat un an de creștere puternică pentru sectorul global al „Călătorilor și Turismului", consolidându-și rolul de motor al creșterii economice și creării de locuri de muncă.[1]

Potrivit datelor publicate de **World Travel and Tourism Council** (WTTC), sosirile turistice internaționale la nivel mondial au crescut cu 3,8% în 2019, conform ultimelor date ale Organizația Mondială a Turismului (OMT). Așa cum era de așteptat, deși este încă robust, aceasta reprezintă o încetinire a creșterii mai puternice de 5,6% înregistrată în 2018.

Performanțele hoteliere regionale au fost foarte mixte în 2019, conform ultimelor date publicate de CoStar Group, Inc. (STR). În Asia-Pacific, scăderi au fost înregistrate pe toți indicatorii cheie de performanță, în timp ce în Orientul Mijlociu scăderi au fost înregistrate în rate zilnice medii și venituri pe cameră disponibilă. Între timp, în America și Africa Sub-Sahariană, au fost înregistrate scăderi marginale ale gradului de ocupare. Mai pozitiv, în

Europa, o creștere modestă a fost înregistrată pe toți indicatorii cheie de performanță, în ciuda creșterii economice mai slabe în rândul marilor economii europene (tabel 1.1.).

Tabel 1.1 Indicii sosirilor turistice și performanța hotelieră la nivel global (%).

	Sosiri turistice internationale		Performanța hotelieră*		
	2019	2018	Total ocupare	ADR	RevPAR
Europa	3.7	6.1	0.4	1.8	2.2
America	2.0	3.1	-0.1	0.1	0.0
America de Nord	2.8	4.9	-0.2	0.9	0.7
Asia si Pacific	4.6	6.5	-1.3	-2.0	-3.2
Orientul Mijlociu	7.6	3.8	2.3	-7.2	-5.1
Africa	4.1	7.0	-	-	-
Africa de Nord	9.1	10.1	2.8	2.7	5.6
Africa Sub-Saharan	1.3	5.3	-0.3	1.3	0.9
Global	3.8	5.6	-	-	-

(*luna Decembrie 2019)

Sursa: World Travel and Tourism Council (WTTC).

Fiecare regiune mondială a urmat această tendință cu o încetinire a creșterii în 2019, în afară de Orientul Mijlociu, unde creșterea a accelerat. Regiunea cu cea mai rapidă creștere în 2019 a fost Africa de Nord, cu o creștere de 9,1%, urmată de Orientul Mijlociu, unde creșterea a fost de 7,6%. Celelalte regiuni mondiale au înregistrat o creștere în intervalul 2-4%, în afară de Africa Sub-Sahariană, care a fost cea mai lentă regiune cu 1,3%. [1]

3. Evoluția pieței industriei hoteliere la nivel național.

Industria turistică a trecut prin schimbări vizibile în ultimii ani. Odată cu evoluțiile tehnologice care le conferă clienților și le oferă puterea de a planifica și de a rezerva călătoriile cu un clic pe buton, întreprinderile au realizat importanța de a fi la curent cu tendințele de călătorie emergente din această industrie.

Potrivit datelor publicate de **Institutul Național de Statistică** anul 2019, comparativ cu anul precedent a inregistrat un flux de înnoptări în structurile de primire turistică cu funcțiuni de cazare, înnoptările au crescut de la 28.644.742 în anul 2018, la 30.086.091 în anul 2019.[1]

Tabel 1.2. Înnoptările în structurile de primire turistică, pe tipuri de structuri în România.

Anul*	2017	2018	2019
Hoteluri	20.122.915	21.103.286	21.989.605
Moteluri	408.674	432.353	440.135
Hanuri turistice	6.403	4.027	3.622
Hosteluri	784.204	819.730	848.870
Vile turistice	912.300	970.413	1.039.641
Bungalouri	91.336	120.575	125.843
Cabane turistice	234.536	253.086	2.66.010
Sate de vacanță	15.806	13.981	16.318
Campinguri	152.752	108.142	208.643
Tabere de elevi și preșcolari	201.359	199.711	181.734
Popasuri turistice	84.523	77.965	62.278
Pensiuni turistice	2.113.520	2.229.463	2.324.217

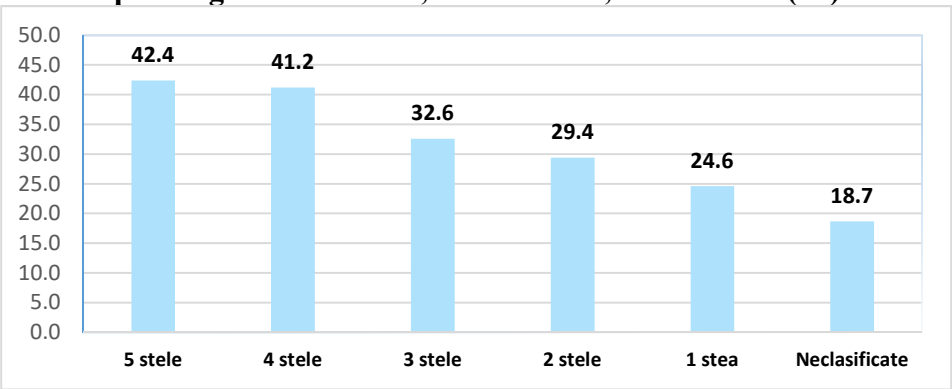
Anul*	2017	2018	2019
Pensiuni agroturistice	1.928.485	2.255.286	2.518.605
Căsuțe turistice	31.685	39.646	44.298
Spații de cazare pe nave	4.025	17.078	16.272
TOTAL	**27.092.523**	**28.644.742**	**30.086.091**

Sursa: Institutul Național de Statistică. **(*număr înnoptări)**

Din tabel se observa o creștere semnificativa la înnoptările în spațiile de cazare pe nave care care în anul 2017 aveau un număr de înnoptări de aproximativ 4.025, ajungând la un număr de înnoptări de 16.272 în 2019.

Potrivit datelor publicate de Institutul Național de Statistică, indicii de utilizare netă a capacității de cazare în funcțiune, pe categorii de confort, în anul 2019, în România, unitățile de 5 stele au avut cel mai mare procent respectiv 42,4%, comparativ cu cea de 4 stele care a avut un procent de 41,2 %, cel mai mic procent fiind înregistrat la categoria „neclasificate" cu un procent de 18,7% (grafic 1.4.).

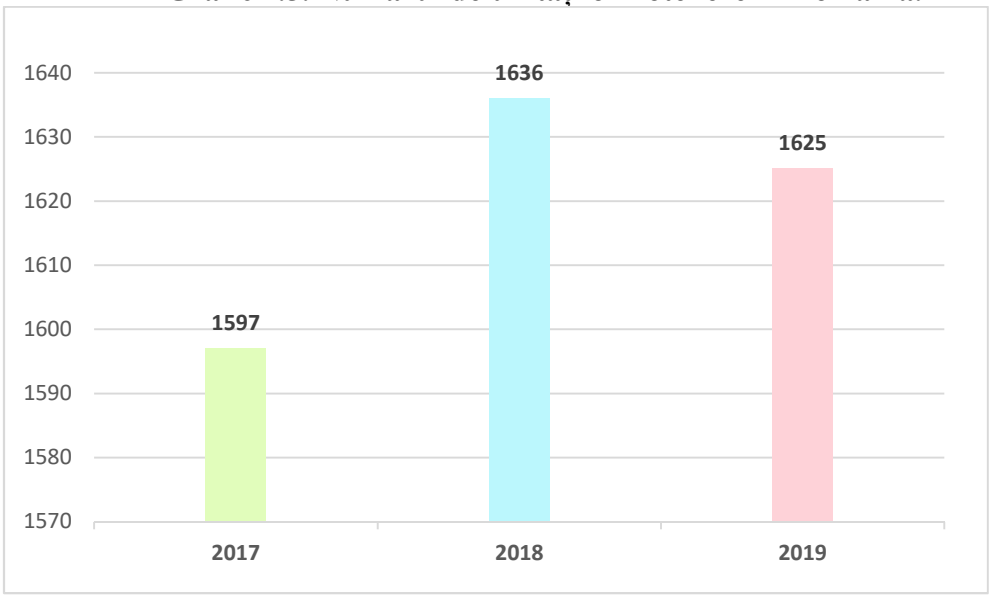
Grafic 1.4. Indicii de utilizare netă a capacității de cazare în funcțiune, pe categorii de confort, în anul 2019, în România (%).



Sursa: Institutul Național de Statistică.

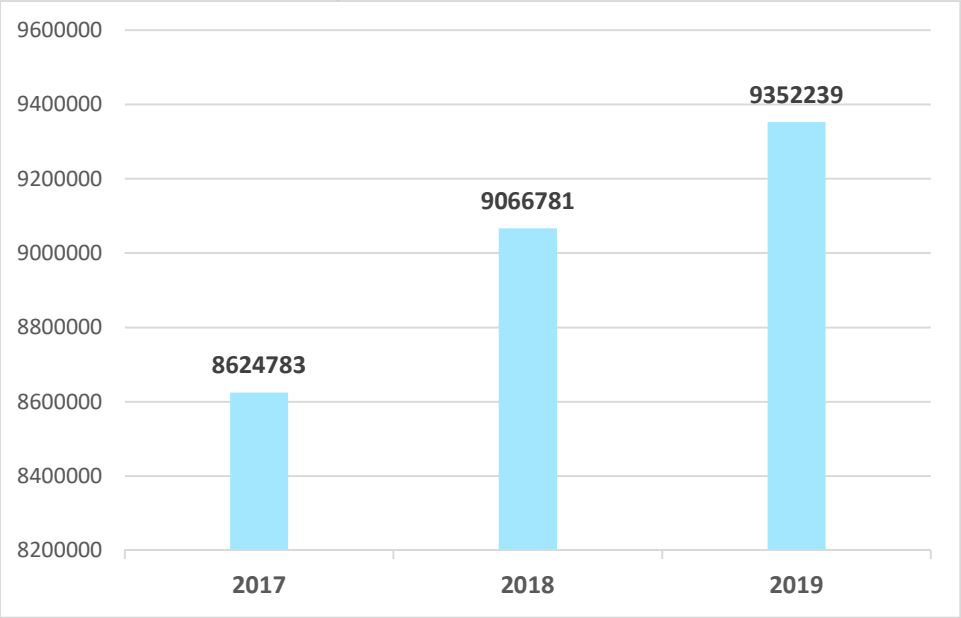
Potrivit datelor publicate de Institutul Național de Statistică, numărul de unităților hoteliere în România, a scăzut de la 1.636 la 1.625 în anul 2019 (grafic 1.5.).

Grafic 1.5. Numărul de unităților hoteliere în România.



Sursa: Institutul Național de Statistică.

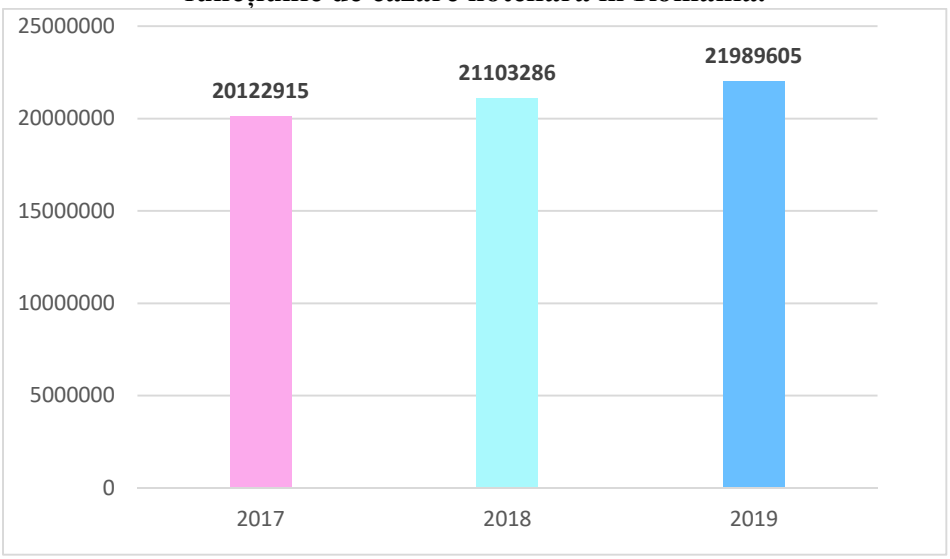
Grafic l.6. Numărul de turiştii cazați în structurile de primire turistică cu funcțiunie de cazare hoteliară.



Sursa: Institutul Național de Statistică.

Potrivit datelor de mai sus, se observă faptul că, numărul de turiștii cazați în structurile hoteliere a crescut semnificativ de la 8.624.783 în 2017, la 9.352.239 în anul 2019.

Grafic 1.7. Numărul de înnoptări în structurile de primire turistică cu funcțiunie de cazare hoteliară în România.



Sursa: Institutul Național de Statistică.

Fluxul numărului de înnoptări în structurile de primire turistică cu funcțiunie de cazare hoteliară în România a rămas într-o ușoară crește în ultimi trei ani potrivit datelor (grafic 1.7).

4. Aspecte legislative privind industria hotelieră și activiatea de turism.

Legislația privind turismul au fost întotdeauna strâns legate de protecția turistului sau a consumatorului. Uniunea Europeană are legislație specifică privind furnizarea serviciului

pentru a se asigura că turiștii nu vor rămâne fără apărare atunci când se confruntă cu probleme.

Politica europeană în favoarea consumatorilor are drept scop protejarea sănătății, siguranței și intereselor consumatorilor, astfel cum este prevăzut la **articolul 169** din tratatul privind funcționarea Uniunea Europene. Această politică promovează drepturile consumatorilor la informații și educație, precum și dreptul lor de a se organiza pentru a-și apăra interesele.

Problemele legale și politicile fiscale sunt legate cu siguranță în orice domeniu de activitate. Evident, dezvoltarea destinațiilor turistice depinde îndeaproape de acești doi factori interdependenți majori. Cadrul de reglementare al activităților turistice implică legi și reglementări privind ambele părți, furnizori (inclusiv intermediarii) și clienți, prin:

- dezvoltarea structurilor de management național, regional și local al destinațiilor turistice naționale, regionale și locale;
- crearea condițiilor adecvate pentru dezvoltarea destinațiilor;
- crearea condițiilor adecvate pentru dezvoltarea obiectivelor turistice;
- definirea și stabilirea condițiilor de funcționare ale furnizorilor serviciilor de ospitalitate, respectiv prin menționarea clară a drepturilor acestora, precum și a obligațiilor acestora;
- asigurarea respectării și respectării standardelor calitative stabilite de serviciile de ospitalitate, respectiv a celor auxiliare;
- stabilirea regulilor și reglementărilor privind drepturile și obligațiile turiștilor naționali și internaționali;
- creșterea și alocarea sprijinului financiar pentru dezvoltarea destinațiilor, inclusiv pentru dezvoltarea infrastructurilor tehnice și turistice adecvate;
- creșterea și alocarea sprijinului financiar pentru marcarea, comercializarea și promovarea destinațiilor naționale, regionale și locale;
- stabilirea strategiilor și politicilor de impozitare pentru a sprijini și încuraja dezvoltarea anumitor destinații, respectiv tipuri de turism sau, dimpotrivă, vizând diminuarea cererii și a consumului turistic în anumite zone.

Desigur, elementele enumerate mai sus constituie doar câteva dintre contribuțiile și implicațiile prevederilor legale. Strategii coerente pentru dezvoltarea turismului pot fi elaborate numai pe baza unor cadre de reglementare clare și stabile. Cu excepția cazului în care această condiție nu este îndeplinită, nimeni nu are dreptul să se aștepte la rezultate pozitive în ceea ce privește atractivitatea turistică (creșterea numărului de turiști, durate medii sporite de ședere și, în consecință, rate mari de ocupare, respectiv mai multe venituri și profituri mai mari).

Mai mult, în ciuda faptului că turiștii caută destinații din ce în ce mai autentice, unice și excepționale, în ceea ce privește așteptările lor în ceea ce privește serviciile furnizate, standardizarea pare a fi destul de des conceptul care le descrie cel mai bine. În același timp, după cum arată secțiunile de mai jos, problemele se aseamănă într-o anumită măsură în întreaga Uniune Europeană.

Potrivit HOTREC, concurența echitabilă este o condiție esențială a succesului în orice domeniu de activitate. Evident, asigurarea unui mediu competitiv fidel pentru jucătorii prezenți pe piața turistică europeană este o necesitate. Mai mult, turiștilor trebuie să li se acorde cel puțin un nivel minim de protecție, indiferent de tipul de cazare turistică să aleagă.[1]

Mai multe state încearcă să ajute industria ospitalității, favorizându-l asupra economiei generale, având în vedere contribuția sa la competențe și ocuparea forței de muncă și pentru că concurează cu înlocuitori cu valoare adăugată mai mică. Prin urmare, o cotă redusă de TVA este unul dintre mecanismele utilizate în mod obișnuit și, în mod evident, o alegere preferată pentru multe state membre.[1]

Țări precum (Austria, Bulgaria, Estonia, Franța și Portugalia) au înregistrat rezultate mai bune în ceea ce privește performanța pe piața forței de muncă, ocuparea forței de muncă în sectorul ospitalității depășindu-și o medie a forței de muncă naționale, datorită acelorași rate de TVA pentru acest sector; efectele pozitive sunt vizibile chiar și în primele etape ale reducerii cotei de TVA, după cum relevă cazul bulgar; încă o dată, Marea Britanie s-a dovedit a avea performanțe reduse în ocuparea forței de muncă din sectorul ospitalității, din cauza faptului că nu a practicat cote reduse de TVA. Cota redusă de TVA se reflectă cel mai adesea în politicile de stabilire a prețurilor furnizorilor și, în consecință, în procesul de luare a deciziilor consumatorilor.

Sistemul juridic român aparține sistemului juridic de drept civil în baza căruia numai Constituția și altă legislație legală constituie o sursă legitimă de norme juridice, prin urmare procesul de adoptare are o importanță deosebită. Pentru funcționarea unui stat democratic și dezvoltarea tuturor sectoarelor, statul de drept este un indicator vital.[1]

LEGEA nr. 170 din 7 octombrie 2016 privind impozitul specific unor acțiuni (MO 812/2016). Legea publicată în: *MONITORUL OFICIAL NR. 812 din 14 octombrie 2016* un regim de impozitare pentru activități economice, denumite „*impozit specific*”.[1]

Astfel, prin derogare de la prevederile Codului Fiscal, impozitul specific se introduce pentru persoanele juridice române care desfășoară următoarele activități:

- Hoteluri și alte facilități de cazare similare, CAEN 5510;
- Facilități de cazare pentru vacanțe CAEN 5520;
- tabere, parcuri pentru rulote, CAEN 5530;
- Alte servicii de cazare, CAEN 5590;

Impozitul specific ce este datorat de către operatorii economici ce au înscris la 31 de decembrie anterioare, fie ca obiect principal de activitate, fie ca funcție secundară, unul dintre coduri CAEN menționează mai sus și nu poate fi în lichidare. Pentru coduri CAEN 5510, 5520, 5530 și 5590, impozitul variază în funcție de numere de locuri de cazare.

Printre prevederile Sistemul de impozitare se regăsesc următoarele caracteristici:

- sistemul este obligatoriu;
- anul fiscal este anul calendaristic;
- impozitul se determină după o formulă de calcul, adaptată fiecărei activități;
- impozitul se achită semestrial.

Potrivit **Comisiei Europene**, principiul statului de drept a devenit progresiv un model organizațional dominant al dreptului constituțional modern, iar organizațiile internaționale (inclusiv Națiunile Unite și Consiliul Europei) să reglementeze exercitarea puterilor publice. Legalitatea, presupune un proces transparent, responsabil, democratic și plural pentru adoptarea legilor; securitatea juridică; interzicerea arbitrariului puterilor executive; instanțe independente și imparțiale; control judiciar eficient, inclusiv respectarea drepturilor fundamentale; și egalitatea în fața legii.[1]

Aspectele juridice sunt foarte importante pentru orice activitate dezvoltat. Pentru a realiza dezvoltarea sectorului turistic. Legislația care se referă la politicile fiscale este, de asemenea, foarte importantă, deoarece este dovedit că toate țările care și-au redus cota TVA au avut un efect pozitiv asupra economiei. Guvernul României a făcut niște pași în această direcție, iar în decembrie 2014 au propus reducerea cotelor de TVA pentru toate serviciile auxiliare de cazare turistică.

5.Impactul Pandemiei Covid-19 asupra industriei hoteliere la nivel global și național.

La 11 martie 2020, Organizația Mondială a Sănătății a declarat că focarul coronavirusului este o pandemie globală. Coronavirusul și eforturile de conținere a acestuia

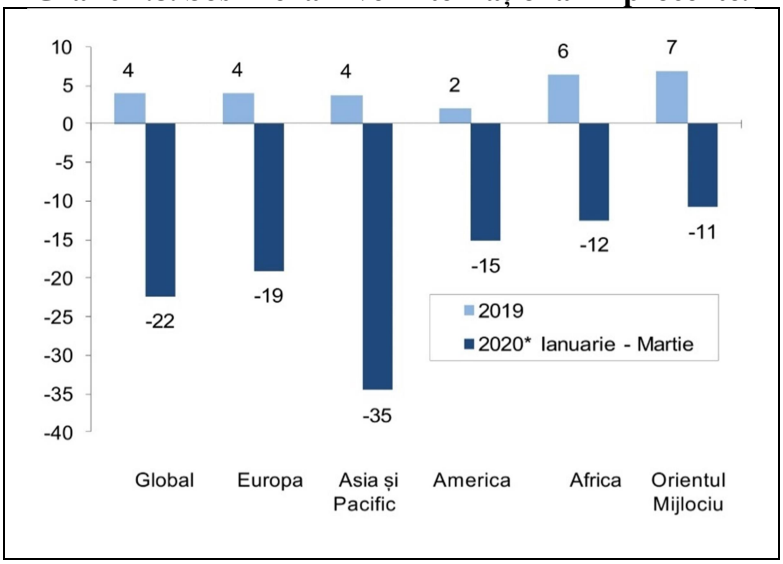
(„Covid-19”) au avut un impact negativ asupra economiilor globale și asupra prețurilor comune ale acțiunilor pentru multe companii.

Suntem martorii unei crize umanitare și economice globale, coronavirusul sau pandemia Covid-19. De asemenea, pandemia Covid-19 a apărut ca o problemă de afaceri critică, cu o cerere de călătorie puternic slăbită pe piețele la nivel mondial. Ultimele câteva săptămâni au înregistrat o scădere fără precedent a călătoriilor, deoarece guvernele impun diverse măsuri de distanțare socială și ordonează întreprinderile să se închidă, inclusiv unele hoteluri (martie 2020).

Pandemiei Covid-19 a avut **un impact uriaș asupra întregii industrii a ospitalității și a dus chiar la închiderea completă a unor hoteluri** din cauza lipsei de asistență a fluxurilor de numerar. O situație globală fără precedent de sănătate, de urgență socială și economică datorita pandemiei Covid-19.

Potrivit datelor publicate de **Organizația Mondială a Turismului** (OMT), pandemia Covid-19 a determinat toate destinațiile din întreaga lume să introducă restricții asupra călătoriilor. Aceasta reprezintă cea mai severă restricție a călătoriilor internaționale din istorie.

Grafic 1.8. Sosirile la nivel internațional în procente.



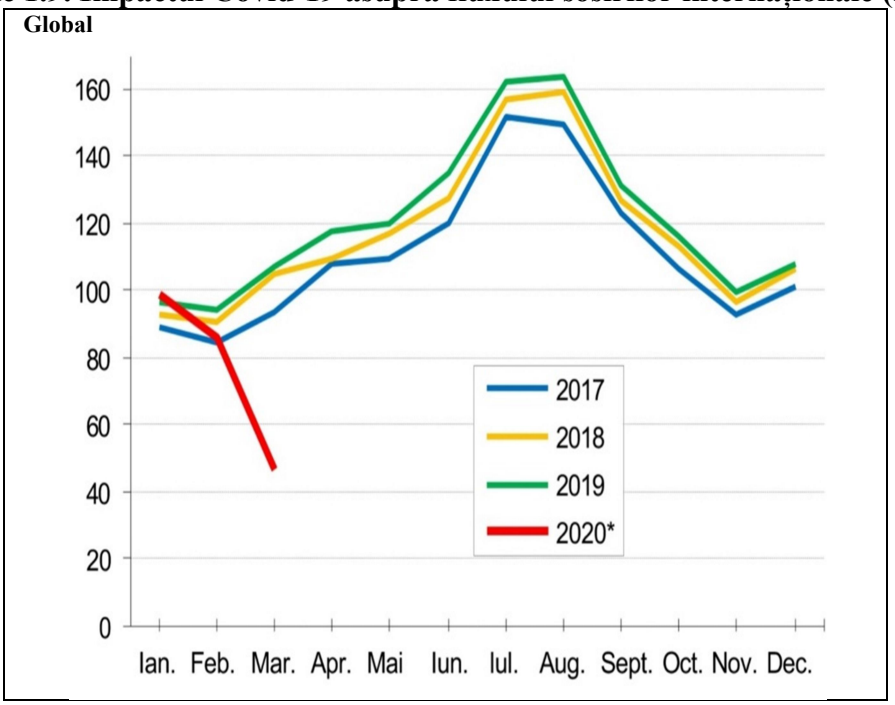
Sursa: Organizația Mondială a Turismului (OMT).

Călătoria și turismul sunt printre cele mai afectate sectoare cu avioane la sol, hoteluri închise și restricții de călătorie puse în practică la nivel global. Într-o lovitură fără precedent pentru sectorul turismului, pandemia Covid-19 a redus sosirile de turiști la nivel internațional în primul trimestru al anului 2020 la o fracțiune din ceea ce erau în urmă cu un an. Datele disponibile indică o scădere de -22% în primul trimestru al anului 2020, iar sosirile în martie au scăzut cu -57% (grafic 1.8.).[1]

Impactul Covid-19 asupra regiunilor, Asia și Pacific, prima regiune care a suferit impactul, a înregistrat o scădere cu 35% a sosirilor în primul trimestru 2020. Cea de-a doua cea mai puternică afectată a fost Europa cu un declin de -19%, urmată de cele din America cu -15%, Africa cu o scadere cu 12% și Orientul Mijlociu cu -11%.

Aceasta se traduce printr-o pierdere de 67 de milioane de sosiri internaționale și aproximativ 80 de miliarde de dolari în ceea ce privește încasări, în funcție de viteza de izolare, durata restricțiilor de călătorie și redeschiderea frontierelor, deși perspectivele rămân extrem de incerte (grafic 1.9.).[1]

Grafic 1.9. Impactul Covid-19 asupra fluxului sosirilor internaționale (mil.).



Sursa: Organizația Mondială a Turismului (OMT).

Tipul de restricții de călătorie care au fost introduse de destinații în toate regiunile globale, reprezentând, de asemenea, evoluția acestor restricții începând cu 30.01.2020 când Organizația Mondială a Sănătății (OMS) a declarat Covid-19 o situație de urgență în domeniul sănătății publice, cu probleme internaționale.[1]

Ultima analiză arată că, din 217 de destinații la nivel mondial:

- **97 de destinații** (45%) și-au închis total sau parțial granițele pentru turiști - „pasagerii nu au voie să intre".
- **65 de destinații** (30%) au suspendat total sau parțial zborurile internaționale - „toate zborurile sunt suspendate".
- **39 de destinații** (18%) interzic intrarea pentru pasageri din anumite țări de origine sau pasageri care au tranzitat prin destinații specifice.
- Restul de **16 destinații** (7%) aplică diferite măsuri, cum ar fi carantina sau autoizolarea timp de 14 zile și măsurile de viză.
- **La data de 20 aprilie 2020**, nicio destinație nu a ridicat nici o restricție de călătorie.[1]

Potrivit secretarului general Zurab Pololikashvili, scăderea bruscă și neașteptată a cererii turistice cauzată de pandenia Covid-19 pune în pericol milioane de locuri de muncă și mijloace de trai, în același timp periclitând progresele înregistrate în dezvoltarea durabilă și egalitate în ultimii ani. Organizației Mondiale a Turismului (OMT), a solicitat guvernelor din întreaga lume să se angajeze să sprijine turismul prin această provocare fără precedent.

Informațiile de presă (din martie 2020) publicate de **Institutul Național de Statistică**, surprind impactul crizei cauzate de pandemia Covid-19 și al măsurilor luate de autorități ca urmare a decretării **stării de urgență pe teritoriul României** începând cu 17 martie 2020.

Potrivit **Institutul Național de Statistică** în luna martie 2020, comparativ cu luna corespunzătoare din anul precedent sosirile în structurile de primire turistică cu funcțiuni de cazare, **au scăzut cu 69,8%**, iar înnoptările cu 68,2%. Comparativ cu luna martie 2019, în luna martie 2020 la punctele de frontieră, **sosirile vizitatorilor străini au scăzut cu 50,1%**, iar plecările în străinătate ale vizitatorilor români cu 55,6%.[1]

Tabel 1.3. Sosiri şi înnoptări în structuri de primire turistică cu funcţiuni de cazare, perioada 1.01-31.03.

	Sosiri			Înnoptări		
	Perioada 1.01-31.03.2019-mii-	Perioada 1.01-31.03.2020-mii-	Per.1.01-31.03.2020 faţă de perioada1.01-31.03.2019-%-	Perioada1.01-31.03.2019-mii-	Perioada1.01-31.03.2020-mii-	Per.1.01-31.03.2020 faţă de perioada 1.01-31.03.2019 -%-
Total	**2317,6**	**1762,8**	**76,1**	**4488,4**	**3463,8**	**77,2**
Turişti români	1873,7	1480,2	79,0	3595,6	2855,7	79,4
Turişti străini*	443,9	282,6	63,7	892,8	608,1	68,1
Europa	328,7	210,1	63,9	650,9	443,8	68,2
Uniunea Europeană**	245,3	150,7	61,4	476,3	312,3	65,6
Asia	62,6	37,9	60,5	136,8	95,4	69,7
America de Nord	26,9	15,7	58,4	54,3	31,1	57,3
America de Sud	3,5	2,2	62,9	8,0	4,7	58,8
Africa	4,2	2,8	66,7	8,2	6,2	75,6

* după țara de rezidență, ** Datele referitoare la Uniunea Europeană au fost recalculate fără Regatul Unit al Marii Britanii si Irlandei de Nord

Sursa: Institutul Național de Statistică.

Sosirile înregistrate în structurile de primire turistică în perioada 1.01.-31.03.2020 au însumat 1762,8 mii, **în scădere cu 23,9%** față de perioada 1.01.-31.03.2019.

Înnoptările înregistrate în structurile de primire turistică în perioada 1.01.-31.03.2020 au însumat 3463,8 mii, **în scădere cu 22,8%** față de cele din perioada 1.01.-31.03.2019.

6. Impactul pandemiei Covid-19 asupra Indicilor de sosire turistică și performanța hotelieră la nivel global.

Potrivit **World Travel and Tourism Council (WTTC)**, datele privind **performanța hotelieră** regională care acoperă primele două luni ale anului 2020 arată impactul timpuriu al pandemiei Covid-19, în special în regiunea Asia-Pacific, unde ratele de ocupare și veniturile pe cameră disponibile au fost scăzute cu mai mult de 20 de puncte procentuale în comparație cu 2019 din aceeași perioadă (tabel 1.4.).[1]

Tabel 1.4. Indicii sosirilor turistice și performanța hotelieră la nivel global (%).

	Sosiri turistice internaționale		Performanța hotelieră*		
	2019	2018	Total ocupare	ADR	RevPAR
Europa	**3.7**	**6.1**	**-0.3**	**0.7**	**0.4**
America	**2.0**	**3.1**	**0.4**	**1.3**	**1.7**
America Nord	**2.8**	**4.9**	**0.4**	**1.2**	**1.7**
Asia și Pacific	**4.6**	**6.5**	**-23.8**	**2.6**	**-21.8**
Orientul Mijlociu	**7.6**	**3.8**	**2.7**	**-6.0**	**-3.5**
Africa	**4.1**	**7.0**	**-**	**-**	**-**
North Africa	**9.1**	**10.1**	**-2.3**	**0.1**	**-2.2**
Africa Sub-Sahariană	**1.3**	**5.3**	**3.2**	**2.0**	**5.3**
Global	**3.8**	**5.6**	**-**	**-**	**-**

(*luna Februarie 2020)

Sursa: World Travel and Tourism Council (WTTC).

Performanța hotelurilor în restul regiunilor se va deteriora semnificativ în săptămânile și lunile următoare, deoarece reducerea accentuată a călătoriilor în întreaga lume cântărește foarte mult în sectorul hotelier.

Impactul global al pandemiei Covid-19 asupra întreprinderilor, în special a industriei hoteliere și a ospitalității, a însemnat că mai puține persoane sunt capabile să călătorească din cauza restricțiilor de călătorie impuse. Aproape toate evenimentele locale și internaționale au fost anulate sau amânate la o dată ulterioară, cu exemple precum Jocurile Olimpice din Japonia, EURO 2020 UEFA și cel mai mare târg de călătorii, ITB Berlin, pentru a numi unele dintre cele câteva.

Industria ospitalității este unul dintre sectoarele care s-au lovit cel mai tare. Unele hoteluri au pierdut până la 90 la sută din ocupație, iar unele restaurante și hoteluri nu au avut de ales decât să-și facă personalul redundant pentru a-și opri costurile recurente. Drept urmare, multe întreprinderi au fost nevoite să se ocupe de propriile probleme cu fluxul de numerar și se confruntă cu un viitor incert.

Deoarece întreprinderile se confruntă cu restricții, iar lucrătorii se confruntă cu incertitudini cu privire la călătorii și securitatea locurilor de muncă proprii, un număr mare de călătorii și evenimente de afaceri au fost, de asemenea, anulate. Între timp, insecuritatea financiară cauzată de criză a însemnat că mai puține persoane își rezervă vacanțele, chiar și pentru mai târziu în 2020 sau 2021.

Hotelurile din întreaga lume se confruntă cu scăderi ale ocupării de până la 90% și, în unele cazuri, chiar sunt comandate să se închidă. Aceasta înseamnă pierderi substanțiale de venituri, în ciuda costurilor permanente. Drept urmare, mulți proprietari de hoteluri trebuie să se confrunte cu problemele legate de fluxul de numerar și problemele pe care nu le-au întâmpinat niciodată și nu au avut capacitatea de a le prevedea.

Concluzii

Pandemia Covid-19 a avut și va avea **un impact uriaș asupra întregii industrii a ospitalității, a dus chiar la închiderea completă a unor hoteluri** din cauza lipsei de asistență a fluxurilor de numerar. O situație globală fără precedent de sănătate, de urgență socială și economică datorita pandemiei Covid-19.

Suntem martorii unei crize umanitare și economice globale, coronavirusul sau pandemia Covid-19. De asemenea, pandemia Covid-19 a apărut ca o problemă de afaceri critică, cu o cerere de călătorie puternic slăbită pe piețele la nivel mondial.

Hotelurile din întreaga lume se confruntă cu scăderi ale ocupării de până la 90% și, în unele cazuri, chiar sunt comandate să se închidă. Aceasta înseamnă pierderi substanțiale de venituri, în ciuda costurilor permanente. Drept urmare, mulți proprietari de hoteluri trebuie să se confrunte cu problemele legate de fluxul de numerar și problemele pe care nu le-au întâmpinat niciodată și nu au avut capacitatea de a le prevedea.

Comunicarea de marketing și strategiile de marketing hotelier reprezintă cheia redresări economice în aceste momente prin care trece intreaga omenire datorita pandemiei Covid-19.

În esență, marketingul înseamnă crearea de valoare prin identificarea, anticiparea și satisfacerea nevoilor, dorințelor și așteptărilor clienților. Desigur, este important să înțelegem că diferite tipuri de clienți pot dori lucruri diferite și că nevoile clienților se pot schimba în timp, în conformitate cu schimbările din industrie sau din societate.

Oamenii vor să știe că **vacanța lor va fi în siguranță** și că se pot bucura de fapt. Deși igiena a fost întotdeauna o preocupare relevantă, pandemiei Covid-19 a însemnat că este acum un factor decisiv major, iar practicile de igienă deficitare ar putea strica o vacanță și chiar pot reprezenta o amenințare pentru viață.

Izbucnirea pandemiei Covid-19 a adus **igiena în fruntea preocupărilor umane**, în special având în vedere că măsurile de igienă de bază, cum ar fi spălarea mâinilor, sunt un mecanism crucial de apărare împotriva virusului.

Desigur, unele dintre principalele preocupări ale clienților le vor fi cunoscute. De exemplu, oamenii vor lua decizii în funcție de tipul de vacanță pe care îl preferă, de tipul de cazare în care doresc să stea, de nivelul de servicii pe care îl așteaptă și de bugetul pe care își desfășoară activitatea. Cu toate acestea, preocuparea pentru igienă va domina acum peisajul ca niciodată.

Avand in vedere faptul ca industria hoteliera contribuie cu 10,4% din PIB-ul global, sprijinind unul din zece locuri de muncă de pe planetă, putem afirma că industria turismului este unul dintre principalii furnizori de locuri de muncă. În plus, recuperarea in afaceri este de așteptat să fie lenta: OMT a estimat o scădere globală de 20% -30%. Conducerea puternică a fost întotdeauna baza pentru construirea angajării echipei, dar joacă un rol și mai mare în timpul unei crize cum este cea a pandemiei Covid-19.

Odată cu scăderea ratelor de infecție și o ușoară recuperare din partea pandemiei, mulți proprietari de hoteluri și restaurante ridică întrebarea cum să se pregătească pentru lumea ospitalității post-Covid-19. În timp ce unii se tem de un al doilea val cu implicații economice similare, alții consideră că redeschiderea hotelurilor naționale și a industriilor de restaurante poate veni mai repede decât se aștepta.Toți profesioniștii din domeniul ospitalității recunosc că actuala criză marchează un moment de cotitură în industria lor: nimic nu va fi așa cum a fost.

Distanțarea socială și noile reglementări de sănătate vor deveni o nouă normă pentru ca restaurantele și hotelierii să se integreze cât mai repede. Implementarea acestor activități consumă, de asemenea, resurse suplimentare (financiare, resurse umane, timp), care nu ar trebui subestimate. Din partea consumatorilor, turiștii vor fi mai prudenți în perioada post-criză.

Noile proceduri de operare pentru punctele de contact ale consumatorilor vor necesita eforturi suplimentare de instruire pentru personalul de serviciu.

Sănătatea personalului trebuie să devină o condiție necesară pentru reconstruirea încrederii și siguranței în orice activitate de servicii.

Distanța socială, utilizarea parțială a spațiului disponibil, limitările conștiente ale camerelor disponibile și reducerea anumitor oferte de servicii trebuie luate în considerare cu atenție. Acest lucru este mai ușor spus decât făcut, întrucât înseamnă să punem „securitatea și sănătatea” în primul rând și interesele financiare și economice de cele mai multe ori necesare urgent.

Nu este recomandat un război al prețurilor. Recesiunile anterioare au arătat că toată lumea suferă dacă piețele încep concurențele de preț în timpul și după perioadele de declin. Având în vedere costurile suplimentare pentru implementarea reglementărilor de sănătate, marjele adecvate garantează siguranța personalului și a angajaților.

Printre exemple de vânzare se numără încurajarea oaspeților de a rezerva camere mai mari sau camere cu o vedere mai bună, pe care le puteți vinde pentru mai mult decât prețul inițial pe care urmau să îl plătească.

Vânzarea încrucișată, pe de altă parte, implică vânzarea de produse sau servicii suplimentare. În setările hotelului, acest lucru poate însemna încurajarea oaspeților care au rezervat o cameră de hotel pentru a rezerva, de asemenea, o zi spa sau pentru a folosi restaurantul hotelului. În timpul crizei actuale, este posibil ca aceste eforturi să fie necesare pentru rezervări pe termen lung sau vânzări de vouchere.

Industria ospitalității și a turismului va reuși să redevină ceea ce a fost, din punct de vedere economic, aducând din nou cea mai mare contribuție la PIB-ul tuturor țărilor. Recuperarea economică va fi lentă dar sigură.

Referinţe bibliografice

1. Baker Michael J., and Michael Saren, eds. *Marketing theory: A Student Text*. *Sage*, 2010.
2. Baker Michael J., *Marketing strategy and management*, Education *Macmillan International Higher*, 2014.
3. Baker, Michael J., and Michael Saren, eds. Marketing theory: A Student Text. Sage, 2010
4. Balaure Virgil (coordinator), *Marketing*, Editura *Uranus*, Bucureşti, 2003.
5. Constantin Florescu, Petre Malcomete, Nicolae Al. Pop, *Marketing. Dicționar explicativ*, Editura *Economică*, București, 2003.
6. Daniel, Cross Ogohi. Effects of marketing strategies on organizational performance. International Journal of Business Marketing and Management, 2018, 3.9: 1-9.
7. Gârdan Iuliana Petronela, *Planul de marketing*, de la obiective la rezultate, Editura *Universitară*, Bucureşti, 2017.
8. Gershoff, Andrew D.; Kivetz, Ran; Keinan, Anat. Consumer response to versioning: How brands' production methods affect perceptions of unfairness. *Journal of Consumer Research*, 2012, 39.2: 382-398.
9. Gurgu Elena, *Comunicare integrata in marketing – Note de curs si aplicaţii*, Editura *Fundaţiei România de Mâine*, Bucureşti, 2019.
10. Gurgu Elena, *Discurs corporatist şi tehnici de persuasiune*, Editura *Fundaţiei România de Mâine*, Bucureşti, 2018.
11. Gurgu Elena, *Strategii si tactici de relatii publice,* Editura *Fundaţiei România de Mâine*, Bucureşti, 2018.
12. Jelev Viorica, Marketingul serviciilor, Editura *Fundaţiei România de Mâine*, Bucureşti, 2013.
13. Jelev Viorica, Marketing turistic, Editura *Fundaţiei România de Mâine*, Bucureşti, 2017.
14. Jelev Viorica, Marketingul evenimentelor, Editura *Fundaţiei România de Mâine*, Bucureşti, 2018.
15. Kotler Philip, James C. Makens, John T. Bowen, *Marketing for Hospitality and Tourism,* Education Limited *Pearson* 2014.
16. Kotler Philip, Keller Kevin Lane, *Marketing management*, 15th global edition, Pearson Education Limited, Harlow, 2016.
17. Kotler Philip, Miranda Jesús García de Madariaga, Zamora Javier Flores, Bowen John T., *Marketing turístico*, 5.a ed. Editura *Pearson*, Madrid, 2011.
18. O'neill, John W.; Mattila, Anna S. Hotel brand strategy. *Cornell hospitality quarterly*, 2010, 51.1: 27-34.
19. Ots, Mart; Nyilasy, Gergely. Integrated marketing communications (IMC): Why does it fail?: An analysis of practitioner mental models exposes barriers of IMC implementation. *Journal of Advertising Research*, 2015, 55.2: 132-145.
20. Seclaman Vasile, *Comportamentul consumatorului de publicitate*, Editura Sigma, Bucureşti, 2014.
21. Suherly, H., et al. Marketing performance as the impact of marketing mix strategy (7p) with determination of market attraction and company's resources. International Journal. United Kingdom, 2016, 573-574.
22. Legea nr. 170/2016 privind impozitul specific unor activități, publicată în Monitorul Oficial nr. 812/ 14.10.2016.
23. Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 3.659/2018 pentru aprobarea Instrucțiunilor de aplicare unitară a prevederilor art. 291 alin. (2) lit. e) și alin. (3) lit. e) Pistol Gheorghe, Marketing, Ediția a V-a, Editura *Fundaţiei România de Mâine*, Bucureşti, 2008.
24. Popescu Cecilia, *Comunicarea în marketing: concepte, tehnici, strategii*, Editura *Uranus*, Bucureşti, 2003.
25. din Legea nr. 227/2015 privind Codul fiscal, publicat în Monitorul Oficial nr. 1.037/06.12.2018.
26. https://brewersofeurope.org/uploads/mycms-files/documents/archives/publications/2013/0113FIMT.pdf.
27. https://ec.europa.eu/info/about-european-commission/service-standards-and-principles_ro.
28. https://insse.ro/cms/ro/content/cheltuielile-turistice-ale-nereziden%C5%A3ilor-%C3%AEn-anul-2019.

29. https://insse.ro/cms/sites/default/files/field/publicatii/turismul_romaniei_2017-2019_breviar_statistic.pdf
30. https://wttc.org/Research/Economic-Impact
31. https://www.e-unwto.org/doi/abs/10.18111/wtobarometereng.2020.18.1.2.
32. https://www.hotrec.eu/category/publications/ .
33. https://www.presidency.ro/en/the-constitution-of-romania.
34. https://www.risco.ro/verifica-firma/societatea-companiilor-hoteliere-grand-cui-1594319.
35. https://www.unwto.org/news/covid-19-travel-restrictions.
36. https://www.who.int/news-room/detail/30-01-2020-statement-on-the-second-meeting-of-the-international-health-regulations-(2005)-emergency-committee-regarding-the-outbreak-of-novel-coronavirus-(2019-ncov)

RESPONSABILITATEA AUDITORULUI PRIVIND FRAUDA ŞI EROAREA ÎN AUDITUL STATUTAR

AUDITOR`S RESPONSIBILITY ON THE FRAUD AND ERROR IN THE STATUTORY AUDIT

Coordonator ştiinţific: **Conf. univ. dr. Lăcrămioara-Rodica HURLOIU**

Masterand Marioara DUCARU (PARASCHIV)
Universitatea Spiru Haret
Facultatea de Ştiinţe Economice Bucureşti
Programul de studii universitare de masterat:
CONTABILITATEA AGENŢILOR ECONOMICI ŞI A INSTITUŢIILOR PUBLICE

Abstract: *The financial situations have to reflect an accurate view, therefore the reliability of the financial and accounting information which is summarised in financial situations and confirmed by a professional accountant having the quality of being the auditor. This one must to represent an inspiring opinion on the accurate view regarding the financial results and in the situation of discovering any significant deviations, it have to establish if these means fraud and errors.*

In order to achieve the objectives, the auditor has to use the objectives set out in international auditing standards. For the regulation of audit evidences concerning regarding fraud and errors the rules and recommendations are applied ISA 240 "The responsibility of the auditor is to analyse the fraud in an audit of financial situations".

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: *statutory audit; financial statements; fraud; error; risk.*

JEL Classification: *M42*

Rezumat: *Situaţiile financiare trebuie să reflecte o imagine fidelă a entităţii, de aceea fiabilitatea informaţiilor financiare şi contabile, sintetizate în situaţiile financiare, este confirmată de către un profesionist contabil având calitatea de auditor. Acesta trebuie să exprime o opinie motivată asupra imaginii fidele a rezultatelor financiare, iar în situaţia in care descoperă abateri semnificative să stabilească dacă acestea sunt fraude şi erori.*

În vederea îndeplinirii obiectivelor, auditorul trebuie sa utilizeze obiectivele prevăzute de Standardele internaţionale de audit. Pentru argumentarea probelor de audit cu privire la fraude şi erori se aplică regulile şi recomandările ISA 240 „Responsabilitatea auditorului privind frauda într-un audit al situaţiilor financiare".

Factorul care face diferenţa între fraudă şi eroare este dacă acţiunea fundamentală care a avut ca rezultat o denaturare a situaţiilor financiare este intenţionată sau neintenţionată.

Cuvinte-cheie: *audit statutar; situaţii financiare; fradudă; eroare; risc.*

Introducere

Auditorul, pe durata misiunii sale, ia în considerare şi riscul descoperirii, în activitatea entităţii pe care o auditează, a unor abateri semnificative cauzate de *fraude şi erori*.

În Regulamentul Comunităţii European, **abaterea** *se defineşte ca „orice încălcare a unei prevederi a legii comunitare care are ca efect prejudicierea bugetelor comunitare fie prin diminuarea veniturilor din resurse proprii colectate direct în numele Comunităţii, fie prin articole de cheltuieli nejustificate".*

Datorită unei fiscalităţi excesive apar şi efectele acesteia. Printre efectele fiscalităţii enumerăm: frauda şi evaziunea fiscală, riscul de inflaţie prin fiscalitate, deteriorarea

competitivităţii internaţionale etc. Denaturările din situaţiile financiare pot apărea din ***fraude sau erori.***

Factorul care face diferenţa între fraudă şi eroare este dacă acţiunea fundamentală care a avut ca rezultat o denaturare a situaţiilor financiare este intenţionată sau neintenţionată.

Termenul „*fraudă*" se referă la o acţiune cu caracter intenţionat întreprinsă de una sau mai multe persoane din rândul conducerii, al celor însărcinaţi cu guvernanţa, al salariaţilor sau terţilor, acţiune care implică utilizarea înşelăciunii în scopul obţinerii unui avantaj injust sau ilegal.

Deşi frauda este un concept juridic vast, auditorul este preocupat de acţiunile frauduloase care cauzează o denaturare semnificativă în situaţiile financiare. Este posibil ca denaturarea situaţiilor financiare să nu fie obiectul unor fraude.

Auditorii nu stabilesc din punct de vedere legal dacă frauda a apărut sau nu. Frauda care implică unul sau mai mulţi membri din conducere sau din structura însărcinată cu guvernanţa este denumită „*fraudă managerială";* frauda care implică numai angajaţii unei entităţi este denumită „*fraudă cu asocierea angajaţilor*".

În oricare din cele două cazuri, pot exista asocieri cu terţe părţi din afara entităţii în vederea săvârşirii fraudelor.

Există două tipuri de denaturări intenţionate care sunt relevante – denaturări apărute în urma raportării financiare frauduloase şi denaturări apărute din delapidarea activelor.

Raportarea financiară frauduloasă presupune denaturări sau omisiuni intenţionate ale valorilor sau prezentărilor de informaţii în situaţiile financiare, în scopul inducerii în eroare a utilizatorilor. Raportarea financiară frauduloasă poate fi îndeplinită prin:

- manipularea, falsificarea sau modificarea înregistrărilor contabile sau a documentelor justificatoare pe baza cărora sunt întocmite situaţiile financiare.
- interpretarea eronată sau omiterea intenţionată a evenimentelor, tranzacţiilor sau altor informaţii semnificative în situaţiile financiare.
- aplicarea greşită în mod intenţionat a politicilor contabile aferente evaluării, recunoaşterii, clasificării, prezentării sau descrierii de informaţii.

Frauda presupune motivaţia de a săvârşi o fraudă şi oportunitatea evidentă de a face astfel. Indivizii pot fi motivaţi să delapideze active deoarece, de exemplu, au tendinţa de a cheltui mai mult decât îşi pot permite. Raportarea financiară frauduloasă poate fi comisă deoarece conducerea este supusă presiunilor, din exteriorul sau interiorul entităţii, de a atinge o ţintă de câştiguri preconizată (şi poate nerealistă) – în special având în vedere că, pentru conducere, consecinţele în cazul neîndeplinirii obiectivelor financiare pot fi semnificative.

O oportunitate evidentă pentru raportarea financiară frauduloasă sau pentru delapidarea activelor poate exista atunci când un individ crede, de exemplu, că se poate eluda controlul intern, deoarece individul respectiv se află într-o poziţie de încredere sau are cunoştinţă despre existenţa unor carenţe specifice la nivelul sistemului de control intern.

Factorul distinctiv între fraudă şi eroare este dat de acţiunea fundamentală care are ca rezultat denaturarea din situaţiile financiare, şi anume dacă această acţiune este intenţionată sau neintenţionată.

Spre deosebire de eroare, frauda este intenţionată şi presupune, de regulă, tăinuirea deliberată a faptelor.

Deşi auditorul poate fi capabil să identifice potenţiale oportunităţi de săvârşire a fraudelor, este dificil, dacă nu chiar imposibil, ca auditorul să determine intenţia, în special în probleme care implică raţionamentul conducerii, cum ar fi estimările contabile şi aplicarea corespunzătoare a principiilor contabile.

Termenul „*eroare*" se referă la o denaturare (greşeală) neintenţionată apărută în situaţiile financiare, inclusiv omiterea unei sume sau a unei prezentări, cum ar fi:

- o greşeală apărută în colectarea sau procesarea datelor pe baza cărora se întocmesc situaţiile financiare;

- o estimare contabilă incorectă apărută din trecerea cu vederea sau interpretarea greşită a faptelor;

- o greşeală în aplicarea politicilor contabile referitoare la evaluare, recunoaştere, clasificare, prezentare sau descriere de informaţii.

Erorile sunt accidentale, persoanele care le comit nu se aşteaptă la realizarea unui câştig personal.

Eroarea este neintenţionată, dar poate avea consecinţe ca şi frauda, de aceea auditorii financiari trebuie să convingă că nu este vorba de fraudă. Erorile pot fi generate de: calcule matematice sau contabile greşite; interpretarea greşită a unor fapte cu influenţă semnificativă asupra situaţiilor financiare, aplicarea greşită a politicilor contabile din necunoştinţă; ignorarea sau interpretarea greşita a evenimentelor şi a fraudelor.

Prin producerea erorilor contabile, se emit astfel utilizarea unor informaţii disponibile ce puteau fi obţinute şi luate în considerare exact în momentul în care situaţiile financiare erau aprobate.

Erorile contabile au ca rezultat depunerea unor declaraţii eronate. Astfel de erori constatate ulterior depunerii situaţiilor financiare anuale, se corectează din proprie iniţiativă.

Erorile reprezintă informaţii false, neintenţionate prezentate în situaţii financiare. Exemple: greşeală de calcul la determinarea valorii unei facturi, omisiunea unor stocuri mai vechi de pe listele de inventar, etc.

Factorii care influenţează riscul apariţiei fraudelor şi erorilor

Principalii factori care influenţează riscul apariţiei fraudelor şi erorilor sunt:

a) deficienţe în proiectarea şi funcţionarea sistemelor contabile şi de control intern. Evaluarea acestor sisteme prezintă o deosebită importanţă pentru audit.

b) integritate şi competenţa conducerii entităţii. În acest caz auditorul analizează o serie de condiţii care pot mări riscul de apariţie a fraudelor şi erorilor, astfel:

- conducerea este dominată de o singură persoană sau de un grup mic, consiliul de administraţie ori comitetul de conducere funcţionând ineficient;
- existenţa unui ritm rapid de schimbare a personalului important din compartimentele de contabilitate şi financiar;
- existenţa unei subdimensionări semnificative şi prelungite a numărului de personal al compartimentului contabilitate.

c) *presiunile neobişnuite în cadrul sau asupra entităţii auditate* sunt, de asemenea un factor care măreşte riscul apariţiei fraudelor şi erorilor şi se manifestă prin:

- declinul sectorului de activitate, manifestat prin creşterea cazurilor de faliment;
- înregistrarea unui nivel necorespunzător a fondului de rulment, datorat fie profiturilor în scădere, fie unei dezvoltări prea rapide;
- dependenţa entităţii, într-o măsură semnificativă, de unul sau câteva produse sau clienţi;
- existenţa presiunii financiare asupra managementului de la nivel ierarhic superior;
- existenţa unor presiuni exercitate asupra personalului din compartimentul de contabilitate de a elabora situaţiile financiare într-un interval de timp redus.

d) efectuarea de tranzacţii (operaţiuni) neobişnuite este un factor care poate mări riscul apariţiei erorilor şi fraudelor şi se manifestă prin:

- efectuarea unor tranzacţii neobişnuite, de obicei aproape de finele anului, care au un efect semnificativ asupra profitului;
- efectuarea de tranzacţii complexe sau cu părţi afiliate;

- efectuarea unor plăţi pentru servicii (avocaţi, consultanţi, agenţi etc.) care sunt prea mari în comparaţie cu serviciile respective.

e) problemele în obţinerea de probe de audit suficiente şi corespunzătoare sunt factori care măresc riscul apariţiei fraudelor şi erorilor, pentru care auditorul va urmări:

- existenţa unor înregistrări inadecvate, de exemplu: dosare incomplete, modificări excesive în conturi şi registre, operaţiuni neînregistrate în concordanţă cu procedurile legale;
- înregistrarea operaţiunilor fără o documentare adecvată, de exemplu: lipsa autorizărilor corespunzătoare, a documentelor justificative, modificări în documente etc.;
- existenţa unui număr excesiv de diferenţe între înregistrările contabile şi confirmările terţilor;
- oferirea de către conducerea entităţii auditate a unor răspunsuri evazive sau nerezonabile în timpul auditului.

f) în cazul unui sistem de date informatizat există, de asemenea, condiţii care favorizează riscul de fraudă şi eroare, astfel:

- incapacitatea de a obţine informaţii din fişiere, datorită lipsei documentaţiei asupra conţinutului înregistrărilor sau programelor;
- existenţa unui număr mare de modificări ale programelor informatice, care nu sunt documentate, aprobate sau testate;
- existenţa unui raport inadecvat între tranzacţiile computerizate şi bazele de date, pe de o parte, şi numărul conturilor financiare, pe de altă parte.

Toţi aceşti factori pot influenţa apariţia riscului de fraudă şi eroare.

Responsabilităţi privind detectarea fraudelor şi a erorilor

Standardul Internaţional de Audit ISA 240 „*Responsabilitatea auditorului privind frauda într-un audit al situaţiilor financiare",* este standardul care reglementează responsabilităţile auditorului de a lua în considerare frauda şi eroarea într-un audit al situaţiilor financiare.

Scopul acestui standard internaţional de audit este de a stabili reguli şi de a furniza recomandări cu privire la responsabilitatea auditorilor de a avea în vedere fraudele şi erorile într-un angajament de audit al situaţiilor financiare şi dezvolta modul în care standardele şi îndrumările IAS urmează să fie aplicate în relaţie cu riscurile unor denaturări semnificative datorate fraudei.

Standardul Internaţional de Audit ISA 240 face distincţie între fraudă şi eroare, şi descrie două tipuri de fraudă care sunt relevante pentru auditor, adică denaturările care rezultă din reprezentarea greşită a activelor şi denaturările care rezultă din raportarea financiară frauduloasă; descrie responsabilităţile care revin celor însărcinaţi cu guvernanţa şi managementului entităţii pentru prevenirea şi detectarea fraudei şi stabileşte responsabilităţile auditorului pentru detectarea denaturărilor semnificative datorate fraudei; cere auditorului să menţină o atitudine de scepticism profesional recunoscând posibilitatea ca o denaturare semnificativă datorată fraudei ar putea exista, cu toată experienţa anterioară a auditorului în ceea ce priveşte entitatea şi onestitatea şi integritatea managementului şi a celor însărcinaţi cu guvernanţa; cere membrilor echipei angajamentului să discute susceptibilitatea ca situaţiile financiare ale entităţii să conţină denaturări semnificative datorate fraudei şi cere partenerului de angajament să ia în consideraţie ce aspecte care urmează să fie comunicate membrilor echipei angajamentului care nu sunt implicaţi în discuţii;

Ca atare, responsabilitatea managerului rămâne maximă în ceea ce priveşte prevenirea, investigarea fraudelor, mitei, corupţiei, instituirea măsurilor necesare în cazul apariţiei primelor semnale de alarmă din acest punct de vedere.

Responsabilitatea primară pentru prevenirea şi detectarea fraudelor şi erorilor aparţine atât celor însărcinaţi cu guvernanţa, cât şi conducerii unei entităţi.

Responsabilităţi ce revin celor însărcinaţi cu guvernanţa şi, respectiv, conducerii pot varia în funcţie de entitate şi de la o ţară la alta.

Conducerea, sub supravegherea celor însărcinaţi cu guvernanţa, trebuie să instituie un climat adecvat, să creeze şi să menţină o cultură de onestitate şi înalte standarde de etică şi să fixeze controale corespunzătoare pentru prevenirea şi detectarea fraudelor şi erorilor din cadrul entităţii.

Cei însărcinaţi cu guvernanţa unei entităţi au responsabilitatea să garanteze, prin intermediul supravegherii conducerii, integritatea sistemelor contabile şi de raportare financiară ale unei entităţi şi să se asigure că există controale adecvate, inclusiv pentru monitorizarea riscului, pentru controlul financiar şi de conformitate cu legislaţia în vigoare.

Conducerea unei entităţi este responsabilă de stabilirea unui mediu de control şi de menţinerea politicilor şi procedurilor care să ajute la realizarea obiectivului de asigurare, în condiţii cât se poate de bune, a desfăşurării ordonate şi eficiente a activităţilor entităţii.

Această responsabilitate include implementarea şi asigurarea funcţionării continue a sistemelor contabile şi de control intern care sunt menite să prevină şi să detecteze fraudele şi erorile. Astfel de sisteme reduc, dar nu pot elimina riscul apariţiei denaturărilor, fie că acestea sunt cauzate de fraude sau de erori. În consecinţă, managementul îşi asumă responsabilitatea pentru orice risc rămas.

Acest standard ISA 240 cere auditorului:

- să efectueze proceduri pentru a obţine informaţii care să fie folosite pentru a identifica riscul unor denaturări semnificative datorate fraude;i

- să identifice şi să evalueze riscurile unor denaturări semnificative datorate fraudei la nivelul situaţiilor financiare şi la nivel de aserţiune; iar pentru acele riscuri evaluate care ar putea avea ca rezultat o denaturare semnificativă datorată fraudei, să evalueze proiectarea controalelor interne aferente entităţii, inclusiv activităţile relevante de control şi să determine dacă au fost implementate;

- să determine răspunsurile globale pentru a aborda riscurile unor denaturări semnificative datorate fraudei la nivelul situaţiilor financiare şi să ia în consideraţie desemnarea şi supravegherea personalului; să ia în consideraţie politicile contabile folosite de entitate şi să includă un element de neprevăzut în selectarea naturii, momentului şi întinderii procedurilor de audit care urmează să fie efectuate;

- să proiecteze şi să efectueze proceduri de audit pentru a răspunde riscurilor unor evitări ale controalelor de către management;

- să determine răspunsurile pentru a aborda riscurile semnificative privind denaturări semnificative datorate fraudei;

- să ia în consideraţie dacă o denaturare identificată poate arăta ca este vorba de o fraudă;

- să obţină declaraţii în scris de la management cu privire la fraudă;

- să comunice cu managementul şi cu cei însărcinaţi cu guvernanţa.

Standardul internaţional de audit 240 oferă:

- îndrumări referitoare la comunicările cu autorităţile de reglementare şi de implementare;
- îndrumări, dacă drept rezultat al unei denaturări care rezultă din fraudă sau suspiciune de fraudă, auditorul întâmpină probleme neobişnuite care pun în discuţie capacitatea auditorului de a continua efectuarea auditului;
- şi stabileşte cerinţele de documentare.

Riscul de fraudă, evaluarea riscului, scepticismul profesional

Auditul nu poate să ofere o certitudine absolută asupra exactităţii situaţiilor financiar-fiscale. De aceea este necesară limitarea la un nivel scăzut şi acceptabil a *riscului global de audit.*

În practică cantitatea de probe de audit necesară pentru a dovedi respectarea unui criteriu de evaluare dat direct proporţională cu riscul ca auditorul să emită o opinie favorabilă privind respectarea criteriului de evaluare.

În realitate, poate să existe o puternică derogare (abatere) de la acel criteriu, care va fi acoperită de importanţa pentru utilizatori ai raportului de audit; de aceea acest risc poartă denumirea de risc global de audit.

În planificarea angajamentului auditorii financiari trebuie să acorde importanţa **evaluării riscului de fraudă şi eroare**, stabilind procedurile adecvate de audit care să asigure identificarea fraudelor şi erorile semnificative.

Riscul de fraudă şi eroare se datorează: carenţelor în funcţionarea sistemului contabil şi de control intern; caracteristicile conducerii entităţii şi influenţa acesteia asupra mediului de control, respectiv asupra: integrităţii sau competenţei îndoielnice a conducerii entităţii.

Evaluarea riscurilor, stabilirea nivelului materialităţii şi estimarea erorilor, de către auditori, determină volumul activităţii de audit.

Identificarea riscurilor specifice îl ajută pe auditor la selectarea testelor de audit, care vor fi orientate în special către problemele cele mai importante.

Un auditor care efectuează un audit în conformitate cu Standardele Internaţionale de Audit este responsabil pentru obţinerea unei asigurări rezonabile cum că situaţiile financiare luate împreună nu conţin denaturări semnificative cauzate fie de fraudă, fie de erori. Aşa cum a fost descris în IAS 200 „Obiective şi Principii Generale care guvernează un audit al situaţiilor financiare", din cauza limitărilor inerente ale unui audit, există un risc ce nu poate fi evitat de a nu detecta unele denaturări semnificative din situaţiile financiare, chiar dacă auditul este planificat şi efectuat în mod adecvat în conformitate cu Standardele Internaţionale de Audit.

Riscul de a nu detecta o eroare semnificativă care rezultă din fraudă este mai mare decât riscul de a nu detecta una care rezultă dintr-o eroare. Aceasta deoarece *frauda* poate implica scheme sofisticate şi atent organizate menite să o ascundă, cum ar fi furtul, neînregistrarea în mod deliberat a tranzacţiilor sau declaraţii eronate intenţionate făcute de auditor.

Astfel de încercări de ascundere pot fi şi mai dificil de detectat atunci când sunt însoţite de înţelegeri. Înţelegerile îl pot face pe auditor să creadă că probele de audit sunt convingătoare când, de fapt, ele sunt false.

Capacitatea auditorului de a detecta frauda depinde de factori cum ar fi cât de abil este cel care a iniţiat-o, frecvenţa şi magnitudinea manipulării, gradul înţelegerilor de a o ascunde, dimensiunea relativă a sumelor individuale manipulate şi funcţiile persoanelor implicate.

Deşi auditorul poate identifica potenţialele ocazii de perpetuare a fraudei, este dificil pentru auditor să determine dacă denaturările de la nivelul raţionamentelor cum ar fi, spre exemplu, estimările contabile, sunt cauzate de fraudă sau eroare.

Mai mult, riscul ca auditorul să nu detecteze o denaturare semnificativă care rezultă dintr-o fraudă a conducerii este mai mare decât în cazul fraudei unui angajat, deoarece conducerea adesea se află în poziţia de a manipula în mod direct sau indirect înregistrările contabile, de a prezenta informaţii financiare frauduloase sau de a ocoli procedurile de control menite să împiedice fraude similare făcute de angajaţii entităţii.

Atunci când obţine o asigurare rezonabilă, auditorul este responsabil pentru păstrarea unei atitudini de *scepticism profesional* pe tot parcursul auditului, luând în considerare posibilitatea de ocolire a controalelor de către conducere şi recunoscând faptul că procedurile de audit care sunt eficiente pentru detectarea erorii pot să nu fie eficiente în detectarea fraudei.

Cerinţele din acest standard de audit sunt menite să îl ajute pe auditor să identifice şi să evalueze riscurile de denaturări semnificative datorate fraudei şi în proiectarea procedurilor pentru detectarea unor astfel de denaturări.

Auditorul *identifică şi evaluează riscurile pentru fiecare categorie de operaţiuni economice. Evaluarea riscurilor,* stabilirea nivelului materialităţii şi estimarea erorilor de către auditori, determină volumul activităţii de audit. Identificarea riscurilor specifice îl ajută pe auditor la selectarea testelor de audit, care vor fi orientate în special către problemele cele mai importante.

Conceptul riscului de audit implică următoarele componente: *riscul inerent, riscul de control, riscul de nedetectare şi riscul de audit.*

Riscul inerent sau esenţial reprezintă susceptibilitatea ca o categorie de operaţiuni să conţină erori, care pot fi materiale.

Riscul inerent echivalează, de fapt, cu posibilitatea ca un sold al unui cont privind obligaţiile fiscale sau o categorie de operaţii financiar-fiscale să conţină informaţii eronate, care ar putea fi semnificative individual sau atunci când sunt cumulate cu informaţii eronate din alte solduri sau operaţiuni financiar-fiscale, ca urmare a inexistenţei unor controale eficiente.

Evaluarea riscului, în general, şi a riscului inerent, în special, este normal să se efectueze în faza preliminară a auditului, chiar dacă acesta necesită o muncă temeinică, dar nu trebuie să fie un proces de lungă durată.

Riscul de control constituie riscul ca o eroare materială, care ar putea apare într-o categorie de operaţiuni, să nu poată fi prevenită, detectată, sau corectată în timp util de controalele interne în funcţiune.

Deoarece riscurile de control există în permanenţă, din cauza limitărilor inerente ale sistemului contabil şi de control intern, încă din faza preliminară, auditorul efectuează *evaluarea eficacităţii sistemului contabil şi de control intern* al entităţii privind prevenirea şi detectarea erorilor semnificative (materiale).

Evaluarea riscului de control se realizează la adâncime, la nivelul fiecărui sold al conturilor sau categorie de operaţiune financiar-fiscală.

Riscul de nedetectare (non depistare) reprezintă riscul ca procedurile efectuate de auditor să nu detecteze erorile care există într-o categorie de operaţiuni şi care pot fi materiale în mod individual sau atunci când sunt cumulate cu erori din alte categorii de operaţiuni.

În mod practic, riscul de nedetectare reprezintă acel risc ca procedurile de fond utilizate de auditor să nu detecteze o informaţie eronată existentă în soldurile conturilor sau într-o operaţiune financiară, care poate fi materială (semnificativă) în mod individual sau cumulat cu alte informaţii eronate din alte conturi sau operaţiuni. Cu cât auditorul realizează mai multe proceduri de fond, cu atât este mai mare probabilitatea ca el să detecteze orice eroare materială sau neregularitate în situaţiile financiare auditate, iar riscul de nedetectare să fie mic.

Opusul riscului de nedetectare este ***asigurarea*** pe care auditorul o obţine pornind de la toate procedurile de fond pe care le realizează.

Alegerea de către auditor a procedurilor folosite, a întinderii şi a momentului de aplicare a acestora depinde de experienţa şi pregătirea profesională.

În concluzie**,** *riscul inerent şi riscul controlului diferă de riscul de nedetectare*, deoarece ele sunt determinate în interiorul entităţii auditate. Riscul de nedetectare, pe de altă parte, este determinat de auditor şi este în funcţie de natura, întinderea şi executarea în timp a procedurilor auditului.

Auditorul trebuie să aprecieze riscurile inerente şi pe cele ale controlului, iar pe baza lor să conceapă procedurile potrivite pentru a reduce riscul nedetectării la un nivel care, în concepţia sa, atinge un nivel suficient de redus al riscului global de audit.

În practică, există o relaţie între evaluarea de către auditor a riscului inerent şi cel al controlului, pe de o parte, şi nivelul acceptat al riscului de nedetectare, pe de altă parte.

Cu cât este mai mare nivelul riscului inerent şi cel al riscului de control, cu atât este mai mare volumul de muncă de auditare necesară pentru reducerea riscului de nedetectare, suficient pentru a atinge nivelul dorit al riscului global al auditului.

Riscul de audit, constituie riscul pe care auditorul este dispus să şi-l asume prin emiterea unei opinii incorecte asupra unui set de situaţii financiare.

Între riscul de audit şi pragul de semnificaţie există o relaţie foarte strânsă. Prin *pragul de semnificaţie înţelege* „nivelul, mărimea unei sume, peste care auditorul consideră că o eroare, o inexactitate sau o omisiune poate afecta atât regularitatea şi sinceritatea conturilor anuale, cât şi imaginea fidelă a rezultatului, a situaţiei financiare şi a patrimoniului întreprinderii".

În activitatea de planificare a auditului, auditorul consideră acele elemente care conduc la „situaţii financiare în mod semnificativ eronate"**.**

Evaluarea pragului de semnificaţie în raport cu tranzacţiile economico-financiare, a soldurilor contabile, ajută auditorul să decidă care anume elemente trebuie validate, utilizând proceduri analitice şi eşantioane. Toate acestea permit auditorului să aplice anumite proceduri de audit care, cumulate, conduc la reducerea riscului de audit la un nivel acceptabil.

Aşa cum se precizează în Standardul de Audit nr. 320, „Pragul de semnificaţie", relaţia între acesta şi riscul de audit este invers proporţională. Cu cât este mai înalt nivelul pragului de semnificaţie, cu atât este mai scăzut riscul de audit şi invers.

Această relaţie este invers proporţională atunci când auditorul determină natura, durata şi întinderea procedurilor de audit.

În acelaşi timp, auditorul trebuie să analizeze dacă există riscul ca în situaţiile financiare ale entităţii auditate, să existe erori. Astfel, el va căuta să identifice neregularităţile sau erorile materiale, precum şi dacă acestea au fost făcute în mod intenţionat sau neintenţionat.

Auditorul ia în considerare riscul erorilor monetare şi al neregularităţilor, care cumulate pot determina entitatea să întocmească greşit situaţiile financiare.

De asemenea, auditorul trebuie să aibă în vedere dacă există *riscul de corupţie.* Riscul de corupţie poate să existe acolo unde funcţionarii publici au libertatea de a acorda licenţe, sau exceptări selective, priorităţi pentru furnizarea serviciilor publice sau au posibilitatea interpretării aplicării discriminatorii a unor reguli sau regulamente.

Totodată, auditorul trebuie să verifice dacă există *şi riscul de spălare* a banilor. Oricare dintre situaţiile în care anumite persoane fac plăţi către instituţii publice şi primesc banii înapoi într-un timp scurt, pot fi suspectate ca fiind o modalitate de spălare a banilor.

După identificarea riscurilor specifice acestea se vor înregistra în documentele de lucru. În acelaşi timp, se va înregistra atât cauza, care a condus la apariţia acestor riscuri cât şi efectul asupra acurateţei, a caracterului complet sau a regularităţii situaţiilor financiare, auditorul trebuie să comunice constatările faptice însoţite de dovezi scrise atunci când: identifică slăbiciuni importante ale controalelor inerente; suspectează existenţa unor fraude, chiar dacă efectul potenţial asupra situaţiilor financiare nu este material; descoperă erori importante sau fraude.

Concluzii

Având în vedere evoluţia auditului statutar, de la implementare şi până în prezent, apreciem că acesta s-a transformat dintr-o funcţie de verificare a evidenţelor contabile, într-un instrument de încredere, la îndemâna conducerii entităţilor, capabil să îmbunătăţească eficienţa şi eficacitatea managementului riscului, controlului şi proceselor de guvernanţă.

În legătură cu frauda, auditorul trebuie să evalueze şi posibilitatea ca managerul sau chiar persoane din conducerea entităţii să aibă legătură cu aceasta.

O conducere sensibilă faţă de riscuri urmăreşte în permanenţă implementarea şi utilizarea unor sisteme fiabile şi performante. Riscurile cresc atunci când conducătorii fac presiuni asupra angajaţilor, cerându-le să mascheze anumite situaţii faţă de acţionari, bănci, organe fiscale etc.

Bibliografie

1. Hurloiu Lăcrămioara Rodica, Preda Bianca, *Audit financiar*, Editura Fundaţiei România de Mâine, Bucureşti, 2013;
2. Ionescu, Cicilia, Nica, Dumitru (coordonatori) si Cocosatu, Cristinel-Claudiu, *Audit intern*, Editura Fundaţiei România de Mâine, Bucureşti, 2012
3. Legea nr. 162 din 6 iulie 2017 privind auditul statutar al situaţiilor financiare anuale şi al situaţiilor financiare anuale consolidate şi de modificare a unor acte normative, publicată în Monitorul Oficial al României nr. 548 din 12 iulie 2017
4. Directiva 2014/56/UE a Parlamentului European și a Consiliului din 16 aprilie 2014 de modificare a Directivei 2006/43/CE privind auditul legal al situațiilor financiare anuale și al situațiilor financiare consolidate;
5. Ordonanţa de Urgenţă a Guvernului nr. 90 din 2008 privind auditul statutar al situaţiilor financiare anuale şi ale situaţiilor financiare anuale consolidate, cu modificările si completările ulterioare, Monitorul Oficial al României, nr. 481 din 30 iunie 2008;
6. www.cafr.ro

THE IMPACT OF CORONAVIRUS (COVID-19) ON THE ONLINE GAMBLING INDUSTRY

Cristina DUMITRIU
Master Marketing and Public Relations in Business, Year II,
Bucharest Faculty of Economic Sciences

Abstract: *Anul 2020 a adus o situație atipică pentru populația întregului glob. Dacă majoritatea industriilor au avut o stagnare severă cu pierderi economice enorme din cauza lockdown-ului total sau parțial, în cazul industriei jocurilor de noroc online situația a fost total diferită.*

Divertismentul online a rămas ultima soluție pentru perioada izolării și s-a văzut un impact pozitiv în ceea ce privește cazinourile și pariurile sportive online. Cu toate cazinourile și casele de pariuri terestre închise în toată țara, românii jucători au adoptat singura opțiune validă în perioada pandemiei – jocuri de noroc și pariuri sportive online înregistrându-se o creștere masivă a activității lor pe platformele on-line de profil.

Cuvinte cheie: *cazino live, cazino online, jocuri de noroc, jocuri de noroc online, pariuri online, pandemie, post-covid.*

Abstract: *The year 2020 brought an atypical situation for the population of the entire globe. While most industries have experienced severe stagnation with huge economic losses due to total or partial lockdown, not the same happened with the online gambling industry.*

Online entertainment has remained the last solution for the isolation period and has had a positive impact in online casinos and sports betting. With all on-land forms of gambling (casinos and betting companies) closed throughout the country, Romanian players have adopted the only valid option during the pandemic - gambling and online betting, registering a massive increase in their activity on online profile platforms.

Keywords: *live casino, online casino, gambling, online gambling, online betting, pandemic, post-covid*

Rezumat: *În prezentul articol se prezintă evoluția piației online a jocurilor de noroc în ultimii 5 ani punându-se accent pe anul 2020 în care criza de sănătate a condus la noi comportamente ale oamenilor și implicit a determinat companiile cu pagini online de jocuri de noroc să adopte noi strategii de dezvoltare astfel încât să fie satisfăcute cerințele tututor consumatorilor de astfel de servicii, in special cei amatori de pariere și joc în mediul off-line.*

Odată cu închiderea spațiilor terestre de joc din timpul lock-down-ului a existat o migrație a jucătorilor către mediul online în căutarea prodeselor și serviciilor de divertisment pentru a-și consuma timpul liber și a-și satisface nevoie de joc, motiv pentru care tema dezbătută merită analizată.

Odată cu răspândirerea virusului pe întregul glob majoritatea evenimentelor sportive majore la nivel internațional, regional și național au fost anulate sau amânate. Odată cu acestea scade oferta de pariere pe diferite sporturi iar companiile se orientează spre pariuri non-sportive și pe evenimente sportive virtuale

Astfel cazinourile, cazinourile live si paginile de pariuri online au acum un număr dublu de jucători sau chiar mai mult, fată de perioada de dinaintea pandemiei.

Cel mai important element al acestei schimbări de comportament în pandemie a fost sumele de pariere considerabil scăzute per jucător; suma de bani mizată jucătorii a fost mai mică în perioada de pandemie. Acest lucru a fost cauzat de lipsa sau micșorarea veniturilor în anul 2020.

Comitetele de control al jocurilor de noroc au avut un volum mare de muncă, deoarece au încercat să prevină jocurile de noroc ilegale de pe internet ceea ce a dus si la un cadul legislativ mai strict, impunând și practici mai etice în rândul companiilor din industria de gambling online.

Deşi odată cu vaccinarea totală a polulației activitățile în toate domeniile se vor relua se preconizează că jucătorii vor continuat să prefere activitățile din mediul online întrucât s-au obişnuit cu acest mod de joc şi au aflat de fiabilitatea şi siguranța acestuia.

Companiile de divertisment online continuă să aplice strategii de marketing pentru menținerea jucătorilor și după perioada post-covid prin diversificarea produselor și serviciilor și prin calitatea acestora.

Articolul cuprinde statistici la nivel internațional, european și național cu privire la evoluția acestei industrii în ultimii 6 ani subliniind migrația accelerată către mediul online și o descriere a comportamentului consumatorilor din România din perioada de pandemiei.

1. Piața jocurilor de noroc

Conform definiției din Wikipedia jocurile de noroc (engl. Gambling) cunoscute și sub denumirea de pariuri (engl. Betting) reprezintă parierea de bani sau ceva de valoare (denumit „miză") la un eveniment cu un rezultat incert, cu intenția principală de a câștiga bani sau bunuri materiale. Jocurile de noroc necesită astfel trei elemente pentru a fi prezente: ***contravaloare*** (o sumă pariată), ***risc*** (șansă) și ***un premiu*** . Rezultatul pariului este, adesea, aflat imediat, cum ar fi o singură aruncare de zaruri, o rotire a unei roate de ruletă sau un cal care trece linia de sosire, dar este destul de obișnuit și aflarea după perioade mai lungi de timp sunt, permițând pariuri pe rezultatul unui viitor concurs sportiv sau chiar al unui întreg sezon sportiv.1 Foarte populare sunt și pariurile pe rezultate electorale. [1]

Industria jocurilor de noroc a crescut rapid la nivel mondial din a doua jumătate a secolului al XX-lea.

Piața oferă două categorii principale de jocuri de noroc, pe baza modului în care acestea sunt oferite consumatorilor - jucători: offline și online. Offline sunt cele care se joacă în punctele tradiționale (cazinouri, agenții terestre) și necesită prezența fizică a jucătorului. Online sunt jocurile de jocuri de noroc care se joacă prin internet, televizor digital, smartphone-uri, dispozitive mobile etc.

Tipuri de jocuri de noroc off-line (agenții terestre)

- **Jocuri de cazinou:**
  - Slot-machine (păcănele)
  - Jocuri de Black jack
  - Poker
  - Ruletă
  - Baccarat
  - Alte jocuri de cazinou
- **Pariuri tradiționale:**
  - Pariuri sportive
  - Pariuri pe cai și pe câini (atât în agențiile terestre cât și la hipodrom)
  - Orice alt tip pariuri (politice, divertisment, etc)
- **Jocuri de numere:**
  - Loterii
  - Loterii instantanee sau jocuri "scratch-off"
  - Bingo
  - Loto

De asemenea, pe piața jocurilor de noroc în ultima vreme, este dezvoltată și furnizată o nouă categorie de jocuri numită *social gaming*[1]. Jocurile sociale sunt dezvoltate prin intermediul portalurilor de rețele sociale (de exemplu, Facebook). Include o gamă largă de

jocuri constând în *arcade social games* (jocuri simple), *role playing games* (care necesită familiaritate și cunoștințe) și *games of chance* (cum ar fi poker, keno etc.).

2. Mediul internaţional

Acceptabilitatea socială și înclinația către jocuri de noroc variază foarte mult de la o țară la alta la nivel global.

Multe tradiții religioase consideră că jocurile de noroc sunt o problemă morală și aproximativ șase din zece oameni la nivel global consideră că jocurile de noroc sunt o practică inacceptabilă, potrivit unui sondaj realizat de Pew Research (2014). Această cifră prezintă fluctuații considerabile în funcție de regiune. În țările în care jocurile de noroc acționează sunt răspândite, atuurile sociale și culturale ale jocurilor de noroc sunt în general mai acceptabile. Un sfert sau mai puține în Franța (13%), Canada (23%) și SUA (24%) spun că jocurile de noroc sunt o practică inacceptabilă.

Japonia are cea mai mare rată de acceptare a jocurilor de noroc (38%). În întreaga Uniune Europeană, social atuurile la jocuri de noroc sunt, în general, printre cele mai permisive din lume.

Este dificil să se obțină date independente robuste despre veniturile din industria jocurilor de noroc și piețe. Ne bazăm pe informațiile de piață furnizate de asociații comerciale și specialiști globali agenții de cercetare precum H2 Gambling Capital și Stasta pentru o perspectivă internațională. piața globală a jocurilor de noroc este segmentată geografic în șase regiuni, și anume Africa, Asia, Europa, America de Nord, Oceania și America Centrală / de Sud. Cea mai rapidă creștere a pieței din lume este Regiunea Asia (32%). America de Nord (29%) și Europa (26%) sunt a doua și a treia regiune ca mărime, în mod corespunzător, cu o cotă de piață semnificativă. Figura 1 arată cota de jocuri de noroc în funcție de regiune.



Figura 1. Piața globală a jocurilor de noroc pe venituri
Sursa: Global Gambling & Gaming Consultants (2019)

Piața jocurilor de noroc este un sector divers și în expansiune la nivel global. Multe date din industrie în consultanță rapoartele sunt prezentate în termeni „câștig brut" total. Stasta definește o victorie brută drept „miza / pariul plasat minus premiile și plățile, dar inclusiv bonusurile. " Industria a crescut cu 50 de miliarde de dolari din 2010, valoarea acestei piețe atingând 457 miliarde de dolari victorii brute în 2019 (H2 Gambling Capital, 2020).

Această analiză este susținută de alte firme de consultanță de piață (Arizton, 2018; Global Consultanți în jocuri de noroc și jocuri, 2019; TechNavio, 2018; Compania de cercetare în afaceri, 2019) care sunt de asemenea de acord că sectorul jocurilor de noroc va continua să crească chiar și acolo unde vor fi cele mai importante piețe puternic afectat de COVID 19 până în 2021 și ulterior.

Deși Asia este principala regiune de jocuri de noroc prin câștiguri brute acumulate de jocuri de noroc, SUA trebuie să fie cea mai mare piață unică în termeni absoluți, în valoare de 119,5 miliarde de dolari, sau 30,2% din câștigul total global al jocurilor de noroc globale în 2019, China urmând să ocupe locul al doilea (Global Gambling & Consultanți în jocuri, 2019; H2 Gambling Capital, 2020).

Figura 2 prezintă țările lider în total câștigul brut al jocurilor de noroc în 2019.

Figura 3 indică faptul că SUA, China, Japonia, Italia și UK reprezintă 70,8% din totalul câștigurilor brute globale ale jocurilor de noroc în 2019. Europa este a treia piața cu cea mai rapidă creștere din lume aer Asia și America de Nord. Italia, cu 20,3 miliarde de dolari, iar Marea Britanie, cu 19,5 miliarde de dolari, în câștiguri brute de jocuri de noroc în 2019, reprezintă cele mai semnificative Piețele europene de jocuri de noroc (H2 Gambling Capital, 2020).

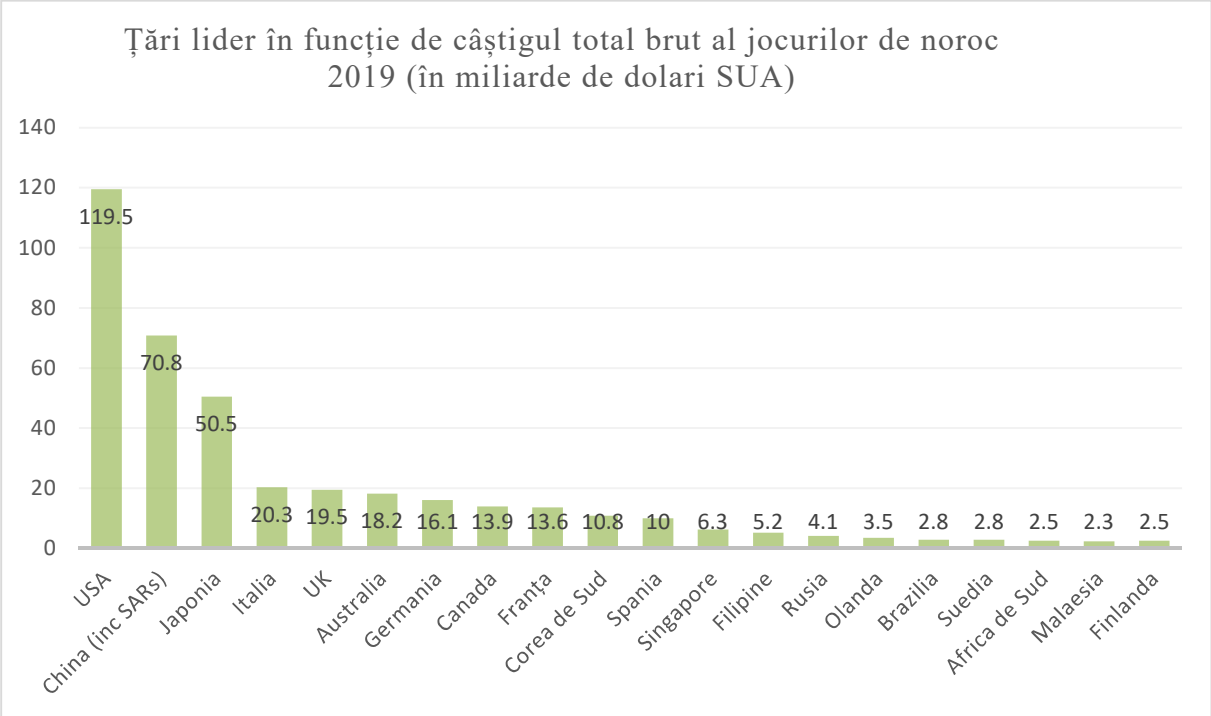


Figura 2

Date preluate din raportul realizat de către H2 Gambling Capital (2020)

Piața globală a jocurilor de noroc este formată din multe tipuri diferite de jocuri de noroc. Jocurile sunt de obicei oferite sub responsabilitatea și supravegherea statului, iar o parte din încasări finanțează activități legate de scopuri sportive, culturale și caritabile.

Din figura 4 se poate observa că pariurile sportive sunt cele mai populare în activitate de jocuri de noroc din lume, cu o cotă 36% din jocurile de noroc la nivelul pieței mondiale, urmată de cazinou. Previziunile din industrie sugerează că în viitorul apropiat veniturile din pariuri sportive vor crește, în timp ce cele cazinou vor rămâne stabile.

Dimensiunea pieței globale a jocurilor de noroc online a fost evaluată la 53,7 miliarde USD în 2019 și se așteaptă să crească la o rată de creștere anuală compusă (CAGR) de 11,5% din 2020 până în 2027. Penetrarea ridicată a internetului și utilizarea în creștere a telefoanelor mobile în rândul persoanelor fizice pentru a juca jocurile online de la casele lor și locurile publice conduc piața. În plus, factori precum accesul ușor la jocurile de noroc online, legalizarea și aprobarea culturală, sponsorizările corporative și aprobările de celebrități contribuie, de asemenea, la creșterea pieței. Disponibilitatea tot mai mare a aplicațiilor mobile rentabile din întreaga lume este de așteptat să stimuleze în continuare creșterea pieței.

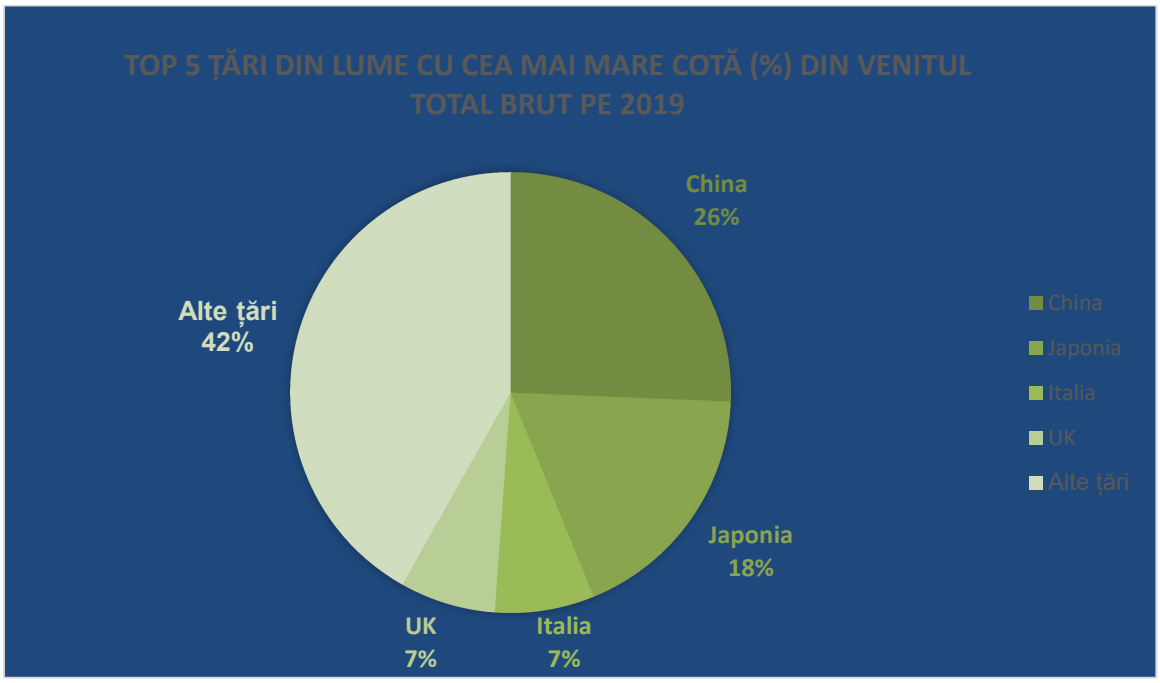


Figura 3.

Date preluare si prelucare din analiza de piață realizată in 2020 de H2 Gambling Capital.

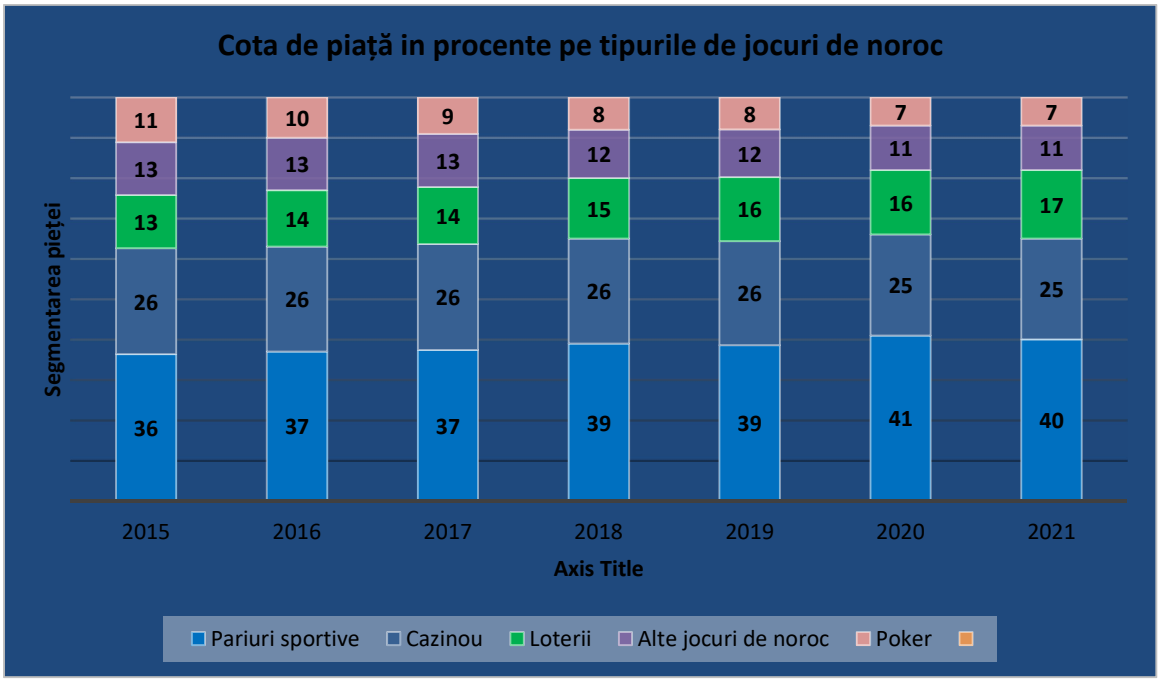


Figura 4 cu cifrele proiectate pentru 2021.

Sursa: Departamentul de Cercetare Statista (2018a)

Luând în considerare datele acestor companii de cercetare cu privire la aceeași segmentare din anii anteriori perioadei descrise în grafic putem observa o creștere semnificativă a câștigului brut online și o scădere a ponderii tipurilor terestre în ultimii ani. În 2012, jocurile de noroc terestre reprezentau 92% din sectorul pe toate piețele (H2 Gambling Capital, 2013), în timp ce până în 2020 jocurile de noroc terestre au scăzut cu 87% (H2 Gambling Capital, 2020). Dintre diferiții factori care au accelerat creșterea jocurilor de noroc îi enumerăm pe cei mai importanți dezvoltarea de smartphone-uri și aplicații după 2007, răspândirea criptomonedelor (de exemplu, bitcoin) ca o alternativă la opțiunea de încasare și utilizarea sporită a carduri de credit și de debit în combinație cu opțiunile de plată securizate digitale.

1.1. Uniunea Europeană

Europa este principala regiune a jocurilor de noroc online din lume. Până în prezent, UE nu a adoptat legislația europeană specială pentru furnizarea de servicii de jocuri de noroc. Problemele referitoare la cadrul instituțional al jocurilor de noroc sunt reglementate de legislațiile naționale ale statelor membre, supuse normelor Tratatului privind funcționarea Uniunii Europene (TFUE), jurisprudenței Curții de Justiție a Uniunii Europene și Directivelor europene privind aspectele care reglementează furnizarea de servicii în general și modul în care acestea sunt furnizate (legislația europeană secundară).

La nivelul statelor membre ale UE, se observă că jocurile de noroc sunt caracterizate de reguli naționale diferite. În ciuda obligației statelor membre de a respecta normele Tratatului privind funcţionarea Uniunii Europene, în cazul jocurilor de noroc, statele membre pot impune limite sau restricții pentru furnizarea tuturor sau a anumitor tipuri de servicii ale acestor jocuri, pe baza obiectivelor de protecție a interesului public pe care doresc să le asigure. În acest context, mai multe state membre ale Uniunii Europene mențin forme de jocuri de noroc monopol.

În același timp, creștere rapidă a ofertei și cererii serviciilor de jocuri de noroc și pariuri online reprezintă o serie de noi provocări în atingerea obiectivelor politicii publice la nivel național și european.

În acest context, Comisia Europeană a emis în 2011 Cartea verde privind jocurile de noroc online, care a fost supusă consultării publice. Comisia Europeană, prin textul Cărții verzi și cele 51 de întrebări pe care le-a pus ca răspuns la consultare, a încercat să abordeze probleme legate de impactul creșterii activității de jocuri de noroc și de eventualele măsuri de politică publică. Astfel, Comisia Europeană a încercat să surprindă situația existentă, pentru a facilita schimbul de bune practici între statele membre și pentru a evalua dacă diferite modele naționale de reglementare pentru jocuri de noroc pot continua să coexiste și/ sau dacă este necesar, în acest scop, adoptare de acțiuni specifice la nivelul Uniunii Europene. Pe scurt, obiectivul fundamental al proiectului a fost să adune date reale, să evalueze riscurile și să adune puncte de vedere de la toate părțile interesate asupra acestui fenomen multidimensional, ca acesta de furnizare servicii de jocuri de noroc online.

În urma consultării, Comisia Europeană a emis comunicarea [COM (2012) 596 final / 23-10-2012] intitulată „Către un cadru european integrat pentru jocurile de noroc online” prin care propunea o serie de acțiuni pentru abordarea reglementărilor, a provocările tehnologice ale jocurilor de noroc online, culminând cu cinci domenii prioritare pentru acțiuni ulterioare.

Aceste axe sunt:

a. Compatibilitatea cadrelor naționale de reglementare cu legislația europeană.

b. Consolidarea cooperării administrative și a eficienței aplicării legii între statele membre.

c. Protecția consumatorilor, a publicului, a minorilor și a grupurilor vulnerabile.

d. Lupta împotriva fraudei și spălării banilor și a activităților ilegale.

e. Protejarea integrității evenimentelor sportive și combaterea practicilor de fixare a meciurilor.

La 5 decembrie 2012, a fost înființat Grupul special de experți „Grupul de experți în jocurile de noroc online", cu decizia C (2012) 8795 a Comisiei Europene pentru trei ani 2013-2015. Până la doi reprezentanți din fiecare stat membru al Spațiului Economic European (SEE) sunt eligibili să participe la acest grup. Obiectul activității grupului este schimbul de experiențe și bune practici, precum și furnizarea de sfaturi pentru pregătirea inițiativelor U.E. în domeniile de mai sus, pentru a forma un cadru unic cu privire la jocurile de noroc online, care va încorpora principiile și orientările de bază pentru statele membre (Inițiativă: Către un cadru european cuprinzător pentru jocurile de noroc online). Prin decizia cu nr. C(2015)8643 a Comisiei Europene, activitatea acestui grup a fost prelungită până la 31 decembrie 2018.

La 10 septembrie 2013, Parlamentul European a adoptat o rezoluție privind jocurile de noroc online pe piața internă și a solicitat Comisiei Europene să exploreze posibilitatea interoperabilității între registrele naționale de autoexcludere, să sporească informarea cu privire la efectele nocive ale dependenței de jocuri de noroc și să analizeze posibilitatea verificărilor obligatorii de identificare a terților. De asemenea, el a solicitat operatorilor de jocuri de noroc online să furnizeze informații autorităților de reglementare, să utilizeze avertismentele pentru tineri și să utilizeze sisteme de auto-control pe site-ul de jocuri de noroc.

În cele din urmă, la 14 iulie 2014, Comisia Europeană a emis Recomandarea nr. 2014/478/UE[1] privind principiile pentru protecția consumatorilor și a jucătorilor de jocuri online, precum și prevenirea participării minorilor la jocuri de noroc, pentru asigurarea sănătății consumatorilor și jucătorilor și, prin urmare, reducerea la minim a oricărei daune financiare care ar putea rezulta din dependența patologică sau jocul excesiv. Astfel statele membre au impus un nivel ridicat de protecție pentru consumatori, jucători și minori, prin stabilirea principiilor pentru serviciile de jocuri de noroc online și pentru anunțurile comerciale responsabile ale acestor servicii.

1.1.1.Piața reglementată a jocurilor de noroc online este în creștere. În 2019, rata de canalizare a veniturilor pieței jocurilor de noroc on-line a fost de 73,5%, ceea ce înseamnă că aproape trei sferturi din activitate a avut locpe piața reglementată, în timp ce 26,5% din activitate a avut loc pe piețe gri și negre.

Cota de jocuri de noroc online pe piața reglementată se așteaptă să crească la 80,1% până în 2022 și apoi scade ușor până la 79,6% până în 2025.

1.1.2. Venituri pieței jocurilor de noroc din U.E

Conform celor mai recente analize din industria jocurilor de noroc, în 2019, veniturile brute totale ale pieței europene de jocuri de noroc s-au ridicat la 98,6 miliarde de euro, din care 24,5 miliarde euro din jocuri de noroc online și 74,1 miliarde de euro din jocurile de noroc terestre. În 2020, veniturile totale brute se așteaptă venituri să scadă cu 23% la 75,9 miliarde euro din cauza impactului COVID ce a condus la inchiderea locațiilor terestre, în timp ce veniturile brute provenite din jocurile de noroc online sunt de așteptat să crească cu 7%, până 26,3 miliarde euro și să crească constant până la 37,3 miliarde euro.

1.1.3. Pariurile sportive sunt cea mai populară activitate din Europa

Pariurile sportive continuă să fie cea mai populară activitate de jocuri de noroc online, cu o cotă de 41% din veniturile online ale U.E. cu o valoare de 10 miliarde de euro din venituri brute din jocuri de noroc online în 2019.

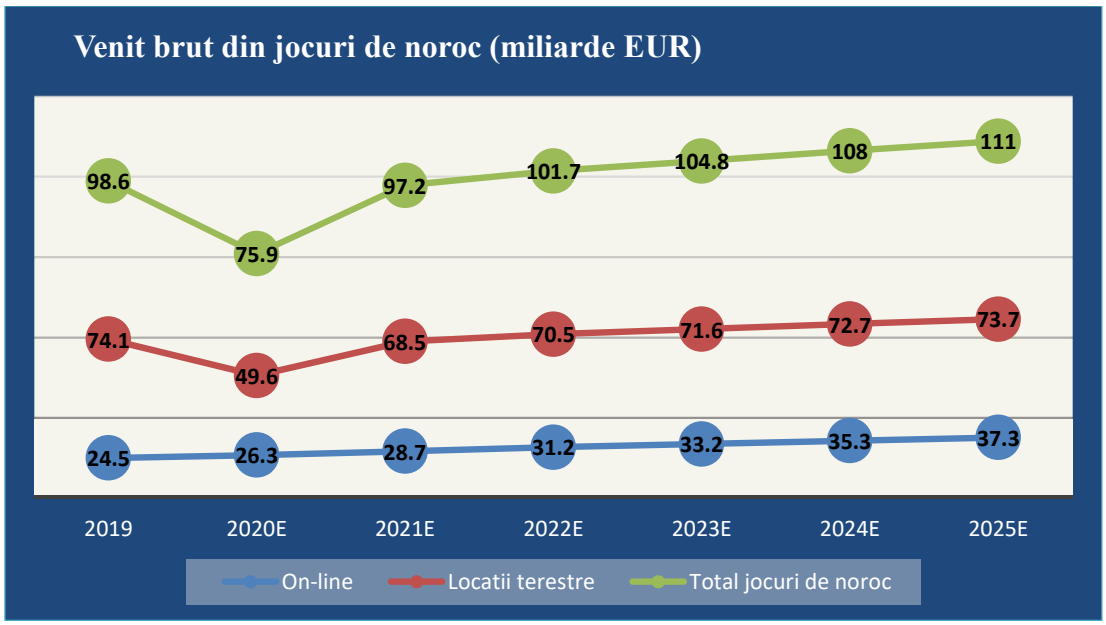


Figura 5. Date preluate din raportul realizat de către H2 Gambling Capital www.h2gc.com

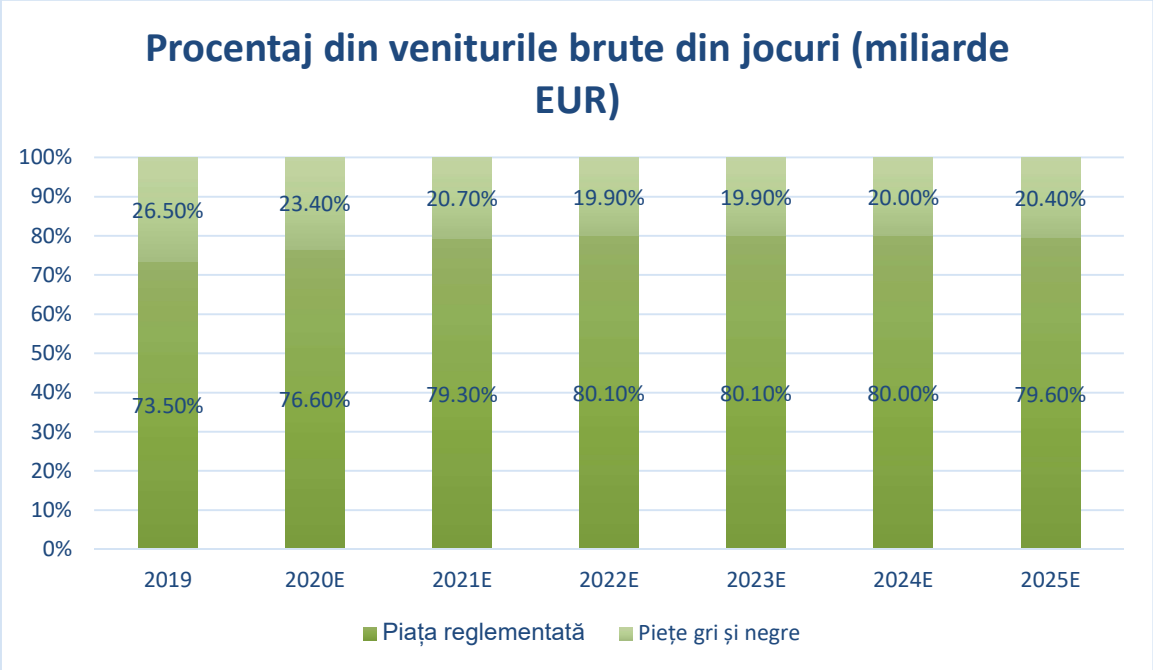


Figura 6 *doar piețele EU-27 și UK

Date preluate de la H2 Gambling Capital www.h2gc.com

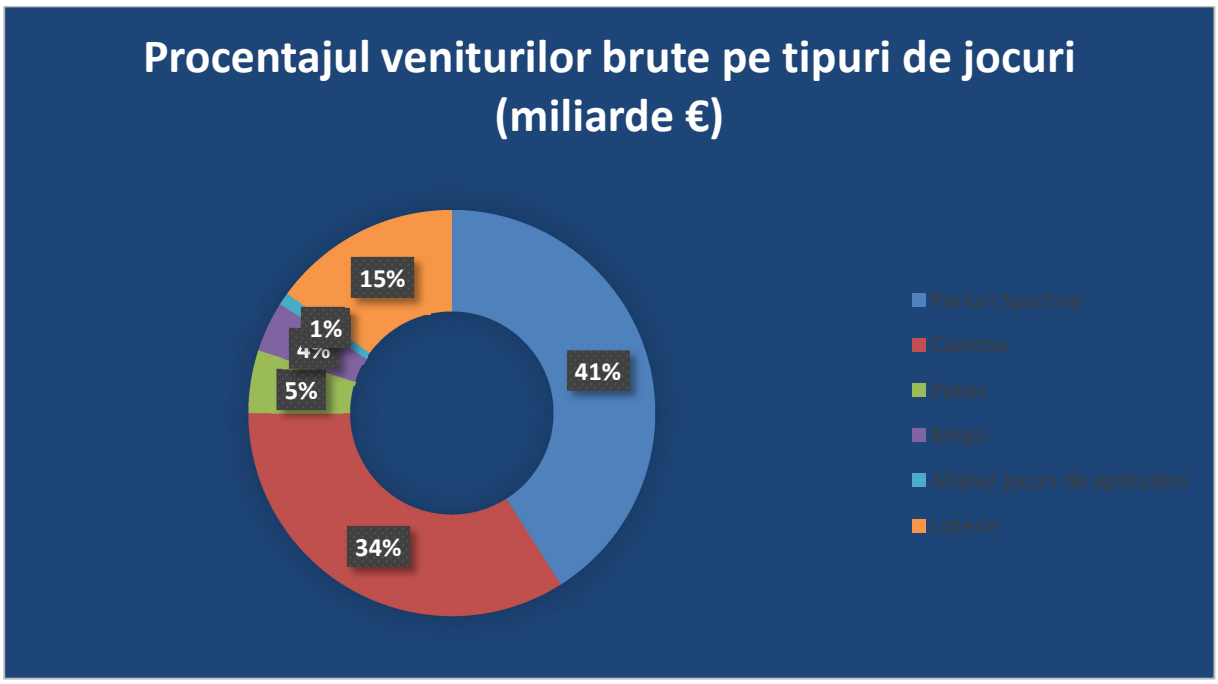


Figura 7

Date preluate de la H2 Gambling Capital www.h2gc.com

1.1.4. Jocurile de noroc online migrează către telefoanele mobile.

În 2019, 55,9% din pariurile online din U.E au fost plasate de pe un dispozitiv cu versiune Desktop, în timp ce 44,1% din pariurile online au fost plasate de pe dispozitive mobile. Se așteaptă o trecere la pariurile pe dispositive mobile, telefonul mobil ajungând la 58,2% din toate pariurile online până în 2025.

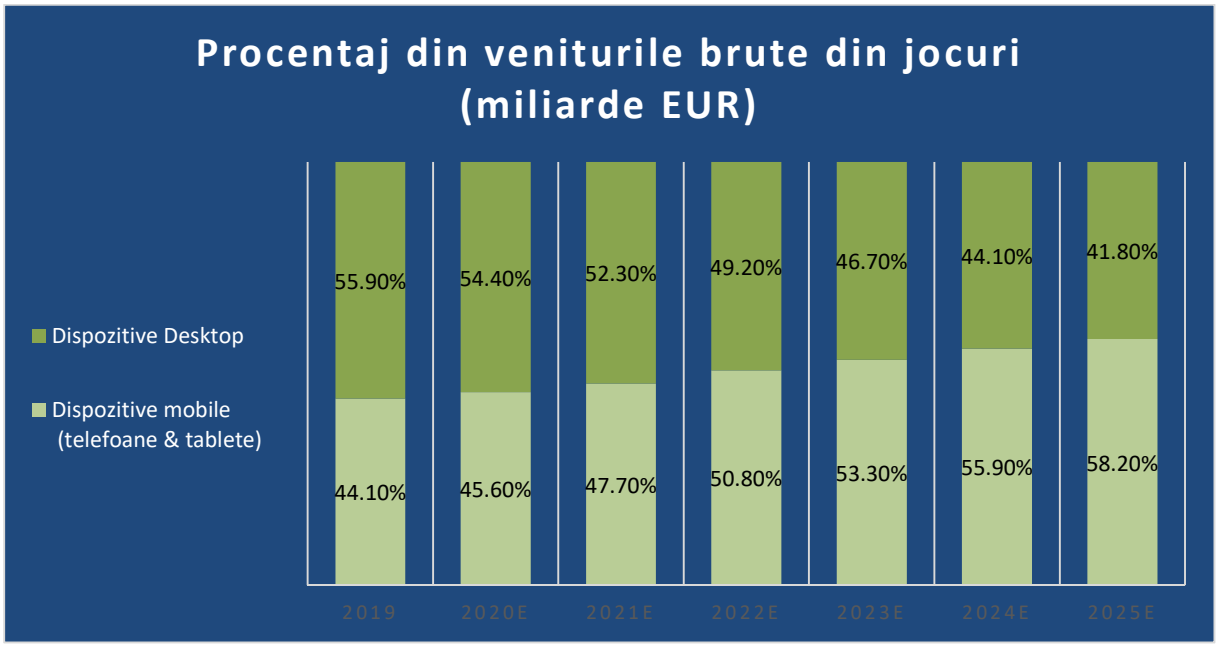


Figura 8

Date preluate de la H2 Gambling Capital www.h2gc.com

Marea Britanie este cea mai mare piață online

În 2019, Marea Britanie (30,1%) a reprezentat cea mai mare parte din veniturile pieței de jocuri de noroc online din Europa. Germania (11,4%), Franța (9,2%) și Italia (8,7%) au fost următoarele mari piețe naționale.

Diferențe mari în cota online a piețelor naționale de jocuri de noroc

În 2019, Suedia a fost țara europeană care a avut cea mai mare pondere (58,8%) din activitatea de jocuri de noroc desfășurată online, urmată de Danemarca (54,6%), Marea Britanie (45,3%), Finlanda (42,6%) și Slovacia (39,8%) . Interesant este că unele dintre piețele mai mari de jocuri de noroc, cum ar fi Germania, Franța, Italia și Spania, au avut cote online relativ scăzute din totalul piețelor lor de jocuri de noroc.

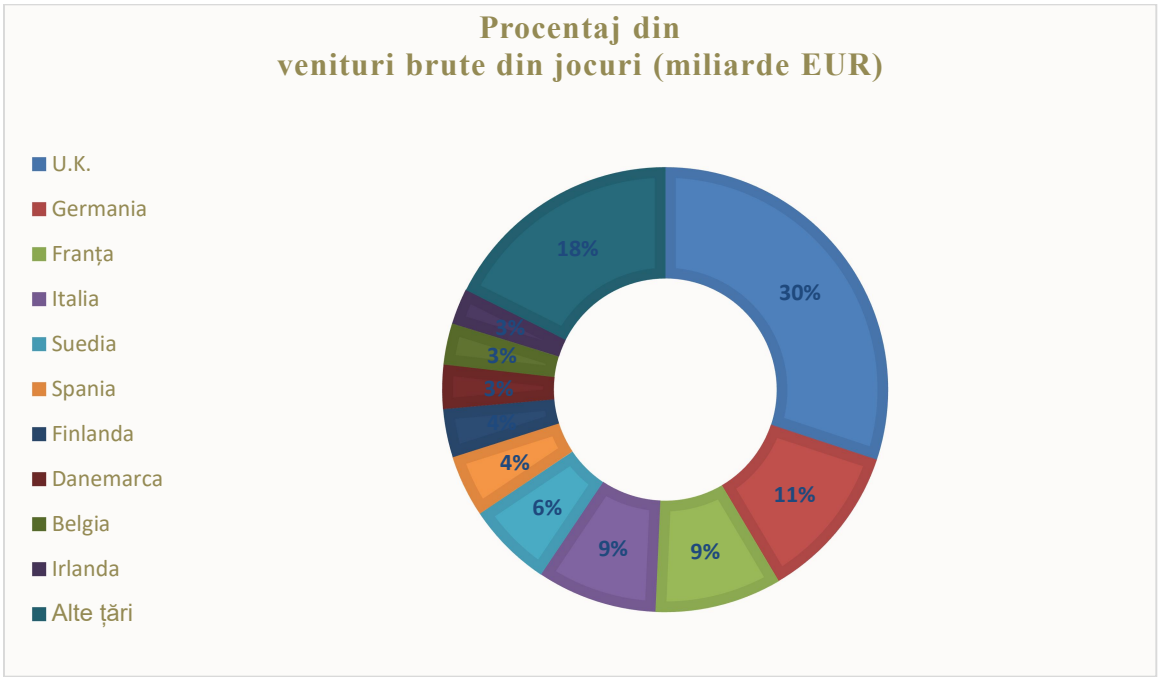


Figura 9. Date despre piața EU-27 și UK Sursa de preluare a datelor: H2 Gambling Capital www.h2gc.com

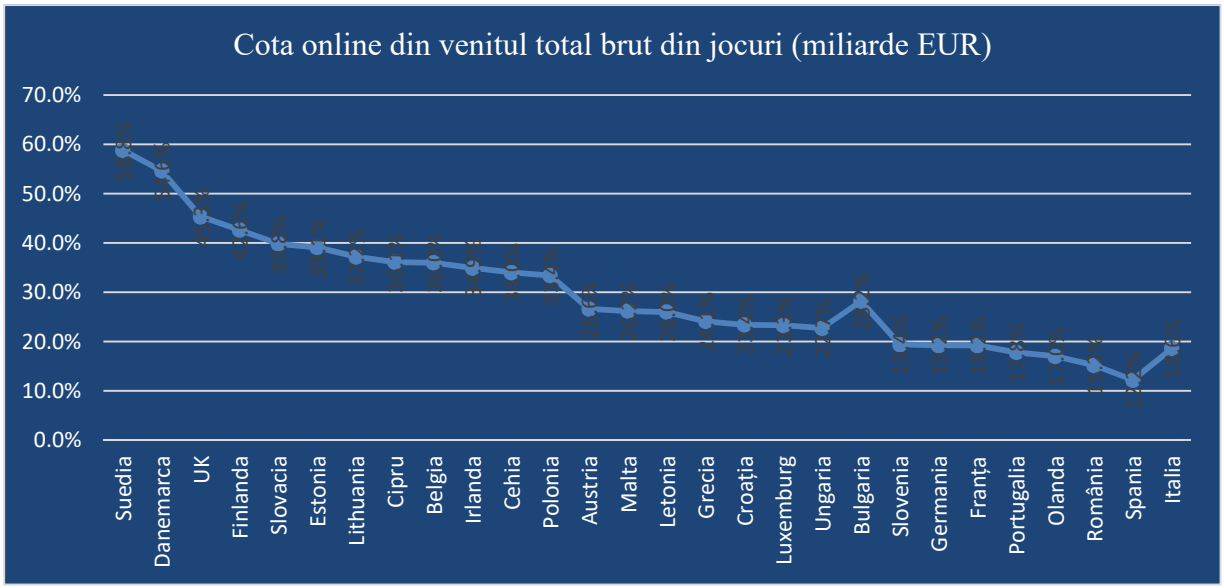


Figura 10. Date despre piața EU-27 și UK Sursa de preluare a datelor: H2 Gambling Capital www.h2gc.co

1.2. Piaţa jocurilor de noroc din România

În țara noastră, conform legislației, pot activa doar operatorii licențiați de Oficiul Național pentru Jocuri de Noroc (ONJN). Operatorii plătesc taxe pentru a primi licența pe o perioadă de 10 ani, dar ulterior achită și alte taxe.

Tipuri de licenţe de jocuri de noroc acordate de ONJN

Oficiul Naţional de Jocuri de Noroc oferă două tipuri de licenţă:

- Licenţă clasa I acordată organizatorilor de jocuri de noroc la distanţă, cu valabilitate 10 ani;
- Licenţă clasa II oferită celor care exploatează jocurile de noroc (afiliaţi şi cei care se ocupă cu promovarea acestor jocuri), cu valabilitate 1 an.

Activitățile de jocuri de noroc pentru care se poate acorda licență de organizare și autorizație de exploatare sunt următoarele:

A. Jocuri tradiționale:

a) jocuri loto;

b) activități de pariuri, respectiv pentru oricare dintre activitățile de pariuri mutuale, pariuri în cotă fixă sau pariuri în contrapartidă;

c) activități de jocuri de noroc caracteristice cazinourilor;

d) activități de jocuri de noroc caracteristice cluburilor de poker;

e) activități de tip slot machine, desfășurate prin intermediul aparatelor electronice cu câștiguri, prin intermediul aparatelor electronice atribuitoare de câștiguri cu risc limitat și jocurile de videoloterie;

f) activități de bingo desfășurate în săli de joc;

g) activități de bingo organizate prin intermediul sistemelor rețelelor de televiziune;

h) activități de jocuri de noroc temporare, respectiv activități de jocuri de noroc caracteristice cazinourilor, jocuri de noroc de tip slot machine ori bingo în săli, desfășurate temporar, în stațiunile turistice sau la bordul navelor de agrement, precum și activitățile de jocuri de noroc caracteristice festivalurilor de poker desfășurate în unități de cazare sau în alte locații, într-o perioadă prestabilită;

i) jocuri de tip tombolă.

B. Jocuri la distanță:

a) activități de jocuri loto;

b) activități de jocuri de noroc tip cazinou desfășurate la distanță, inclusiv jocuri tip slot;

c) pariuri în cotă fixă desfășurate la distanță;

d) pariuri mutuale la distanță;

e) pariuri în contrapartidă la distanță;

f) jocuri bingo și keno la distanță;

g) jocuri de noroc tip tombole la distanță.

C. Alte activități de jocuri de noroc, jocuri noi sau combinații de activități dintre cele menționate mai sus.[1]

Legea nr.124 din 29 mai 2015 privind aprobarea Ordonanței de urgență a Guvernului nr.92/2014 pentru reglementarea unor măsuri fical-bugetare și modificarea unor acte normative a condus la creșterea sumele colectate la bugetul de stat. Conform modificărilor făcute, impozitul este reținut direct de operator și virat la bugetul de stat. Astfel, oamenii au scăpat de efortul de a merge la agentul fiscal sau de a completa declarația fiscală, iar gradul de

colectare la bugetul de stat a crescut și mai mult. De asemenea, și piața a fost reglementată și a devenit mult mai sigură pentru jucători. Din punct de vedere al încasărilor, s-a constatat ca în 2018 statul român a încasat cu 47% mai mult decat în 2014. Sectorul jocurilor de noroc este unul dintre marii contribuabili la bugetul de stat al României. Potrivit datelor de la ANAF, suma taxelor plătite către stat de operatorii de jocuri de noroc, la 28 iunie 2019, este de peste 894 de milioane de lei, cu un procent de colectare de peste 99%. Sumele provin din taxele directe, impozitul pe profit şi diverse taxe şi contribuţie care se adună anual.

În industria jocurilor de noroc sunt angajați în jur de 45 de mii de oameni, iar acest număr este în creștere.

Românii se încadrează în media europeană, respectiv 0,5 – 2% ca practicanți pasionați de live casino, pariuri sportive, poker și alte domenii aferente jocurilor de noroc. Pentru a-i ajuta pe cei din categoria de risc, operatorii licențiați au luat mai multe măsuri în ultimii ani. Ei își pot limita depunerile, perioada de timp petrecută în platformă, sumele jucate și își pot restricționa și accesul la cont pentru o perioadă sau definitiv. De asemenea, ei pot primi și consiliere psihologică.

Conform unui studiu făcut de **GFK România** în 2019, 15% din totalul populației de peste 18 ani a jucat cel puțin o dată în ultimul an la jocuri de noroc, indiferent că e vorba de pariuri sportive, jocuri de casino sau loterii.

Ca distribuție pe sexe, 25% dintre bărbații români au jucat cel puțin o dată în ultimul an, în timp ce procentul femeilor este de 7%.

Cei care joacă săptămânal sunt în general bărbați, cu vârste între 18 și 24 de ani, necăsătoriți și din mediul urban. Iar cei mai mulți joacă de plăcere și de distracție. Nivelul de educație al acestora este mediu, iar venitul mediu pe gospodărie este de aproximativ 2.500 de RON.

La motivul pentru care joacă 87% dintre aceștia au spus că o fac deoarece se simt bine când fac acest lucru, iar 74% au spus că o fac și pentru a câștiga bani.

Industria de jocuri de noroc din România a evoluat odată cu tehnologia, oferind pasionaţilor de jocuri de noroc posibilitatea de a se distra şi a-şi încerca norocul jucând diferite jocuri de casino. Cea mai mare evoluție s-a vazut în mediul online, acolo unde operatorii au continuat îmbunătățirea serviciilor puse la dispoziția clienților, venind în același timp și cu o numeroase promoții și bonusuri de tot felul.

Pe internet, cele mai populare jocuri au ramas sloturile, deoarece au reguli simple, sunt atractive din punct de vedere grafic, pot fi jucate pe bani reali dar și virtuali (la unii operatori) și multe dintre ele sunt inspirate din teme foarte populare în rândul oamenilor*: Book of Ra* (Novomatic), *Book of Dead* (Play'n GO*) sau Pyramid: Quest of Immortality* (NetEnt) *sunt inspirate din Egiptul Antic, Dracula (NetEnt)* a folosit cea mai cunoscută legendă cu vampiri iar *Jumanj*i (NetEnt), *Planet of the Apes* (NetEnt) sau *The Mummy* (Playtech) s-au dovedit a fi la fel de populare ca și filmele din care sunt inspirate.

Intr-o conferință susținută la Budapesta dedicată folosirii IA (Inteligenței artificiale) în domeniul gambling s-a demonstrat că IA are multe aplicații în industrie și o mare influență mai ales în industria jocurilor de noroc. Recunoașterea facială este una dintre utilizările IA și astfel identificarea jucătorilor se va realiza într-un cadru mult mai sigur; la fel de importantă va fi și în depistarea rapidă a jucătorilor dependenți de joc sau a jucătorilor falși, care se bazează pe IA.

Criză actuală de sănătate a contribuit și la apariția Realității Virtuale. Odată cu anularea competițiilor sportive din anul 2020 casele de pariuri sportive nu au mai putut oferi pariuri pe evenimente sportive tradiționale și pentru că oamenii au arătat un interes în a continua să parieze, și s-au concentrat pe competiții sportive virtuale. S-a constatat că importanța realității virtuale este atât de mare, încât se discută ca la Jocurile Olimpice de la Tokyo să se introducă și o competiție de sport virtual.

În România la ora actuală există 22 de case de pariuri online dintre care cele mai accesate sunt Betano, Betfair, Unibet, Fortuna, Netbet, Winmasters, Superbet, Sportingbet, Casa Pariurilor (conform unui clasament realizat de cea mai mare pagină de informații sportive adresată celei mai mare comunități de pariori din România[1])

1.3. Impactul COVID-19 asupra evenimentelor sportive

Pentru a proteja sănătatea mondială majoritatea evenimentelor sportive majore la nivel internațional, regional și național au fost anulate sau amânate, începând de la maratoane la turnee de fotbal, campionate de atletism, la jocuri de baschet, handbal la hochei pe gheață, rugby, cricket, schi și multe altele.

Pentru prima dată în istoria olimpiadelor moderne, una dintre cele mai urmărite emisiuni sportive din lume, Jocurile Olimpice din Tokyo au fost amânate pe anul acesta în vară (23 iulie - 8 august) deși inițial au fost programate în 2020[1]. La fel, Campionatul UEFA EURO, care urma să se desfășoare pe tot continentul european vara lui 2020 a fost amânat până anul acesta.[1]

Cea mai nefericită situație actuală este reluarea competiâiilor sportive în care jocurile trebuie să continue fără fani în tribune. Sportivii au fost bine informați cu privire la simptomele Coronavirusului și fiecare sportiv va fi testat și evaluat înaintea campionatului. Întreaga comunitate sportivă ia măsuri serioase pentru a evita răspândirea virusului. Astfel, chiar dacă nu pot participa direct la toate evenimentele sportive viitoare, fanii vor putea în continuare să parieze pe preferații lor.

1.4 Impactul COVID-19 asupra industriei agențiilor de jocuri de noroc

Industria jocurilor pe internet este unul dintre sectoarele foarte rare care pot trece prin această situație pandemică, cu cele mai puține daune financiare în comparație cu majoritatea celorlalte sectoare de afaceri. Site-urile de jocuri de noroc fac afaceri rapide și rezolvă criza mai bine decât cazinourile terestre consacrate.

Odată cu apariția virusului, foarte multe agenții de pariuri sportive s-au închis. Desigur, multe dintre acestea avea deja case de pariuri online, fapt care le-a avantajat existența. Pariorii s-au mutat în mediul online, unde s-a constat o creștere. Însă, la începutul pandemiei numărul evenimentelor sportive era scăzut, așadar jucătorii nu aveau pe ce să parieze.

Operatorii de jocuri de noroc online includ zilnic sporturi virtuale și fantasy pentru a susține climatul economic. Ligi sportive și asociații de tipul NASCAR încep să se reprofileze pe esports sau simulări de video gaming, ceea ce ar putea oferi noi oportunități pentru pariori.

Faptul că site-urile de jocuri de noroc văd mulți noi abonați care se înscriu pentru un cont din martie 2020 este un indiciu că această industrie va înflori și mai mult în aceste perioade de testare.

Pentru pasionații de pariuri care vor să se joace din orice loc, au fost actualizate o multitudine de aplicații mobile. Casele de pariuri online din România și-a concentrat atenția asupra aplicațiilor de mobil.

Paralizarea jocurilor de noroc offline a contribuit la scăderea Produsului Intern Brut în perioada 1 ianuarie – 30 septembrie 2020, Institutul Național de Statistică incluzând industri de jocuri de donorc în ramurile cu contribuții negative. Operatorii din industrie au raportat pierderi cu până la 55% față de 2019. Se preconizează că 20.000 de angajați din totalul de 45.000 sunt în pericol de a fi concediați pentru că angajatorii nu mai pot asigura taxele pentru salarii acestora.

Concluzii

Pandemia COVID-19 a avut și va continua să aibă efecte foarte considerabile asupra lumii sportive, precum și asupra bunăstării fizice și mentale a oamenilor din întreaga lume. Cu toate acestea, anumite sporturi sunt reluate încet și respectă cu atenție liniile directoare COVID-19 privind siguranța, sănătatea și munca.

În ceea ce privește agențiile de pariuri sportive, acestea și-au mutat activitatea în mediul online, unde se bucură de foarte mulți clienți.

Tendinta de migrare a jocurilor de noroc în spațiul online este una foarte clară. Acest lucru este datorat în primul rând de evoluția către o lume digitală și în al doilea rând de faptul că operatorii de gambling online au de partea lor o serie de avantaje cum ar fi: un sprijin logistic foarte bun, din punct de vedere al pregatirii unui bilet, un număr foarte mare de statistici bine organizate, un stil de joc mult mai responsabil, determinat de informare si educarea participanților.

Referințe bibliografice

1. Peter Collins -"Jocurile de noroc și interesul public" (Greenwood Publishing Group, 2003) https://books.google.gr/
2. Joseph J . McBurney - "Pentru a reglementa sau a interzice: o analiză a industriei jocurilor de noroc pe internet și necesitatea unei decizii privind viitorul industriei în Statele Unite"Peter Collins(2006) https://books.google.gr/
3. Robert J. Williams, Robert T. Wood, Jonathan Parke - "Routledge International Handbook Of Internet Gambling" (2012) https://books.google.gr/
4. Chóliz, M. (2016). The challenge of online gambling: the effect of legalization on the increase in online gambling addiction. *J. Gambl. Stud.* 32, 749–756. doi: 10.1007/ s10899-015-9558-6 Google Scholar
5. Håkansson, A., Fernández-Aranda, F., Menchón, J., Potenza, M. N., and Jiménez-Murcia, S. (2020). Gambling during the COVID-19 crisis – a cause for concern? *J. Addict. Med.* 14, e10–e12. Google Scholar

Bibliografie electronică

1. https://www.bursa.ro/statistici-privind-jocurile-online-din-romania-44921837
2. https://www.capital.ro/comunicate/piata-pariurilor-sportive-din-romania-cum-s-a-dezvoltat-aceasta-industrie-in-ultimii-15-ani.html
3. https://www.online-gambling.com/us/
4. https://aifs.gov.au/agrc/publications/gambling-australia-during-covid-19
5. https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/europe-online-gambling-market
6. https://www.theguardian.com/society/2020/apr/24/growth-in-problem-gambling-amid-coronavirus-lockdown
7. https://www.thebusinessresearchcompany.com/report/online-gambling-market
8. https://www.egba.eu/news-media/coronavirus/
9. https://www.globenewswire.com/newsrelease/2021/01/20/2161513/0/en/Worldwide-Online-Gambling-Industry-2021-Market-Report-COVID-19-has-Resulted-in-Hugh-Growth.html
10. https://www.europeanbusinessreview.com/online-gambling-market-size-rises-amid-covid-19-pandemic/
11. https://www.gamingcommission.gov.gr/index.php/paignia/i-agora-paignion
12. https://www.talkwalker.com/blog/social-gaming-trends
13. https://www.gamblingcommission.gov.uk/for-the-public/Safer-gambling/Consumer-guides/Gambling-with-digital-and-virtual-currencies.aspx

14. https://portal.research.lu.se/portal/en/publications/impact-of-covid19-on-online-gambling-a-general-population-survey-during-the-pandemic(60601768-a1f0-4f72-9f0b-ed68034c4247).html
15. https://financialintelligence.ro/dan-ghita-rombet-scurta-analiza-a-pietei-jocurilor-de-noroc/
16. https://www.supercazino.ro/noutati/studiu-jocuri-de-noroc-ukgc/
17. https://www.zf.ro/zf-live/zf-live-ilan-rosen-directorul-financiar-al-superbet-pariurile-19600126
18. Impactul pandemiei de Covid-19 asupra sportului
19. Aplicaţia zilei: Rummy45

APROFUNDĂRI PRIVIND PIAŢA SUPLIMENTELOR ALIMENTARE ÎN CONTEXTUL PANDEMIEI DE SARS-COV-2

INSIGHTS ON THE FOOD SUPPLEMENTS MARKET IN THE CONTEXT OF THE SARS-VOC-2 PANDEMIC

Coordonator ştiinţific: Conf. univ. dr. **Elena GURGU**

Mirela LEU ŢÂRLEA
Master Marketing si Relaţii Publice in Afaceri, An II,
Facultatea de Ştiinţe Economice Bucureşti,

Rezumat: *Motivaţia care a dus la alegerea acestei teme se refera la oportunităţile pe care le oferă industria suplimentelor alimentare, atat la nivel internaţional, cat şi pe plan naţional. Declanşarea pandemiei provocate de virusul SARS-CoV-2 a tras un semnal de alarmă în ceea ce priveşte obţinerea şi menţinerea unei bune stări de sănătate şi fortificarea sistemului nostru imunitar, astfel că au crescut vânzările la suplimente alimentare, o piaţă de peste 1 mld. lei anual. Pacienţii şi-au făcut stocuri în perioada stării de urgenţă, pe fondul informaţiilor privind importanţa suplimentelor alimentare pentru imunizarea în faţa virusului SARS-CoV-2.Vârful vânzărilor pe piaţa suplimentelor alimentare, a fost atins în luna martie, la debutul pandemiei de COVID-19, dar vânzările s-au menţinut la un nivel ridicat şi în perioada următoare, inclusiv după relaxarea măsurilor de siguranţă şi ieşirea din starea de urgenţă impusă de autorităţi. Analiza căutărilor pe Google (Google Trends – GT) legate de COVID-19 şi suplimentele alimentare relevă ce compuşi dietetici prezintă cel mai mare interes şi modul în care acest interes fluctuează în timp. Datele statistice şi informaţiile au fost preluate din articole, reviste şi jurnale de specialitate, precum şi din anumite rapoarte sau statistici ale Institutului Naţional de Statistică al României, ale BNR sau din datele statistice ale Eurostat.*

Cuvinte cheie: *industria suplimentelor alimentare, virusul SARS-CoV-2*

Abstract: *The motivation that led to the choice of this topic refers to the opportunities offered by the food supplement industry, both internationally and nationally. The outbreak of the pandemic caused by the SARS-CoV-2 virus has sounded the alarm in terms of achieving and maintaining good health and strengthening our immune system, so that sales of food supplements have increased, a market of over 1 billion. lei annually. Patients made stocks during the state of emergency, based on information on the importance of food supplements for immunization against SARS-CoV-2 virus. The peak of sales in the food supplement market was reached in March, at the beginning of the COVID pandemic. 19, but sales remained high in the following period, including after the relaxation of security measures and the exit from the state of emergency imposed by the authorities. Analysis of Google Trends (GT) related to COVID-19 and dietary supplements reveals which dietary compounds are of most interest and how this interest fluctuates over time. Statistical data and information were taken from articles, magazines and journals, as well as from certain reports or statistics of the National Institute of Statistics of Romania, the National Bank of Romania or from Eurostat statistics.*

Keywords: *food supplement industry, SARS-CoV-2 virus*

Introducere

Declanşarea pandemiei provocate de virusul SARS-CoV-2 a tras un semnal de alarmă în ceea ce priveşte obţinerea şi menţinerea unei bune stări de sănătate şi fortificarea sistemului nostru imunitar, astfel că au crescut vânzările la suplimente alimentare, o piaţă de peste 1 mld. lei anual. Pacienţii şi-au făcut stocuri în perioada stării de urgenţă, pe fondul informaţiilor privind importanţa suplimentelor alimentare pentru imunizarea în faţa virusului SARS-CoV-2.Vârful vânzărilor pe piaţa suplimentelor alimentare, a fost atins în luna martie, la debutul pandemiei de COVID-19, dar vânzările s-au menţinut la un nivel ridicat şi în

perioada următoare, inclusiv după relaxarea măsurilor de siguranță și ieșirea din starea de urgență impusă de autorități.

Analiza căutărilor pe Google (Google Trends – GT) legate de COVID-19 și suplimentele alimentare relevă ce compuși dietetici prezintă cel mai mare interes și modul în care acest interes fluctuează în timp.

1. Suplimentele alimentare - acum, o necesitate mondială

Conceptul de "supliment alimentar" este relativ nou, fiind introdus în vocabularul uzual din domeniul alimentației și nutriției în ultimele două decenii ale secolului XX. Bazele legislative privind suplimentele alimentare au fost puse în SUA, după o lungă perioadă de dispute între Food and Drug Administration – FDA (Administrația pentru Alimente și Medicamente), pe deoparte, și producătorii respectiv consumatorii, pe de altă parte. În "Dietary Supplement Health and Education act of 1994" sunt cuprinse reglementările privind suplimentele alimentare. Legea prevede explicit faptul că suplimentele alimentare sunt alimente şi nu medicamente. În Uniunea Europeană această categorie de produse a început să câștige teren după recunoașterea, pe o scară din ce în ce mai largă, a rolului nutriției în menținerea stării de sănătate.

Numeroase studii au demonstrat că poluarea din ce în ce mai intensă a mediului ambiant (aer, apă, alimente) şi stresurile cotidiene ale vieții moderne, duc deseori la stări sub-optimale ale sănătății care trebuie contracarate. În acest context creşterea rezistenţei generale a organismului şi menţinerea funcţiilor fiziologice proprii ale acestuia au devenit priorităţi absolute pentru forurile competente ale fiecărei ţări. Astfel, importul apoi producţia şi comercializarea de suplimente alimentare în Europa a cunoscut o adevărată explozie. Astfel, elaborarea unei legislaţii unanime şi viabile în acest sens, în cadrul Uniunii Europene, a devenit o necesitate.

Primul act legislativ specific pentru suplimente alimentare a fost "DIRECTIVE 2002/46/EC OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 10 June 2002 on the approximation of the laws of the Member States relating to food supplements. În această Directivă a fost dată prima definiţie a suplimentelor alimentare. În România primul act legislativ cu referire la suplimentele alimentare a apărut în 2000, emis de Ministerul Sănătăţii. În 2002 a fost publicat OUG 97/2002 care a fost aprobată cu modificări şi completări prin Legea nr. 57/2003 cuprinzând şi articole speciale referitoare la suplimente alimentare. Acest OUG este şi astăzi în vigoare. În anul în care România a devenit Stat Membru al Uniunii Europene s-a transpus, aproape integral în legislaţia naţională şi Directiva UE 46/2002 prin Ordinul ministrului sănătăţii nr. 1069/2007.

Suplimentele alimentare sunt destinate consumului (administrării) pe cale orală de către persoane sănătoase care necesită un aport exogen mai ridicat datorită unor cerinţe nutriţionale specifice legate de:

- starea fiziologică, cum ar fi sarcina, lactaţia;
- perioada de vârstă, de exemplu copiii de vârstă mică, adolescenţi, persoane de vârsta a treia; activităţi fizice intense –cazul sportivilor de performanţă, profesiilor bazate pe efortul fizic etc.[1]

Conform Ordinului MSP 1069 / 2007: ".....suplimentele alimentare reprezintă produsele alimentare ale căror scop este să completeze dieta normală şi care sunt surse concentrate de nutrienţi sau alte substanţe cu efect nutriţional ori fiziologic, separat sau în combinaţie, comercializate sub formă de doză, cum ar fi: capsule, pastile, tablete, pilule şi alte forme similare, pachete de pulbere, fiole cu lichid, sticle cu picurător şi alte forme asemănătoare de preparate lichide sau pulberi destinate consumului în cantităţi mici, măsurabile."[1] Nutrienţii sunt următoarele substanţe:

-vitamine;
-minerale

Pe baza definiţiei din Directiva 46/2002 şi Ordin 1069/2007 există 2 categorii mari de suplimente alimentare:

- **Suplimentele alimentare** cu conținut de vitamine şi/sau minerale
- **Suplimentele alimentare** cu conținut de alte substanțe cu efect nutriţional sau fiziologic

Suplimentele alimentare care au în compoziţie ca ingrediente vitamine şi minerale sau amestecul acestora trebuie să îndeplinească criteriile prevăzute în Directiva46/2004 privind suplimentele alimentare cu modificările ulterioare.

Suplimente alimentare care conţin alte substanţe cu efect nutriţional sau fiziologic. Conform unui studiu elaborat de European Advisory Services (EAS) pentru DG SANCO, EUROPEAN COMMISSION în 28 martie 2007 cu referire "Utilizarea în suplimentele alimentare a substanţelor cu efect nutriţional sau fiziologic, altele decât vitamine şi minerale" (THE USE OF SUBSTANCES WITH NUTRITIONAL OR PHYSIOLOGICAL EFFECT OTHER THAN VITAMINS AND MINERALS IN FOOD SUPPLEMENTS) aceste substanţe se pot include în şase categorii:

1. amino acizi
2. enzime
3. acizi graşi esenţiali
4. pre-şi probiotice
5. botanice şi extracte botanice
6. diverse alte substanţe biologic active cum ar fi: coenzima Q10, licopen, inozitol, glucozamina[1]



Foto 1 . Suplimente alimentare la raft

Sursa:https://www.zf.ro/companii/producatori-romani-la-raft-companiile-romanesti-domina-raftul-de-19523310

2. Pandemia si explozia cumparaturilor de suplimente alimentare

Declanșarea pandemiei provocate de virusul SARS-CoV-2 a tras un semnal de alarmă în ceea ce privește obținerea și menținerea unei bune stări de sănătate și fortificarea sistemului nostru imunitar, astfel că au crescut vânzările la suplimente alimentare, o piață de peste 1 mld. lei anual. Pacienții și-au făcut stocuri în perioada stării de urgență, pe fondul informațiilor privind importanța suplimentelor alimentare pentru imunizarea în fața virusului SARS-CoV-2.

Vârful vânzărilor pe piața suplimentelor alimentare, a fost atins în luna martie, la debutul pandemiei de COVID-19, dar vânzările s-au menținut la un nivel ridicat şi în perioada următoare, inclusiv după relaxarea măsurilor de siguranță și ieșirea din starea de urgență impusă de autorități.

Analiza căutărilor pe Google (Google Trends – GT) legate de COVID-19 și suplimentele alimentare relevă ce compuși dietetici prezintă cel mai mare interes și modul în care acest interes fluctuează în timp.

Un studiu realizat de cercetători de la Institutul de Științe ale Nutriției Umane, de la Universitatea de Științe ale Vieții din Varșovia și citat de roaliment.ro[1] , a investigat interesul sporit pentru suplimente prin analiza căutărilor Google din întreaga lume, precum și prin analiza rezultatelor online ale unor sondaje (PLifeCOVID-19) efectuate în Polonia, în timpul primului și celui de-al doilea val de pandemie.

Descoperirile arată că în timpul pandemiei de COVID-19, interesul și utilizarea nutrienților și alimentelor legate de imunitate, precum vitaminele C și D, zincul, usturoiul, ghimbirul sau turmericul au crescut, iar „îmbunătățirea imunității" a fost principalul motiv legat de creșterea interesului și utilizării acestor suplimente alimentare.

De asemenea, au verificat distribuția geografică a căutărilor analizate:

- țările europene au avut tendința de a căuta: vitaminele K și C, seleniu, rutină, lactoferină, soc, cătină și Glycyrrhiza glabra.
- pentru țările din Orientul Mijlociu, acestea au fost următoarele: vitamine, vitamina D, zinc, ceapă, zmeură, Nigella sativa;
- pentru țările asiatice, acestea erau: fier, iod, ulei de pește, probiotice, usturoi, miere;
- pentru țările africane: sistemul imunitar, usturoiul, ghimbirul, curcuma;
- pentru țările din America Centrală sau de Sud și Caraibe: vitaminele K și C, acizii grași omega-3, usturoiul, ghimbirul, turmericul și echinaceea.

În primul rând, cercetătorii au folosit GT pentru a analiza schimbările în căutările legate de suplimentele alimentare și de subiectele privitoare la imunitate, de la 1 ianuarie 2020 până la 31 octombrie 2020. De asemenea, echipa de cercetători a dorit să investigheze asocierea dintre căutarea acestor subiecte și COVID-19 și să exploreze distribuția geografică a căutării acestor termeni, pentru a compara popularitatea căutărilor legate de suplimentele alimentare. La nivel global, în legătură cu Coronavirusul, au fost căutate următoarele: vitamine; vitamina D; vitamina K; vitamina C; zinc; seleniu; usturoi; ceapă; echinaceea; lactoferină; Soc; Nigella sativa; și Glycyrrhiza glabra, în timp ce în Polonia căutările au inclus numai vitamine; vitamina D; vitamina C; și Glycyrrhiza glabra. Au fost efectuate căutări la nivel mondial în ceea ce privește proprietățile antivirale pentru iod, ghimbir și turmeric.

În al doilea rând, au analizat date despre utilizarea suplimentelor alimentare în timpul pandemiei COVID-19 din două studii transversale pe care le-au efectuat în Polonia în aprilie-mai 2020 (PLifeCOVID-19 Online Study 1) și noiembrie 2020 (PLifeCOVID-19 Online Studiul 2).

De asemenea, au colectat date despre cazurile zilnice confirmate COVID-19 și decese în perioada 1 ianuarie 2020 – 31 octombrie 2020 din colecția Our World in Data susținută de cercetători de la Universitatea din Oxford. Pe baza acestor date, au extras săptămânal cazuri cumulative de COVID-19 și decese la nivel global în lume și separat în Polonia și Europa.

În prima ediție a studiului PLifeCOVID-19, au colectat 2575 de răspunsuri și au analizat 2296. în cea de-a doua ediție, au colectat 1059 de răspunsuri, dar în analiză, au inclus 978. Prima ediție a PLifeCOVID-19 a vizat investigarea schimbărilor în stilul de viață, a comportamentelor consumatorilor, inclusiv dietetice, în timpul carantinării.

Aceste sondaje au arătat că acei compuși care au început să fie suplimentați în timpul primului val al pandemiei au fost vitamina D (6,3% și respectiv 22%, respectiv pentru studiul 1 și 2), vitamina C (4,7% și, respectiv, 13%), omega-3 acizi grași (2,8% și respectiv 8,2%), zinc (2,7% și respectiv 12%), vitaminele E și A (2,6% în studiul 1) și vitaminele B (9,4% în studiul 2).

Motivele utilizării suplimentelor alimentare au fost obținute în cadrul celei de-a doua ediții a studiului online PLifeCOVID-19. Îmbunătățirea imunității a fost declarată cel mai adesea (60%), urmată de îmbunătățirea stării generale de sănătate și a stării de bine (57%), a utilizării sezoniere a vitaminei D sau a uleiului de pește (56%) și a umple golurile cu privire la nutrienți din dietă (53%).

Respondenții care au început suplimentarea în timpul pandemiei au făcut acest lucru deoarece doreau să îmbunătățească imunitatea și / sau să fie protejați împotriva COVID-19 (13%); din cauza sarcinii sau a alăptării (5,0%); pentru a-și îmbunătăți aspectul și textura pielii, părului și unghiilor (2,2%); sau datorită utilizării sezoniere a vitaminei D sau a uleiului de pește (2,0%).

3.Venituri provenite din industria suplimentelor alimentare

Piața medicamentelor fără prescripție medicala, a suplimentelor alimentare și a dispozitivelor medicale pentru îngrijire personala (OTC) a ajuns, în România, la valoarea de 780,3 milioane de lei, în primele trei ale anului, în creștere cu 22% față de prescripție perioada din 2016, reiese dintr-un studiu de specialitate, informează publicația Bizlawyer.

Conform datelor Cegedim, în perioada martie 2016 – martie 2017, cea mai mare cota de piața a fost înregistrată de categoria Lifestyle OTC, de 22,6%, în timp ce în primele trei luni ale anului 2017 medicamentele fără prescripție medicala din categoria răceală, gripa și alergii s-au pozitionat în topul vânzărilor, cu o cota de piața de 27,4%, ca urmare a sezonalității afectiunilor vizate.

„Segmentul de piața OTC din România, incluzând medicamentele fără prescripție medicala, suplimentele alimentare și dispozitivele medicale pentru îngrijire personala, a înregistrat în primele trei luni ale anului 2017 o creștere de 22% față de prescripție perioada a anului trecut (…) Cu o valoare de 780,3 de milioane de lei în perioada amintita, acest segment continua trendul ascendent din ultimii ani, în contextul creșterii totale a pieței farmaceutice din România", se menționează în studiul citat.

La nivel european, conform datelor furnizate de AESGP[1] (**Association of the European Self-Medication Industry)**, valoarea socială și economică a îngrijirii personale se datoreaza faptului ca oamenii auto-gestionează probleme uzuale de sănătate, intervenția din partea profesioniștilor din domeniul sănătății fiind minima, ceea ce aduce sistemelor de sănătate europene economii de peste 1,6 miliarde de euro, notează realizatorii cercetării de specialitate.

Piața de produse OTC din România, ce include medicamentele fără prescripție medicala, suplimentele alimentare și dispozitivele medicale pentru îngrijire personala, a înregistrat o creștere de 14,4% în2018 comparativ cu anul anterior, un procent ușor redus față de anul 2017, când creșterea înregistrată era de 18,8%. Valoarea totala a acestui segment de piața în2018 a fost de 3,552 miliarde de lei, în creștere de la 3,104 miliarde de lei, la nivelul anului 2017.

Segmentul de piața reprezentat de RASCI (**Asociația Română a Producătorilor de medicamente fără prescripție, suplimente alimentare și dispozitive medicale)** se afla într-un stadiu de creștere, cu un ritm constant și sustenabil, pe care îl putem cataloga ca fiind apanajul unei creșteri economice generalizate, dar și al interesului din ce în ce mai mare al populației pentru sănătate și îngrijire personala. Acest segment poate fi o opțiune eficienta de îngrijire a sănătății, în condițiile unei informări corecte și a unei responsabilizări prealabile, oferind beneficii atât la nivelul consumatorilor și pacienților, cat și la cel al profesioniștilor din domeniul sănătății și chiar al sistemului național de sănătate".

În ceea ce privește ultimul trimestru al anului 2018, valoarea totala a segmentului de piața OTC a fost de 1,023 miliarde de lei, o creștere de aproximativ 19,3% față de prescripție perioada a anului trecut, când înregistra 858 milioane de lei.

În ultimul trimestru al anului trecut, cea mai mare creștere a fost înregistrată de categoria răceală, gripa și alergii, respectiv de 28,3% față de prescripție perioada a anului 2017 și de 105,7% față de trimestrul precedent, în contextul valului de viroze și al epidemiei de gripa de la finalul anului 2018.

În ceea ce privește clasamentul creșterilor înregistrate la nivelul categoriilor de produse față de trimestrul anterior, următoarele poziții sunt ocupate de categoria de vitamine, minerale și suplimente, cu un procent de 17,5%, apoi categoria de produse analgezice, cu o creștere de 12,2%, categoria produselor cu indicație în afecțiuni gastrointestinale, cu 8,3%, și categoria Lifestyle OTC, cu 5,6% procente.

Categoria de produse dermatologice a scăzut față de trimestrul anterior, cu 26,7%, înregistrând însă un trend ascendent la nivelul întregului an, aceasta fiind una dintre categoriile de produse a căror evoluție este puternic influențată de sezonalitate.

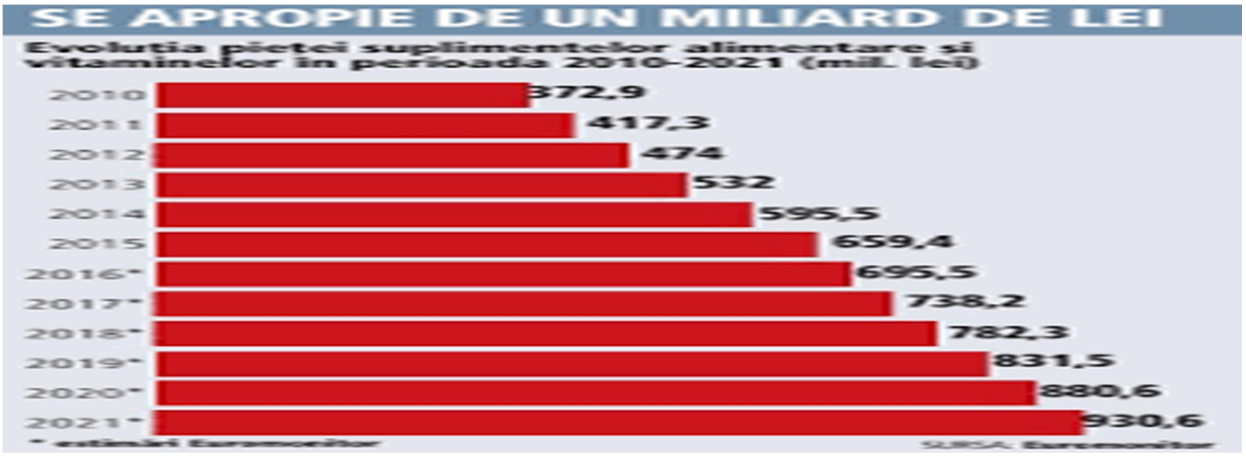


Figura 2. Evolutia pietei suplimentelor alimentare si vitaminelor in per.2010-2021(mil.lei)
Sursa: https://www.google.com/search?q=piața%20suplimentelor%20alimentare%202019&tbm=isch&tbs=rimg:CW6bLjqeFzziYX-VSIszsESr&client=firefox-b-d&hl=ro&sa=X&ved=0CAIQrnZqFwoTCLiMp__Ize0CFQAAAAAdAAAAABAH&biw=1349&bih=626#imgrc=g5PWoRDUfpM6dM

Cu toate acestea, la nivel de volum de vânzări și cota de piața, clasamentul categoriilor de produse arata ușor diferit, pe primul loc la nivel de T4 2018 aflându-se categoria răceală, gripa și alergii, cu vânzări de 270,9 milioane de lei și o cotă de piață de 26,5%. Aceasta este urmata de categoria Lifestyle OTC, cu vânzări de 205,3 milioane de lei și o cota de piața de 20,1%, respectiv de categoria de produse cu indicație în afecțiuni gastrointestinale, cu vânzări de 188,6 milioane de lei și o cota de piața de 18,4%.

Categoria de produse dermatologice este singura care a înregistrat scăderi față de trimestrul anterior, de la 84,1 milioane de lei în vânzări și o cota de piața de 10,1% înT3 2018, la vânzări de 66,4 milioane de lei și6,5% cota de piața în T4 2018.

„Indiferent daca le-au mai folosit și în trecut, este foarte important ca utilizatorii acestor produse sa citească de fiecare data informațiile din prospectul, respectiv de pe ambalajul sau de pe eticheta acestora. De aici pot afla în ce categorie se încadrează produsele, precum și informații extrem de importante despre compoziția, indicațiile de administrare sau utilizare, respectiv despre posibilele reacții adverse ale produselor. De asemenea, în cazul în care au întrebări sau au nevoie de mai multe informații, aceștia se pot adresa oricând medicului sau farmacistului”[1]

La nivelul întregului an 2018, cele mai căutate produse au fost cele din categoria răceala, gripa și alergii, cu vânzări de 791,5 milioane de lei și o cota de piața de 22,3%, urmate de cele din categoria Lifestyle OTC, cu vânzări de 764,2 milioane de lei și cota de piața de 21,5%, categoria de produse cu indicație în afecțiunile gastrointestinale, care a înregistrat vânzări de 690,5 milioane de lei și cota de piața de 19,4%.

La diferențe mai mari, urmează categoriile de analgezice, cu 479,1 milioane de lei și cota de piața de 13,5%, respectiv categoria de vitamine, minerale și suplimente, cu 437

milioane de lei și12,3% cota de piața. Categoria de produse dermatologice ocupa ultima poziție în clasamentul pe anul 2018, cu vânzări totale de 273,6 milioane de lei și o cota de piața de 7,7%.

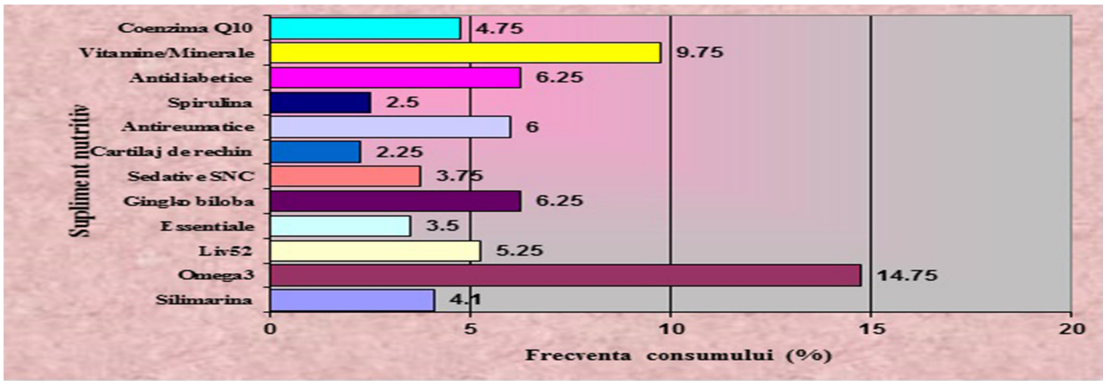
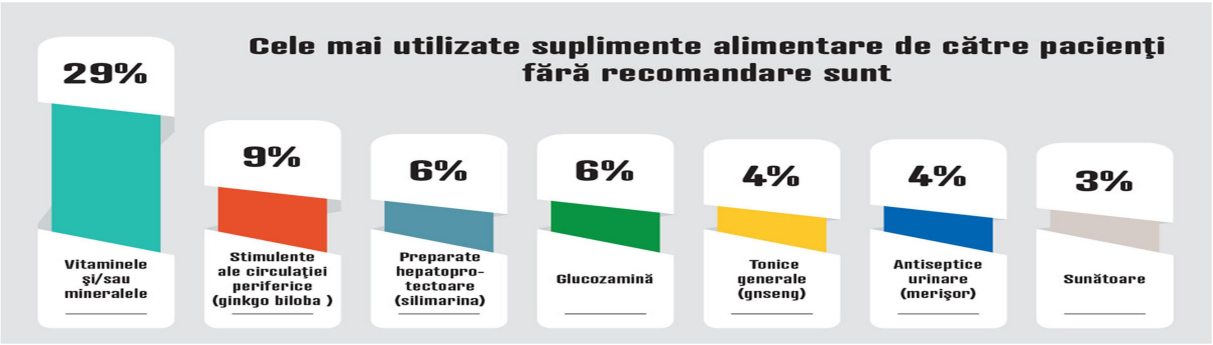


Figura 3. Frecvenţa consumului de suplimente nutritive
Sursa: https://www.google.com/search?q=piața%20suplimentelor%20alimentare%202019&tbm=isch&tbs=rimg:CW6bLjqeFzziYX-VSIszsESr&client=firefox-b-d&hl=ro&sa=X&ved=0CAIQrnZqFwoTCLiMp__Ize0CFQAAAAAdAAAAABAH&biw=1349&bih=626#imgrc=Ig6-IDQUXcb0_M

RASCI (Asociatia Română a Producătorilor de medicamente fără prescripție, suplimente alimentare și dispozitive medicale) reunește producători, importatori și distribuitori de medicamente fără prescripție medicala (OTC), suplimente alimentare și dispozitive medicale pentru îngrijire personala, activi pe piața din România: Bayer Consumer Health, GlaxoSmithKline Consumer Healthcare, Johnson & Johnson, Sanofi, Reckitt Benckiser, Pfizer, Fildas, Terapia, Antibiotice, Berlin-Chemie, WORWAG Pharma, Aboca, Omega Pharma, Ipsen și Alvogen.[1]

Producătorii de suplimente alimentare rulează 10 milioane de euro prin supermarketuri și internet.[1]

Suplimentele alimentare fac parte din categoria medicamentelor care se eliberează fără prescripție medicala, așa-numitele OTC-uri.



Grafic 1. Cele mai utilizate suplimente alimentare fără reţetă
Sursa:https://www.google.com/search?q=piața+suplimentelor+alimentare+2019&client=firefox-b-d&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=2ahUKEwjD5NW3yM3tAhXC_KQKHY2GDIoQ_AUoAXoECAQQAw&biw=1366&bih=626#imgrc=bpsuOp4XPOLjVM

4. Coșul de medicamente al românilor

Medicamentele fără reţetă şi-au crescut cota de piaţă de la 14% la 22% într-un deceniu.

Medicamentele eliberate fără prescripție medicală au avut o creștere substanţială în ultimii zece ani, de la 14% cotă de piaţă în 2010, la 22% anul trecut, potrivit calculelor ZF pe baza datelor oferite de compania de cercetare de piaţă Cegedim.[1]

Stilul de viață al pacienților români și prețul nereglementat de autorități au dus vânzările medicamentelor eliberate fără rețetă (OTC) peste pragul de 4 mld. lei în 2019, adică 22% din vânzările totale, potrivit datelor oferite de Cegedim, companie de cercetare de piaţă.

Medicamentele OTC, de la pastile pentru durere, răceală, alergii, la suplimente alimentare, vitamine, au început să fie din ce în ce mai prezente în cumpărăturile românilor din farmacii, fiind un segment de piaţă care nu a intrat sub reglementările statului, cum este cazul medicamentelor cu prescripţie (Rx).

Pe măsură ce cota de piaţă a produselor fără reţetă a crescut, s-a diminuat prezenţa produselor cu prescripţie, care au pierdut teren într-un deceniu, de la 75% cotă de piaţă în 2010, la 64% anul trecut. Totuşi, în continuare cele mai mari vânzări se realizează la produsele eliberate pe bază de reţetă, acestea fiind medicamente destinate afecțiunilor mai grave, antibiotice, medicamente pentru cancer, incluse în lista de decontare.

Creşterea medicamentelor OTC în preferinţele pacienţilor vine şi din reclamele pe care companiile producătoare mari le fac acestor produse, piaţa farma fiind una dintre industriile cu cea mai mare prezenţă în prime-time-ul televiziunilor, alături de cea alimentară sau bancară, din analizele Ziarului Financiar.

De altfel, acest lucru se vede şi în vizita pacienţilor la farmacie, antreprenorii din retailul farma spunând că oamenii au deja în minte produsul pe care vor să îl cumpere când ajung în farmacie, pe baza reclamelor pe care le văd.

Cele mai căutate medicamente în 2019 au fost cele pentru afecţiunile sistemului digestiv, 3,5 mld. lei în perioada aprilie 2019 - martie 2020, în creştere cu 14% faţă de aceeaşi perioadă a anului precedent. Sistemul digestiv este grupa terapeutică cel mai bine reprezentată în clasamentul realizat de Cegedim, având totodată şi printre cele mai mari creşteri de la an la an.

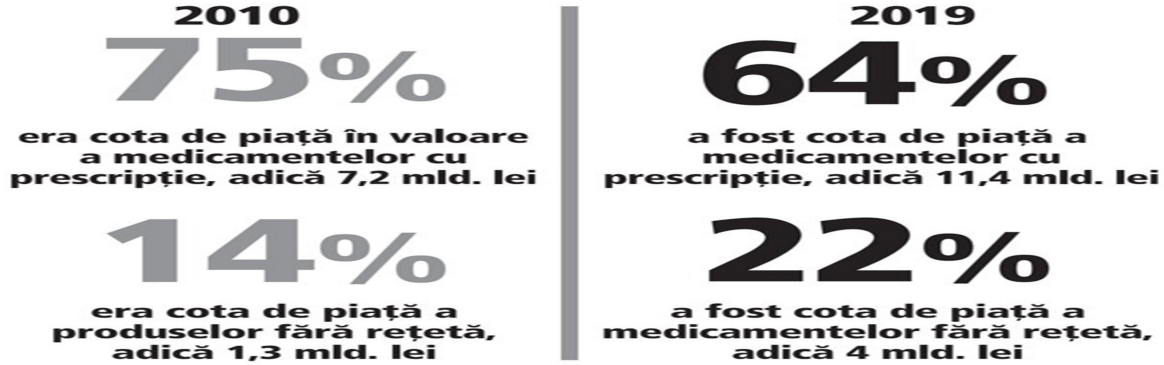
În clasamentul grupelor de medicamente cumpărate de pacienţi sunt şi cele pentru tratarea afecţiunilor cardiace, care au scos din buzunarele românilor 2,3 mld. lei din aprilie anul trecut până în martie 2020.

Cel mai vândut medicament fără reţetă este Nurofen, sub brandul căruia sunt comercializate mai multe forme de medicamente – Nurofen Forte, Plus, Răceală şi Gripă. Preţul unei cutii de Nurofen de 200 mg cu 24 de pastile, folosit pentru tratarea durerii, este de 17 lei, potrivit site-ului Farmacia Tei.

Britanicii de la Reckitt Benckiser, care pun pe piaţă medicamentul Nurofen, au ajuns la vânzări de peste 562 mil. lei în 2018, o creştere de 23% comparativ cu anul anterior, potrivit informaţiilor de la Ministerul de Finanțe.

În piaţa de OTC-uri concurează companii precum Reckitt Benckiser, Biofarm, GSK, Sanofi sau Sun Pharmaceutical Industries, care deţin în total o cotă de piaţă de peste 40%, din cele mai recente date ZF.

În ultimii ani însă, companiile mari şi-au dezvoltat portofoliul de produse în jurul celor eliberate fără reţetă, care le permit o creştere mai accelerată în piaţă, investind totodată bugete uriaşe de marketing în promovarea produselor. De exemplu, în doar cinci ani, Minunino, un brand nou pe piaţa suplimentelor alimentare pentru copii, a ajuns de la 0 la 9 mil. lei afaceri, din datele publice de la Ministerul de Finanțe.



Grafic 4. Cota de piata a medicamentelor cu prescriptie vs. fara reteta in per. 2010-2019
Sursa: https://www.businessmagazin.ro/actualitate/cum-arata-cosul-de-medicamente-al-romanilor-medicamentele-fără-19332184

5. Piața suplimentelor alimentare în România

Românii cumpără din ce în ce mai des suplimente alimentare, care au ajuns să reprezinte aproape un sfert din piaţa medicamentelor. În top, sunt cele pentru sistemul digestiv, metabolism şi pentru întărirea sistemului imunitar. Problema e, spun specialiştii, că majoritatea pacienţilor le iau fără să consulte şi un medic şi îşi pot da peste cap metabolismul.

În ultima vreme, românii au devenit mari amatori de suplimente alimentare. Motivele sunt variate. Cumpără pastile pentru întărirea sistemului digestiv, sistemul respirator, dar şi pentru metabolism. Iar acestea sunt doar câteva dintre cele mai folosite.

Magazinele naturiste şi farmaciile au suplimente alimentare pentru orice afecţiune sau simptom! Iarna, majoritatea clienţilor cumpără pastile pentru întărirea imunităţii.

Doamnele caută şi produse pentru piele sau pentru slăbit, în timp ce domnii pentru sistemul digestiv. Gama de produse este, însă, mult mai variată. Iar în ultimii patru ani, vânzările de medicamente fără prescripţie, suplimente alimentare şi dispozitive medicale au crescut cu 12 milioane de unităţi.

Specialiştii atenţionează că aceste pastile nu trebuie luate după ureche pentru că pot avea şi efecte negative asupra organismului.

„Românii au impresia că dacă avem un stil de viaţă dezorganizată şi o alimentaţie nesănătoasă, aşa cum se întâmplă în 80 la sută din cazuri, daca luăm aceste suplimente "suplinim", aducem ce nu avem prin stilul de viaţă. Absolut greşit. Perturbă imunitatea naturală a organismului şi interferează cu diverse medicamente”[1].

Piaţa totală de medicamente din România este estimată la 3 miliarde de euro ca valoare. Aproape un sfert reprezintă vânzările de medicamente fără prescripţie şi suplimentele alimentare.

Piaţa suplimentelor alimentare, estimată de specialişti la 350 mil. euro anual, este unul dintre cele mai efervescente segmente din piaţa farmaceutică, având o creştere constantă de la an la an.

Stilul de viaţă agitat a determinat pacienţii români să caute alternative în vitamine şi suplimente alimentare, iar legislaţia permite ca suplimentele alimentare, care nu sunt medicamente (cu sau fără reţetă), să fie comercializate şi în supermarketuri.Iar de la câteva produse, marile magazine au ajuns să expună zeci de suplimente alimentare, de la cele pentru slăbit, la vitamina C, magneziu.[1]



Foto 2. Branduri de suplimente alimentare

Sursa: https://www.zf.ro/companii/producatori-romani-la-raft-companiile-romanesti-domina-raftul-de-19523310

Preocupați din ce în ce mai mult de un stil de viață sănătos, românii au contribuit la creșterea exponențiala a pieței suplimentelor alimentare, care, daca își menține ritmul actual, se va dubla în 5 ani.

Este aproape imposibil sa nu auzim zilnic: "Acesta este un supliment alimentar. Citiți cu atenție informațiile de pe ambalaj", fie la radio, când suntem blocați în trafic, ori în pauzele publicitare de la televizor, atunci când urmărim emisiunile preferate, fie de pe panourile publicitare aflate pe drumul spre birou. Piața farma a devenit anul trecut cel mai mare investitor în publicitate și a devansat sectoarele vedetă precum telecom și FMCG (Fast Moving Consumer Goods). Iar suplimentele alimentare nu au fost omise în materie de suplimente nutritive, România este considerată un fel de Făt-Frumos, pentru că în ultimii ani piața suplimentelor alimentare a avut o creștere de poveste, reușind să se dezvolte exponențial, într-un an cât alte piețe în șapte.[1]

Preocuparea tot mai frecventă a românilor pentru un stil de viață sănătos a ajutat din plin la creșterea exponențială a pietei suplimentelor alimentare, ca și faptul că piața a pornit de foarte jos. In continuare, noi și noi jucători sunt atrași de piața locală. In România sunt înregistrate mai bine de 18.000 de suplimente alimentare, anual fiind înscrise peste 1.000 de astfel de produse. Deși la prima vedere poate părea o cantitate uriașa, în termeni de consum pe cap de locuitor, România încă este în urma comparativ cu alte state din Europa. Dacă în statele vestice locuitorii alocă suplimentelor alimentare 100 de euro pe an, românii investesc puțin peste 12 euro.

"Am putea spune că diferența este uriașa, dar trebuie sa ținem cont de vârsta piețelor". Cu toate acestea, piața locala este în creștere, în ciuda crizei economice care a secerat serios veniturile românilor și i-a făcut să-si cântărească mult mai bine alegerile"[1]

Suplimentele alimentare reprezintă surse concentrate de nutrienţi sau alte substanțe cu efect nutritiv. Prin aportul de suplimente se pot corecta dezechilibre înainte să se manifesteze ca boli și astfel se previne și se menține starea de sănătate a organismului. "In ultimii trei ani s-au înregistrat creșteri însemnate pe acest segment de piața, asta și pentru ca mulți jucători din piața farma, respectiv producători de medicamente, au văzut potențialul «suplimentului alimentar» si, cu ajutorul platformelor lor, au creat și introdus și game de produse înregistrate ca suplimente alimentare". In ultimii trei ani a fost o creștere de 30%, potrivit datelor de la Cegedim.[1]

Creșterea explozivă a pieței suplimentelor alimentare din tara se datorează în primul rând capacității producătorilor de a furniza suplimente alimentare care aduc beneficii ce pot fi promovate cu multa ușurința, având în vedere ca medicamentele nu pot fi promovate în media, iar un al doilea factor este nevoia consumatorilor de automedicatie cu diverse vitamine, minerale, produse din plante. Compania Prisum International Trading, condusa de Carmen Ivan are inregistrate 24 de suplimente alimentare și aproape 60 de produse cosmetice de îngrijire personala sub brandul Himalaya Wellness. Desi businessul majoritar este realizat de suplimentele alimentare, în ultimii doi ani compania a înregistrat creșteri de peste 20% cu gama de produse de îngrijire personala. Vedeta incontestabila a portofoliului Prisum este Liv.52, urmat de alte produse recunoscute în piața suplimentelor alimentare, precum Septilin, Koflet, Cystone sau Rumalaya. "Lipsa reacțiilor adverse și a efectelor secundare cântărește mult în balanța alegerii unui produs. Totodată, folosirea plantelor ca remedii terapeutice reprezintă un avantaj de necontestat, iar românii în mod tradițional foloseau plantele pentru îmbunătățirea sănătății. Cu siguranța și factorul economic, prețul accesibil, își are aportul în aceasta creștere. Totodată, piața a avut creșteri spectaculoase și pentru ca producătorii consacrați de medicamente si-au schimbat strategia și au investit mult în acest segment de piața".[1] Un alt motiv care se afla la originea exploziei pieței suplimentelor alimentare este și creșterea deschiderii medicilor, care mai nou recomanda și suplimente alimentare, complementar tratamentului medicamentos.

In ciuda dezvoltării pieței și a creșterii popularității suplimentelor naturale din tara, jucătorii nu au fost feriți de o serie de provocări. Printre acestea mentalitatea consumatorilor, fiindcă pentru a le câștiga încrederea este nevoie de un proces pe termen lung. Pentru ca adopția produselor boi necesita timp, iar românii au nevoie sa înțeleagă de ce boi înseamnă mai bine pentru organism, pentru ten sau pentru mediul înconjurător. O alta provocare întâlnita de companiile care activează pe piața suplimentelor alimentare este de ordin tehnic și vizează procesul de producție și comercializare. Este un joc al optimizării costurilor și al concurentei, fără a face rabat de la calitate sau vreunul de natura etica.

"România este încă la un nivel foarte jos față de alte tari și mai avem nevoie de îmbunătățirea acestui aspect. În al doilea rând ar fi faptul ca unii competitori nu ajută deloc la informarea consumatorilor, ba din contră încearcă să crească pe niște produse de o calitate îndoielnica și nu fac niciun demers în a susține dorința noastră de a educa consumatorul, care în final ar putea sa-i ajute pe toți cei implicați în acest proces"[1]. Problemele din piața sunt legate de flexibilitatea prea mare a legislației, care permite avizarea prea ușoara pentru un supliment alimentar.

Secom are un portofoliu de peste 250 de produse, iar categoriile principale pe care le deține sunt suplimentele alimentare și fito-dermatocosmeticele. Topul celor mai performante suplimente ale companiei este condus de produsele pentru copii, acestea fiind urmate de cele pentru probleme digestive, osteoarticulare și cele pentru susținerea sistemului nervos. Produsele destinate celor mici se bucura de un succes aparte, pentru ca una dintre linii este creată de un medic pediatru renumit și și-a găsit cu rapiditate o nișă foarte clară. De curând compania și-a extins gama de produse cu o nouă categorie, cea dedicată fito-dermato-cosmeticelor, iar ca planuri de viitor Secom are intenția să introducă noi categorii.

"Cred ca cel mai important aspect este că pe piața din România, cu toate că avea o istorie în folosirea suplimentelor alimentare, acestea erau folosite mai mult cu tentă de, cum sa zic sa nu sune urat, băbească, de leac. și aici erau foarte cunoscute tincturile, măcinăturile, ceaiurile, or Secom a adus niște formule făcute în fabrici care respecta niște standarde, vorbim de concentrații, vorbim de tehnologie".[1]

In ceea ce privește evoluția principalelor grupe terapeutice s-au evidențiat creșteri în volum în cazul suplimentelor alimentare naturale pentru sistemul digestiv și pentru metabolism, aparatul cardiovascular, imunostimulare, precum și produse împotriva stresului,

extrem de populare mai ales ca statisticile arată că trei sferturi dintre români se declara stresați, suprasolicitați la locul de munca. Piața suplimentelor alimentare locală este una aglomerată, cu un marketing care se focusează către consumator și beneficiile pe care acesta le poate obține. In unele cazuri însă este necesar ca acesta să își consulte medicul înainte de a folosi un supliment alimentar, mai ales că nu toate produsele din piața au studii clinice și dacă nu se respectă dozele recomandate, pot apărea reacții adverse sau produsele pot sa nu aibă efectul dorit. "Ca și companie, principala noastră provocare este sa educam continuu piața, astfel încât oamenii să realizeze beneficiile produselor naturale în vindecarea unor afecțiuni mai degrabă asociate cu tratamente din medicina modernă. Interesul consumatorilor pentru un stil de viața sănătos, pentru un regim alimentar echilibrat sau pentru mișcare este în creștere și a devenit o necesitate. În acest context favorabil, piața suplimentelor alimentare a crescut cu 10% până la 25%, în ultimii ani, iar această evoluție a fost generată atât de produsele nou lansate pe piață cât și de faptul că românii cumpără produse pentru nevoi specifice, cu valori mai mari. Un alt aspect de care trebuie să ținem cont este dublarea numărului de farmacii. Fiecare farmacie locală deservește aproximativ 2.500 de persoane, iar cu acest nivel România se afla pe locul cinci în Europa, în fața unor state precum Germania, Franța, sau Italia".[1]

În România există cel puțin 30 mari producători de medicamente și în total 125 de firme, a căror arie de activitate include fabricarea medicamentelor, inclusiv homeopate, a substanțelor active, producția de antiseruri, a substanțelor de diagnostic, a vitaminelor etc. Comparativ cu alte state europene, România exportă și de trei ori mai puțin – 350 de milioane față de 1 miliard de euro, cifră atinsă de Ungaria, Cehia, iar capacitatea de creștere nu este suficient exploatată.

În România există cel puțin 30 mari producători de medicamente și în total 125 de firme, a căror arie de activitate include fabricarea medicamentelor, inclusiv homeopate, a substanțelor active, producția de antiseruri, a substanțelor de diagnostic, a vitaminelor etc.

Cifra de afaceri a producătorilor, distribuitorilor și farmaciilor din România a înregistrat o creștere cu 9% în comparație cu anul 2017 și a depășit cu aproape 90% nivelul din 2009, însumând 56,5 miliarde de lei în 2018.

Creșterea pieței farmaceutice locale a fost însoțită și de o evoluție accentuată a profitabilității. Astfel, profitul net al companiilor din industria farmaceutică a ajuns la aproape 3 miliarde de lei în 2018, cu 20% mai mare comparativ cu anul 2017 și cu 162% peste nivelul din 2009. Pentru 2020, analiștii KeysFin estimează depășirea nivelului de 3,5 miliarde de lei.

În industria farma locală, în 2018 existau aproximativ 68.000 de angajați.

Vă invităm să vedeți mai jos care sunt cei mai mari producători farma de pe piața românească, evaluați în baza cifrelor oficial raportate către Ministerul Finanțelor și informațiilor făcute publice de companii.

6. Topul celor mai mari jucători pharma din piața românească

Terapia SA conduce topul celor mai mari companii producătoare de medicamente din România, cu o cifră de afaceri de 730 de milioane de lei în 2018 și cu un profit net de 146 de milioane de lei. Anul 2019 a adus companiei o creștere atât a cifrei de afaceri – 736 de milioane de lei -, cât și a profitului – 149 de milioane de lei – aflându-se în al nouălea an de creștere consecutivă. Terapia este o companie a Sunpharma și exportă, potrivit datelor făcute publice de companie, în 22 de piețe externe unde a avut 107 autorizații de punere pe piață în 2019. Polonia, Rusia și Ucraina reprezintă cele mai mari piețe de desfacere. Portofoliul conține 223 de autorizații de punere pe piață, 36 suplimente alimentare, un produs cosmetic și cinci dispozitive medicale, la data de 31 martie 2020 fiind depuse 34 de dosare noi.

Zentiva SA se află pe locul doi, cu o cifră de afaceri de 461 de milioane de lei, cu un profit net de 262 de milioane de lei pentru 2018. În 2019, compania a marcat una dintre cele

mai mari creșteri, atingând o cifră de afaceri de 541 de milioane de lei. De asemenea, Zentiva anunța un record de producție în 2019, ajungând la 105 milioane de cutii de medicamente (reprezentând peste 3 miliarde de unități galenice), cu 4 milioane mai mult decât în 2018. În primele 3 luni ale acestui an, compania raporta o creștere cu 2,6% a cifrei de afaceri, comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut. 2019 a fost și anul investițiilor, compania investind 25 de milioane de lei în capacitățile sale de producție. Potrivit datelor companiei, Zentiva comercializează peste 140 produse pe piața locală, dar și externă, exportând în 29 de țări.[1]

Antibiotice SA este al treilea cel mai mare producător de pe piața românească și înregistrează de 11 ani neîntrerupt creșteri ale cifrei de afaceri. Pentru 2019, Antibiotice a raportat o cifră de afaceri de 390 de milioane de lei, mai mult cu 25 de milioane de lei față de 2018. Conform datelor companiei, în anul 2019 s-a înregistrat cel mai mare ritm de creștere al vânzărilor la export din ultimii cinci ani, exporturile reprezentând 40 la sută din cifra de afaceri a companiei. Veniturile din vânzări, înregistrate în primele trei luni ale anului 2020 au constituit 73,63 milioane lei, cu 13% mai mari decât valoarea înregistrată la finalul trimestrului I al anului anterior. Această creștere, potrivit companiei, a fost determinată de avansul cu 48,7% a veniturilor din vânzări pe piața din România. Foarte important pentru compania românească e că, în primul trimestru, exportul de Nistatină, pentru care Antibiotice își menține de peste 5 ani poziția de lider mondial în producția acesteia, nu a fost afectat de pandemia generată de Covid-19. Fiind o substanță activă și nu un medicament, restricțiile legislative nu au limitat livrările către partenerii internaționali. Vânzările de Nistatină au înregistrat o creștere cu 13% față de nivelul planificat și cu 27% față de trimestrul I 2019, atingând o valoare de aproximativ 18 milioane lei.

Sandoz SRL, o divizie a Norvartis, cu sediul la Târgu Mureș, a înregistrat o cifră de afaceri de 356 de milioane de lei în 2018 și peste 412 milioane lei în 2019. De asemenea, profitul net al companiei a fost de aproape 22 de milioane de lei în 2018, ceea ce o clasează pe locul patru după cifra de afaceri. În 2019 profitul a fost de două ori mai mic – 10,8 milioane lei. Sandoz este o divizie a Grupului Novartis și un lider mondial în domeniul medicamentelor generice și al medicamentelor biosimilare.

Biofarm SA se clasează pe locul cinci, cu afaceri de peste 195 de milioane de lei în 2019, cu o creștere de 11 milioane de lei față de 2018. Biofarm este cel mai important producător român de capsule gelatinoase moi, între primii 3 producători români de soluții și suspensii pentru administrare orală și unul dintre cei mai mari fabricanți de comprimate și drajeuri din România. Compania are peste 200 de produse în portofoliu, ce acoperă peste 60 de arii terapeutice. Compania românească este prezentă în 12 țări – Azerbaidjan, Cehia, Cipru, Georgia, Irak, Lituania, Malta, Republica Moldova, Rusia, Ungaria, Ucraina şi Kârgâzstan. Exportul a reprezentat 4% din vânzările totale în unități ale companiei din anul 2018, cu o creștere prognozată de 10 % în 2019.

Rompharm SRL, administrată de bulgarii Georgiev Venelin Stoyanov și Atanassov Rossen Atanassov, a încheiat anul 2018 cu o cifră de afaceri de 164 de milioane de lei, cu un profit net de 34 de milioane de lei. În 2019, Rompharm a derulat afaceri în valoare de 220 de milioane de lei şi a raportat un profit net de 54,55 milioane de lei. Compania și-a început activitatea în 2004 cu două linii de producție de soluții sterile și nesterile, iar ulterior s-a extins pe fabricarea formelor solide, injectabile, seringi pre-umplute și soluții perfuzabile.

Compania Gedeon Richter România S.A. este una dintre cele 6 subsidiare producătoare ale Gedeon Richter Plc., iar la nivelul țării noastre, Grupul dezvoltă activitate integrată pe verticală: dezvoltare și producție de medicamente prin fabrica Gedeon Richter România S.A. din Târgu Mureș, distribuție prin compania Pharmafarm S.A. și retail de medicamente prin lanțul de farmacii Richter. Compania comercializează pe piața internă un

număr de peste 60 de medicamente fabricate la Târgu Mureș. Aceste produse sunt fabricate în aproximativ 300 de forme de prezentare pentru toate piețele pe care compania este prezentă.

Gedeon Richter România S.A. menține un ritm ascendent al cifrei de afaceri, raportând, pentru 2018, aproape 159 de milioane de lei, în timp ce în 2019, producătorul mureșean a înregistrat 185 de milioane de lei. Profitul net din 2019 a trecut de 8 milioane de lei, mai exact 8,17 milioane de lei.

Labormed Pharma SA (Alvogen), acum parte a grupului Zentiva, și-a dublat profitul în 2018, ajungând la 31 de milioane de lei, cu o cifră de afaceri de 144 de milioane de lei. Pentru 2019, Labormed Pharma a raportat o cifră de afaceri de 177,79 de milioane de lei şi un profit net de 25,64 milioane de lei. Alvogen este prezentă pe piața farmaceutică din România de la începutul anului 2010, axându-se inițial pe activități de marketing și vânzări pentru produsele nou lansate ale companiei. În decembrie 2012, grupul Alvogen a achiziționat unul dintre cei mai mari producători români independenți de medicamente generice de la acea vreme – Labormed Pharma, devenind centru de excelență de producție și cercetare. În luna aprilie a acestui an, Zentiva a anunțat că a finalizat procurarea Alvogen, alături de achizițiile companiilor Creo din Marea Britanie și Solacium din România.

Fiterman Pharma, o companie cu sediul în Iași, care produce medicamente OTC și pe bază de rețetă, dar și suplimente alimentare și dermatocosmetice, se clasează în top 10 cele mai profitabile companii producătoare din domeniul farma din România. În 2018, compania ieșeană și-a dublat cifra de afaceri, înregistrând 131 de milioane de lei, cu un profit net de 6 milioane de lei. În 2019 și-a dublat profitul net, ajungând la 13,58 milioane de lei, raportat la o cifră de afaceri, de asemenea, în creștere de 139,43 de milioane de lei. Fondată în 1994, compania are peste 190 de angajați și produce o gamă largă de preparate, de la afecțiuni respiratorii, până la analgezice, dermatologice, axându-se în special pe vitamine și minerale.

Infomed Fluids SRL, specializată în fabricarea și comercializarea produselor farmaceutice destinate terapiilor parenterale și medicinei de urgență, a înregistrat în 2018 și 2019 o cifră de afaceri de peste 120 de milioane de lei. Infomed oferă un portofoliu larg de produse esențiale renale și spitalicești, inclusiv soluții sterile intravenoase, sisteme de perfuzie, nutriție parenterală, anestezice, antibiotice etc.

Producători phama din Transilvania

B.Braun Pharmaceuticals SA (cod CAEN 2110), parte componentă a grupului B.Braun în România, a înregistrat o cifră de afaceri de 40 de milioane de lei în 2018 și 47 milioane lei în 2019. Compania B. Braun Melsungen A.G. și-a înființat sucursala din România în octombrie 1998, în Timișoara, încurajată de succesul înregistrat în alte țări din regiune, precum Polonia, Ungaria, Cehia sau Slovacia. Compania B. Braun Medical SRL își începe, astfel, drumul spre topul companiilor furnizoare de produse și soluții de tratament la cele mai avansate standarde de calitate, prin intermediul celor trei divizii ale sale: Hospital Care (soluții perfuzabile, pompe, nutriție, sisteme stomice etc.), Outpatient Market (dezinfectanți, mănuși, tratament plăgi etc.) și Aesculap (echipamente și instrumentar chirurgical, camere implantabile, proteze chirurgicale etc.). În 1999 începe producția de soluții perfuzabile sub licență B. Braun de către SC Helvetica Profarm SA în Timișoara, punându-se astfel bazele unei povești de succes ce în 2010 a devenit B. Braun Pharmaceuticals SA și care în 2017 a anunțat startul unui proiect de tip “greenfield” cu o investiție estimată de site-urile de specialitate la peste 100 milioane de euro.

Polisano Pharmaceuticals, fondată la Sibiu, a raportat în 2018 o cifră de afaceri de 17 milioane de lei, iar în 2019 – de 8,8 milioane de lei. Fabrica de medicamente Polisano Pharmaceuticals este o investiție de 70 de milioane de euro, inaugurată în 2015. În 2017 Grupul Grampet a devenit acționar majoritar al companiei, acum deținând 65% din acțiuni. Câte 6% dețin Innovation Platform Capital CEE SRL și Innovation Platform Capital Investments LLC. Restul acțiunilor sunt deținute de avocatul Remus Borza (10%) și de

familia Nicoleta și Adrian Munteanu (12%). În 2019, compania obținuse autorizație de funcționare pentru producția de medicamente oncologice solide.

Brașovenii de la Mebra au încheiat anul 2019 cu afaceri de 11,3 milioane de lei și un profit net de 2,4 milioane de lei, aflându-se într-un trend ascendent. Compania care își are rădăcinile în fosta fabrică de pastă de dinți şi pansamente Norvea Braşov, este cunoscută pentru pansamente și benzi adezive, Medplast fiind brandul companiei cel mai cunoscut pe piața românească. De asemenea, producătorul este apreciat pentru gamele de produse dermatocosmetice, precum și pentru gama Medband de benzi adezive folosite în industrie. Mebra îi are ca administratori pe Ioan Ungureanu, Valentin Draghici și Erzsebet Kapitan, acțiunile companiei fiind deținute de nouă asociați.

Aesculap Prod, cu sediul la Târgu Mureș, a înregistrat o cifră afacere în creștere în 2019 – aproape 12 milioane de lei, cu un profit net de 2,5 milioane de lei. Acționar unic al Aesculap Prod este compania Ropharma, care deține rețele de distribuție și de retail de medicamente, o companie producătoare de medicamente în Republica Moldova, o fabrică de lactate, precum și spitalul privat multidisciplinar Sfântul Constantin din Brașov.

Aesculap Prod continuă tradițiile „Laboratorului Galenic", înființat în 1976, cu o vastă experiență în fabricarea produselor farmaceutice solide și a unor produse medicamentoase pe bază de plante. Odată cu privatizarea firmei, în aprilie 1999, a început reorganizarea și modernizarea acesteia. Începând cu anul 2004 întreaga activitate de producție s-a orientat către gama suplimentelor alimentare care conțin un spectru larg de vitamine şi minerale esențiale precum și alte substanțe nutritive importante: lactoferina, luteina, imunoglobuline din colostru, silimarina, glucozamina, condroitina. La sfârșitul anului 2019 portofoliul Aesculap Prod cuprindea 62 de produse.

7. Etica în comunicare în domeniul publicității suplimentelor alimentare

Comunicarea publicitară, indiferent de industria la care face referire, este supusă unui proces complex de codificare. Ea trebuie să fie în permanenta concordanta cu prevederile codurilor elaborate de diferite instanțe și asociații profesionale, cât și cu legislația ce reglementează comunicarea publică și comunicarea comercială.

În România, piața suplimentelor alimentare se află într-o creștere susţinută de mai mulți ani iar publicitatea produselor farma şi implicit a suplimentelor alimentare este în topul industriilor cu cel mai mare consum de publicitate.

Românii vizionează într-un an milioane de reclame la medicamente, suplimente alimentare și dispozitive medicale. În condițiile acestei avalanșe de reclame, promovarea trebuie să fie reglementată în mod adecvat, să fie echilibrată şi susţinută în mod corespunzător de surse de informații complete și validate științific și în același timp să fie bine înțeleasă influența potențială asupra deciziei de tratament, asupra rezultatelor şi costurilor, așa cum susțin reprezentanți ai pacienților, dar și autoritățile. Publicitatea suplimentelor alimentare în secolul XXI este reglementata prin directive, legi, regulamente, ghiduri şi coduri de etică diferite în fiecare țară, dar guvernate de aceleași principii.

În România, ca şi în celelalte state membre UE, publicitatea pentru suplimente alimentare este guvernată de prevederile Regulamentului 1924/2006 al Comisiei Europene şi de cele ale Regulamentului 1169/ 2011 în ceea ce privește afirmațiile legate de nutriție şi sănătate.

Publicitatea suplimentelor alimentare include:

- publicitatea destinată publicului larg
- publicitatea destinată profesioniștilor din domeniul sănătății,
- vizitele reprezentanților medicali la prescriptori,
- furnizarea de mostre,

➢ sponsorizarea de întâlniri promoționale pentru profesioniștii din domeniu etc., precum și orice formă de promovare destinată să stimuleze prescrierea, distribuirea, vânzarea sau consumul de suplimente alimentare.

Codul de "Bune Practici în Etichetarea și Publicitatea Suplimentelor Alimentare" a fost elaborat de către Patronatul Român al Industrie Suplimentelor Alimentare cu scopul de a oferi îndrumare companiilor membre PRISA, dar și de a ajuta companiile care produc, importă și comercializează suplimente alimentare.[1]

În Codul de „Bune Practici în Etichetarea și Publicitatea Suplimentelor Alimentare”[1] se precizează următoarele aspecte:

- Sunt inacceptabile informațiile care, într-o parte a unui anunț publicitar, inclusiv ilustrații, induc în eroare, chiar dacă acestea sunt modificate sau contrazise în altă parte.
- Toate descrierile, afirmațiile și comparațiile care se referă la fapte constatabile în mod obiectiv, trebuie să fie fundamentate.
- Nici o comunicare comercială nu trebuie să încurajeze, în mod direct sau indirect, utilizarea nediscriminatorie, inutilă sau excesivă a suplimentului alimentar în cauză.
- Comunicările comerciale trebuie să se deosebească clar de materialele editoriale.
- Comunicările comerciale pentru suplimente alimentare nu trebuie să fie plasate sau acceptate având la bază juxtapunerea cu materialele editoriale, care sugerează că produsele sunt potrivite pentru scopurile pentru care acestea nu pot fi promovate.
- Comunicarea comercială nu va denigra sau nu va ataca alte produse, bunuri sau servicii.
- Comunicarea comercială nu va denigra medicina tradițională sau medicamentele alopate.
- Comunicarea comerciala nu trebuie să sugereze faptul că starea de sănătate poate fi afectată dacă nu se consumă produsul.
- Comunicarea comerciala nu trebuie să sugereze că efectele administrării unui produs sunt garantate.
- Suplimentele alimentare, nu trebuie să fie prezentate ca fiind pentru uz medical(sunt interzise Mențiunile privind prevenția, tratamentul sau vindecarea bolilor)
- Afirmațiile care exagerează calitățile produsului, directe sau implicite, nu sunt acceptate. Comunicările comerciale nu trebuie să folosească cuvinte precum "magic", "mistic", "miraculos", "produsul minune" sau „unic”, precum și sinonime ale acestora.
- În comunicările comerciale pentru produse care combină ingrediente din surse naturale, cu ingrediente sintetice, termenul "natural" trebuie să fie utilizat numai cu referire la ingredientele la care se aplică
- Nu se poate face afirmația conform căreia administrarea unui supliment alimentar nu este însoțita de efecte secundare.
- Toate comparațiile trebuie să fie echilibrate, echitabile și argumentate. Comparațiile nu vor denigra pe nedrept sau nu vor discredita un produs concurent, un ingredient sau un tratament. Afirmațiile despre superioritatea unui produs comparativ cu un produs concurent trebuie să fie susținute de teste comparative directe sau similare.
- Nu sunt permise recomandările personalităților vieții publice, culturale, științifice, sportive ori de alte persoane, care, datorită celebrităților, pot încuraja consumul acestor produse sau tratamente; precum și recomandarea unui produs pentru că a primit autorizație de vânzare.
- Mențiunile privind sănătatea nu trebuie să sugereze faptul că alimentele consumate, nu pot oferi o dietă sănătoasa sau că pot apărea deficiențe mari de vitamine sau minerale.
- Comunicările comerciale pentru suplimentele alimentare trebuie să evite orice sugestie conform căreia acestea pot ține loc de un regim alimentar echilibrat.

- Mențiunile de sănătate și nutriționale enumerate în anexa la Regulamentul (CE) 1924/2006, Regulamentul (CE) 432/2012 și Regulamentul (CE) 563/2013 sunt permise în comunicările comerciale către consumatori[1]

Concluzii

Piața suplimentelor alimentare locală este una aglomerată, cu un marketing care se focusează către consumator și beneficiile pe care acesta le poate obține. In unele cazuri însă este necesar ca acesta să își consulte medicul înainte de a folosi un supliment alimentar, mai ales că nu toate produsele din piața au studii clinice și dacă nu se respectă dozele recomandate, pot apărea reacții adverse sau produsele pot sa nu aibă efectul dorit. Preocuparea tot mai frecventă a românilor pentru un stil de viată sănătos a ajutat din plin la creșterea exponențială a pietei suplimentelor alimentare, ca și faptul că piața a pornit de foarte jos. In continuare, noi și noi jucători sunt atrași de piața locală.

În România sunt înregistrate mai bine de 18.000 de suplimente alimentare, anual fiind înscrise peste 1.000 de astfel de produse. Deși la prima vedere poate părea o cantitate uriașa, în termeni de consum pe cap de locuitor, România încă este în urma comparativ cu alte state din Europa. Dacă în statele vestice locuitorii alocă suplimentelor alimentare 100 de euro pe an, românii investesc puțin peste 12 euro.

Suplimentele alimentare reprezintă surse concentrate de nutrienţi sau alte substanțe cu efect nutritiv. Prin aportul de suplimente se pot corecta dezechilibre înainte să se manifesteze ca boli și astfel se previne și se menține starea de sănătate a organismului.

Referinte bibliografice

1. Baker Michael J., and Michael Saren, eds. *Marketing theory: A Student Text*. *Sage*, 2010.
2. Baker Michael J., *Marketing strategy and management*, Education *Macmillan International Higher*, 2014.
3. Baker, Michael J., and Michael Saren, eds. Marketing theory: A Student Text. Sage, 2010
4. Balaure Virgil (coordinator), *Marketing*, Editura *Uranus*, Bucureşti, 2003.
5. Constantin Florescu, Petre Malcomete, Nicolae Al. Pop, *Marketing. Dicționar explicativ*, Editura *Economică*, București, 2003.
6. Daniel, Cross Ogohi. *Effects of marketing strategies on organizational performance*. International Journal of Business Marketing and Management, 2018, 3.9: 1-9.
7. Gârdan Iuliana Petronela, *Planul de marketing*, de la obiective la rezultate, Editura *Universitară*, Bucureşti, 2017.
8. Gershoff, Andrew D.; Kivetz, Ran; Keinan, Anat. *Consumer response to versioning: How brands' production methods affect perceptions of unfairness*. Journal of Consumer Research, 2012, 39.2: 382-398.
9. Gurgu Elena, *Comunicare integrata in marketing – Note de curs si aplicaţii*, Editura *Fundaţiei România de Mâine*, Bucureşti, 2019.
10. Gurgu Elena, *Discurs corporatist şi tehnici de persuasiune*, Editura *Fundaţiei România de Mâine*, Bucureşti, 2018.
11. Gurgu Elena, *Strategii si tactici de relatii publice,* Editura *Fundaţiei România de Mâine*, Bucureşti, 2018.
12. Jelev Viorica, *Marketingul serviciilor*, Editura *Fundaţiei România de Mâine*, Bucureşti, 2013.
13. Kotler Philip, Keller Kevin Lane, *Marketing management*, 15th global edition, Pearson Education Limited, Harlow, 2016..
14. Ots, Mart; Nyilasy, Gergely. *Integrated marketing communications* (IMC): Why does it fail?: An analysis of practitioner mental models exposes barriers of IMC implementation. *Journal of Advertising Research*, 2015, 55.2: 132-145.
15. Seclaman Vasile, *Comportamentul consumatorului de publicitate*, Editura Sigma, Bucureşti, 2014.
16. Suherly, H., et al. *Marketing performance as the impact of marketing mix strategy* (7p) *with determination of market attraction and company's resources*. International Journal. United Kingdom, 2016, 573-574.
17. Popescu Cecilia, *Comunicarea în marketing: concepte, tehnici, strategii*, Editura *Uranus*, Bucureşti, 2003.

O NOUA FILOSOFIE A PERCEPTIEI MARKETINGULUI PRIN ANALIZA PIATEI PRODUSELOR DE AMENAJARI INTERIOARE ÎN CONTEXT PANDEMIC

A NEW PHILOSOPHY OF MARKETING PERCEPTION BY ANALYZING THE MARKET OF INTERIOR DESIGN PRODUCTS IN A PANDEMIC CONTEXT

Coordonator ştiinţific: Conf. univ. dr. **Cristian UŢĂ**

Bogdan Cătălin MĂCIUCĂ, Marketing IF, absolvent,
Facultatea de Ştiinţe Economice Bucureşti

Rezumat: *Am ales această lucrare deoarece sunt angajat în cadrul a S.C. DELTA STUDIO S.R.L şi pot conduce, astfel, o cercetare bazată pe principiile reale utilizate de manager, cu scopul de a propune îmbunătăţiri ale strategiei şi noi modalităţi de dezvoltare a marketingului pe o piata si intr-o companie, fără tactici care ar putea ataca principiile etice profesionale şi morale. Obiectivul acestei lucrări este de a analiza piata de amenajari interioare precum si elementele care stau la baza mediului de afaceri şi influenţează dezvoltarea unei companii, din toate punctele de vedere, ajungând, astfel, la puterea de compromis şi etica profesională, care ajută la implementarea şi conştientizarea unui nou mod de percepţie a unor acţiuni şi principii pe care orice companie ar trebuie să le urmărească şi să le pună în aplicare. Lucrarea de fata reprezintă o introducere pe piaţa produselor de amenajări interioare printr-o analiză a ultimilor cinci ani, atât la nivel naţional cât şi internaţional, cu privire la politicile economice în domeniu, evoluţia domeniului economic, cererea, oferta, tendinţele de consum şi comportamentul consumatorilor, pe baza unor date statistice reale, precum şi câteva aspecte ale cadrului legislativ. Datele statistice și informațiile au fost preluate din articole, reviste și jurnale de specialitate, precum și din anumite rapoarte sau statistici ale Institutului Național de Statistică al României, ale BNR sau din datele statistice ale Eurostat.*

Cuvinte cheie: *perceptia marketingului, piata amenajarilor interioare, Pandemia COVID-19*

Abstract: *I chose this paper because I am an employee of S.C. DELTA STUDIO SRL and can thus conduct research based on the real principles used by the manager, in order to propose improvements to the strategy and new ways of developing marketing in a market and in a company, without tactics that could attack the principles professional and moral ethics. The objective of this paper is to analyze the interior design market as well as the elements that underlie the business environment and influence the development of a company, from all points of view, thus reaching the power of compromise and professional ethics, which helps to implement and awareness of a new way of perceiving actions and principles that any company should follow and implement. This paper is an introduction to the market of interior design products through an analysis of the last five years, both nationally and internationally, on economic policies in the field, the evolution of the economic field, demand, supply, consumption trends and behavior. consumers, based on real statistics, as well as some aspects of the legislative framework.The statistical data and information were taken from articles, magazines and specialized journals, as well as from certain reports or statistics of the National Institute of Statistics of Romania, of the NBR or from the statistical data of Eurostat.*

Keywords: *marketing perception, interior design market, COVID-19 Pandemic*

Introducere

Arhitectura de interior este un domeniu care se află într-o continuă ascensiune. Dacă în trecut doar oamenii inzestraţi îşi permiteau să apeleze la serviciile unui arhitect sau designer de interior pentru proiectarea unui spaţiu, iar proiectele erau complexe şi includeau conceptul şi analiza fiecărei funcţiuni care completa spaţiul respectiv, în zilele noastre, din ce în ce mai mulţi consumatori apelează la servicii profesionale de design interior, indiferent dacă au de proiectat un singur corp de mobilier, de amenajat un spaţiu mic precum o cameră, o locuinţă

individuală, ori un spaţiu complex destinat publicului (restaurant, cafenea, hotel etc). Consider că acest lucru se datorează evoluţiei domeniului arhitectural şi desfacerea acestuia în mai multe ramuri (arhitectura de exterior, arhitectura de interior, designul de produs, designul de mobilier etc), însă un aport l-au avut şi marketerii care au ştiut să se folosească de avantajele şi efectele acestui domeniu asupra clienţilor.

1.Istoric, apariţie şi evoluţie amenajari si design interior

"Evoluţia habitatului uman este o istorie în formă concretă a design-ului" (Français, Relié, 1965). Termenul de "design" de interior a apărut în anul 1851, provine din engleză şi se referă la proiectarea spaţiului interior, prin planuri, secţiuni, schiţe tehnice, concept şi diverse desene şi schiţe ambientale care propun o amenajare interioară care să fie în concordanţă cu exteriorul şi specificul clădirii, armonizând funcţionalitatea obiectelor cu aspectul acestora şi armonia generală a spaţiului. Rolul unui arhitect / designer de interior este de a însufleţi un spaţiu şi de a-i imprima un anumit sentiment, în funcţie de destinaţia acestuia, de căldură, apartenenţă (pentru o locuinţă), de inspiraţie şi concentrare (pentru un spaţiu de lucru, de birouri), de relaxare etc.

Deşi putem vorbi de o anumită formă a designului de interior şi înainte de secolul al XIX-lea, acesta nu reprezenta o profesie foarte bine definită, ci reprezenta mai mult o sarcină care era atribuită constructorului, zidarului, ori tapiţerului, artizanului etc. Dacă ne gândim la perioada antică, India antică, frescele din piramidele Egiptului antic sau cele din Grecia antică şi Roma antică etc, se poate observa preocuparea pentru arhitectura de interior prin picturile folosite, detaliile coloanelor,, loggiile, ferestrele, materialele şi texturile utilizate. Mobilierul a evoluat de la forme arhaice la forme care preluau supleţea corpului uman. Apoi, de-a lungul secolului al XVII-lea şi al XVIII-lea şi începutul secolului al XIX-lea, interioarele erau la opţiunea gospodinelor, cu scopul de a armoniza spaţiul interior şi de a utiliza mobilier mai mic şi uşor manevrabil pentru activităţile de zi cu zi. De asemenea, arhitecţii angajau un meşteşugar ori tapiţer să îi ajute în finalizarea designului interior. Astfel, formele care anterior erau regulate şi masive, devin din ce în ce mai ornamentate. Amintim aici stiluri specifice precum: Renaştere, baroc, rococo, neoclasicism francez,stilul Empire, eclectic, Art Nouveau, Art Deco, modernism, postmodernism etc)

Arhitectura de interior a apărut ca o consecinţă a dezvoltării societăţii şi a evoluţiei continue a tehnologiei, a sistemelor şi echipamentelor. Aceasta devine o ramură a arhitecturii, care se ocupă strict cu realizarea şi coordonarea proiectelor de amenajări interioare a spaţiilor, de la concept, posibilităţi de producţie, până la execuţie. Reprezintă o artă, prin care fiecare obiect de mobilier este adus la un randament funcţional cât mai înalt şi la un aspect cât mai plăcut şi potrivit stilului arhitectural pentru care se optează. Astfel, această predilecţie pentru amenajarea spaţiilor interioare ia amploare în a doua jumătate a secolului al XIX-lea, oamenii optau pentru mobilier de interior cu detalii şi ornamente care să le pună cât mai bine în evidenţă statutul social. Prin urmare, apar diverse companii de mobilier care să ofere aceste servicii din ce în ce mai căutate.

Profesia de designer / arhitect de interior este foarte bine conturată şi pusă la punct în a doua jumătate a secolului al XX-lea, după al doilea război mondial, când încep să apară şi programele de studii şi pregătire a viitorilor arhitecţi de interior. Apar ulterior magazinele de prezentare, numite showroom-uri, în care companiile care comercializează produse de amenajări interioare, creează spaţii ambientale, reconstituiri, cu scopul de a prezenta clienţilor cele mai bune modalităţi de utilizare şi înglobare a bunurilor comercializate în conceptul general arhitectural al unei locuinţe sau al oricărui tip de spaţiu interior care urmează a fi amenajat. Astfel, din ce în ce mai mulţi comercianţi încearcă să găsească soluţii ingenioase pentru a atrage clienţii şi pentru a le satisface nevoile la cel mai înalt nivel. Aşa cum este

conturat şi în studiul „Designul şi calitatea vieţii” de Denisa Pătraşcu şi Bogdan Pătraşcu şi conform precizărilor anterioare, putem afirma: „Dacă până acum aproape 150 de ani design-ul era în strânsă legătură cu interiorul, astăzi fiecare detaliu al existenţei noastre este legat de el.”

Prin urmare, companiile din domeniul amenajărilor interioare realizează analize foarte dezvoltate ale pieţei de consum, pentru a determina cât mai bine nevoile, cerinţele şi viziunile beneficiarilor. Un proiect de interior se bazează pe foarte multe etape care sunt gestionate şi verificate constant cu clientul. Astfel, este furnizat un set complex de servicii care gestionează dezvoltarea şi implementarea amenajării de interior, pentru a asigura funcţionalitatea şi calitatea proiectului final. Pentru a exemplifica acest demers, am realizat o diagramă Gantt (Fig.1) în care am explicat, la nivel conceptual, etapele pe care orice companie care activează în domeniul produselor de arhitectură de interior ar trebui să le urmărească pentru a asigura finalitatea proiectului şi pentru a satisface nevoile clientului.

TASK	INCEPUT	DURATA (zile)	FINALIZARE
CONSILIERE	13-04-20	2	14-04-20
Discutii antemasuratori			
Informare client despre costurile serviciului de design interior			
Stabilire zi pentru masuratori			
MASURATORI	15-04-20	1	15-04-20
Deplasare la locatia clientului			
Realizare masuratori			
Discutii despre preferinte in materie de culori, finisaje, stiluri etc			
REALIZARE RELEVEU	16-04-20	2	17-04-20
Planuri, vederi, sectiuni in AUTOCAD			
OFERTARE	18-04-20	1	18-04-20
Realizare oferta finala serviciu design bazata pe masuratorile exacte luate la fata locului			
Aprobare client			
PROIECTARE	20-04-20	5	24-04-20
Realizare concept arhitectural			
Realizare schite 2D in AUTOCAD			
Realizare randari tridimensionale in 3DSMAX			
Trimitere propuneri catre client			
DISCUTII CU CLIENTUL	25-04-20	3	27-04-20
Discutii pe baza propunerilor trimise			
PROIECTARE FINALA	27-04-20	3	29-04-20
Realizare modificari pe baza discutiei cu clientul			
Trimitere proiect final catre client			
Aprobare client			
PLATA	30-04-20	1	30-04-20
OFERTARE Terramob	01-05-20	2	02-05-20
Ofertarea mobilierului propus in proiectul de design interior			
Aprobare client			
PROIECTARE	04-05-20	26	31-05-20
EXECUTIE			
LIVRARE			

Figura 1. Diagrama Gantt. Proiect de design interior

(Sursa: Arhivă personală*)*

Acest studiu este realizat de mine şi este bazat pe experienţa proprie câştigată în cadrul companiei Delta Studio, în urma proiectelor pe care le-am finalizat cu success, în colaborare cu arhitecţi de interior. Astfel, propunerea anumitor produse către un client prespune o

discuţie preliminară, pentru a înţelege şi a percepe cât mai bine nevoile şi cerinţele acestuia. Această consiliere se păstreză pe tot parcursul proiectului şi se bazează pe o comunicare permanentă cu clientul. Atunci când cerinţele sunt clare, urmează dezvoltarea proiectului, care se compune din mai multe etape: măsurători, realizare releveu, ofertare, proiectare, implementare. Tot parcursul este realizat în colaborare cu arhitecţi care propun cele mai bune metode şi idei de organizare a spaţiului, şi, bineînţeles, în strânsă legătura cu clientul, pentru a fi la curent cu cerinţele sale.

Piaţa produselor de amenajări interioare se află într-o continuă dezvoltare, companiile de profil încercând să găsească soluţii din ce în ce mai ingenioase pentru a acoperi cât mai multe categorii de consumatori, atât pentru produse de lux, cât şi produse şi concepte accesibile tuturor categoriilor sociale. De asemenea, tendinţele variază în fiecare an, aducând consumatorilor concepte cât mai moderne şi aplicate tuturor gusturilor, iar „România încearcă să se adapteze din ce în ce mai mult pieţelor naţionale, care sunt ţări cu tradiţii în care se lansează anual colecţii renumite la nivel mondial: Paris, Milano, Madrid etc.”[1]

2. Piaţa internaţională a produselor de amenajări interioare

Piaţa produselor de amenajări interioare este direct proporţională cu evoluţia construcţiilor la nivel internaţional. Fie că este vorba de clădiri rezidenţiale, nerezidenţiale, inginereşti sau orice alt tip de construcţii care implică amenajarea spaţiului interior, creşterea nivelului de investiţii şi cererea pieţei presupun implicit creşterea producţiilor şi comercializarea produselor de amenajări interioare. Prin urmare, am analizat câteva grafice şi date statistice oferite de agenţii de încredere care analizează constant creşterea economiei mondiale în toate domeniile. Conform statisticilor realizate de Euler Hermes[1] (Fig.2), lider global şi un renumit specialist în domeniul garanţiilor, care se ocupă cu asigurarea de credite şi gestionarea riscurilor, comparativ cu perioada de criză din anul 2009, în ultimii cinci ani s-a înregistrat o creştere importantă a industriei de construcţii la nivel global. De asemenea, anul 2018 a atins punctul culminant al acestei perioade de evoluţie, preconizându-se că în anii următori acest ciclu va continua cu o creştere anuală în medie de 2 % în toate ţările dezvoltate.[1]

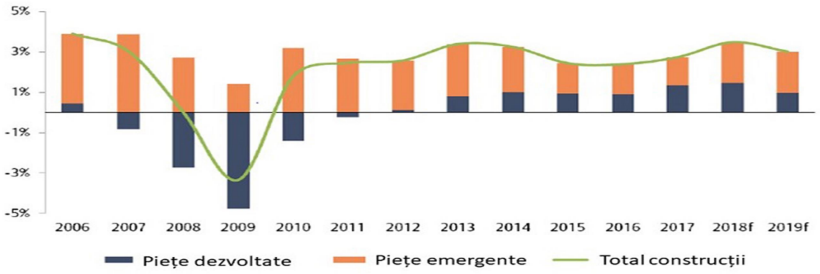


Figura 2. Ceşterea industriei de construcţii globale
(Sursa: Statistici Naţionale, Analiza studii Allianz
https://www.bricoretail.ro/studii-de-piata/sectorul-constructiilor-la-nivel-mondial.html)

Acelaşi studiu ne oferă şi o perspectivă mult mai clară a acestei creşteri, aplicată pe cele mai dezvoltate ţări din lume din punct de vedere economic, în care s-au înregistrat cele mai bune evoluţii pe perioada anilor 2008 - 2018 (Fig.3). Se poate observa primul loc, care este ocupat de China, lider în domeniul construcţiilor, urmată de Turcia, Indonezia şi India, care au înregistrat, de asemenea, creşteri foarte mari.



Figua 3. Ceşterea volumelor în top 20 pieţe majore de construcţii (2008-2018)
(Sursa: Statistici Naţionale, Analiza studii Allianz
https://www.bricoretail.ro/studii-de-piata/sectorul-constructiilor-la-nivel-mondial.html)

În ceea ce priveşte anul 2019, aşa cum a preconizat Grupul Euler Hermes, după atingerea punctului culminant din 2018, a urmat o perioadă de decelerare a ritmului economic.(Fig.4) Astfel, analizând datele statistice oferite de Bloomberg[1], acest an a fost "dominat de tensiuni şi negocieri economice SUA – China şi schimbarea de abordare în materie de politică monetară. A fost şi un an al divergenţei dintre stabilizarea ritmului de creştere economică şi euforia înregistrată în sfera pieţei de capital. "[1] Însă, conform aceleaşi surse, spre sfârşitul anului 2019, mai exact, în decembrie, cu câteva luni înainte de declararea stării de urgenţă şi a pandemiei cauzată de infestarea la nivel global cu COVID-19, se înregistrase o ameliorare în ceea ce priveşte comerţul international şi industria mondială. "Astfel, volumul comerţului internaţional a crescut cu 0.3% luna/luna în decembrie, iar dinamica an/an a revenit în teritoriu pozitiv dupa şase luni (0.5%, cea mai bună evoluţie din martie). "[1]

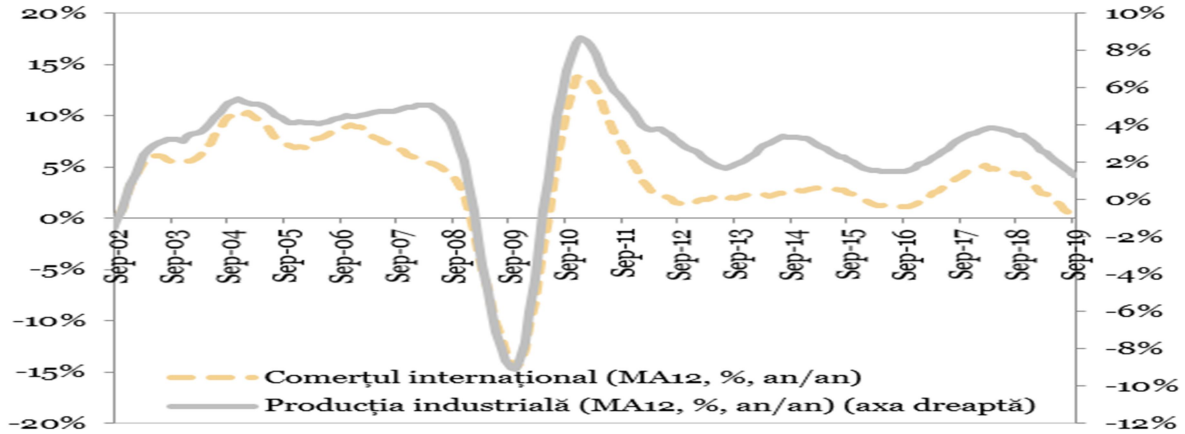


Figura 4. Economia mondială în 2019
(Sursa: BT pe baza datelor Bloomberg,
https://www.bancatransilvania.ro/blog/analize-bt/economia-mondiala-in-2019/)

Luna decembrie a anului 2019 a reprezentat momentul în care s-au confirmat primele cazuri de pneumonie de cauză necunoscută, ulterior identificată ca fiind infecţie cu coronavirus (COVID-19), în oraşul Wuhan, China. Primele decese şi conştientizarea gravităţii situaţiei şi riscului ridicat de răspândire a noului virus, au dus la reacţii ferme din partea autorităţilor la nivel mondial. Astfel, oraşul Wuhan este primul care intră în carantină, pe data de 22 ianuarie, conform OMS.[1] Cazurile de înmulţire se răspândesc într-un ritm alert în tot acest timp. Astfel, după analiza numărului de îmbolnăviri şi evoluţia rapidă a bolii (Fig.5), pe data de 11 martie 2020, OMS declară că focarul de coronavirus a devenit o pandemie.[1]

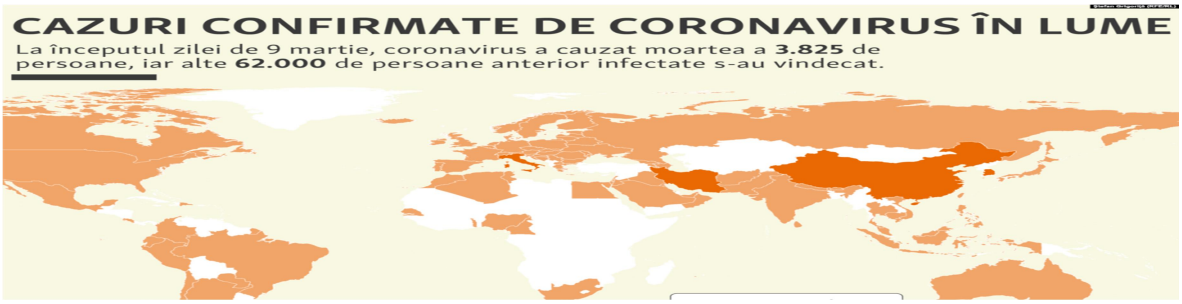


Figura 5. Cazuri confirmate de coronavirus în lume (9 martie)
(Sursa: BT pe baza datelor Eurostat ,
https://www.bancatransilvania.ro/blog/analize-bt/economia-zonei-euro-in-scadere-in-trimestrul-i/)

Perioada următoare declarării pandemiei de coronovirus a declanşat foarte multe reacţii. Printre previziunile la nivel global relizate la acel moment, putem aminti următoarele:

Bloomberg: *"Conform celui mai negru scenariu, efectele economice ar putea include recesiuni în Statele Unite, în zona euro sau în Japonia, dar şi cea mai mică valoare de creştere economică înregistrată vreodată în China. În total, circa 2,7 de trilioane de dolari ar putea fi pierderea la nivelul producţie mondiale - echivalentul produsului intern brut al Marii Britanii."*

BBC: "Fiind o situaţie în plină evoluţie, una rapidă şi imprevizibilă, economiştii nu au oferit date certe privind efectele exacte care vor fi resimţite în pieţele financiare. Conform datelor Organizaţiei pentru Cooperare şi Dezvoltate Economică (OCDE), economia mondială va înregistra cea mai scăzută valoare a creşterii economice din 2009. Experţii OCDE au revizuit prognoza de creştere pentru 2020 la doar 2,4%, faţă de 2,9% precum arătau datele prezentate în noiembrie 2019."

FMI: "Cele mai recente estimări ale Fondului Monetar International indică un impact tranzitoriu al acestei epidemii asupra evoluţiei economiei mondiale în 2020 (diminuarea ritmului anual de creştere a economiei cu 0,1 puncte procentuale la 3.2%). De altfel, indicatorii de încredere din principalele blocuri economice ale lumii au evoluat mixt în perioada recentă."

Astfel, toţi analiştii economici şi liderii în domeniu au privit cu teamă această pandemie, încercând să prevină şi să gestioneze cât mai bine consecinţele acesteia, întrucât China, punctul zero al focarului, reprezintă, aşa cum am menţionat anterior, conform datelor statistice realizate la nivel mondial, un lider în domeniul economic, mai ales în piaţa construcţiilor şi, implicit, a produselor de amenajări interioare, fiind cel mai important exportator al lumii. Din acest motiv, au apărut foarte multe probleme de aprovizionare, întrucât majoritatea companiilor importau foarte multe produse sau materii prime din China. Mai mult decât atât, restricţiile aplicate în lume, au condus la o scădere drastică a consumului şi a cererii, cauzate de imposibilitatea companiilor de a-şi continua activitatea pe perioada pandemiei.

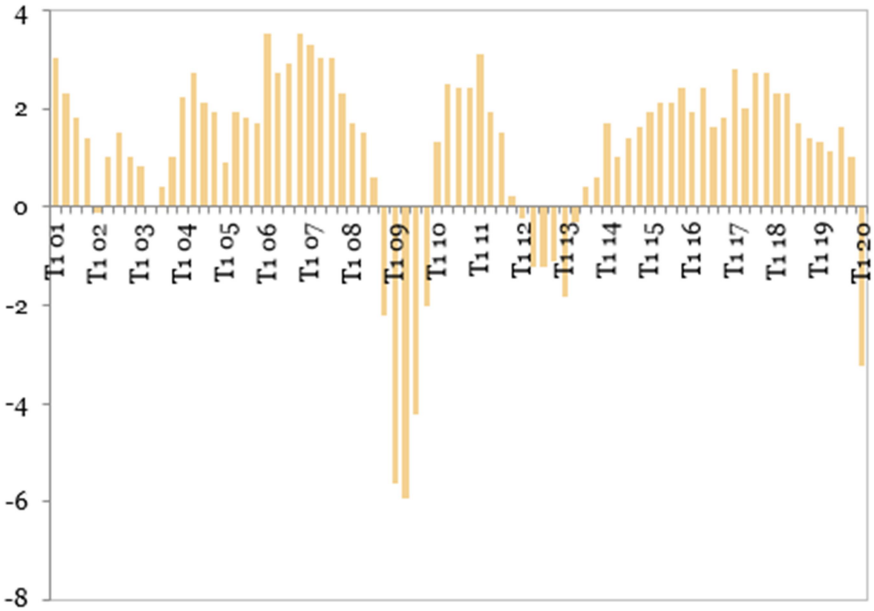


Figura 6. Evoluţia PIB-ului Zonei Euro
(Sursa: BT pe baza datelor Eurostat ,
https://www.bancatransilvania.ro/blog/analize-bt/economia-zonei-euro-in-scadere-in-trimestrul-i/)

Conform statisticlor oferite de Eurostat[1], se înregistrează o scădere bruscă a PIB[1]-ului Zonei Euro[1], „cu 3.8% trimestru/trimestru în T1 2020, pe fondul incidentei şocului indus de pandemie şi restricţiilor implementate pentru contracararea crizei sanitare.”[1] (Fig.6) Mai mult decât atât, analizele FMI[1] arată impactul pe care acest virus l-a avut şi continuă să îl aibe asupra celor mai mari puteri economice ale lumii. Acest lucru va influenţa într-un mod negativ comportamentul consumatorilor şi încrederea lor în realizarea de investiţii. (Fig.7, Fig.8)

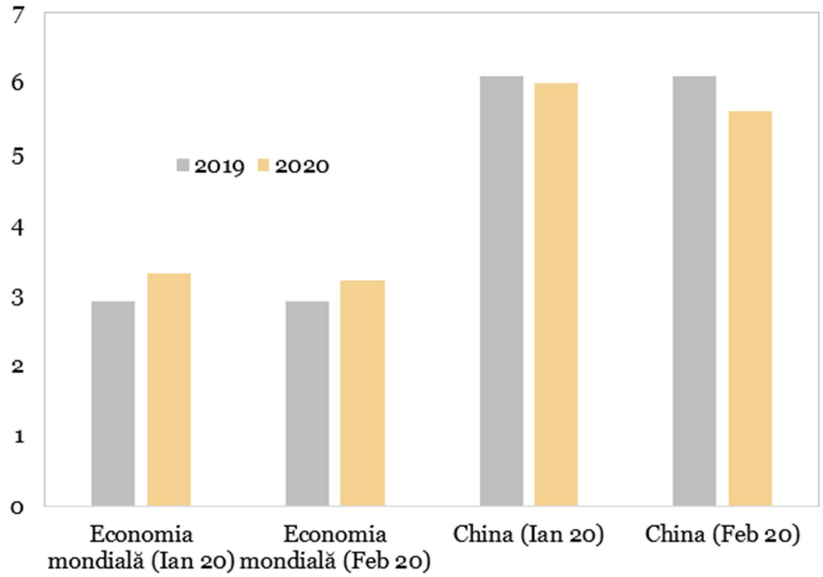


Figura 7. Impactul epidemiei de coronavirus asupra evoluţiei economiei mondiale în 2020
(Sursa: BT pe baza datelor FMI,
https://www.bancatransilvania.ro/blog/analize-bt/impact-marginal-al-epidemiei-corona-virus-asupra-evolutiei-economiei-mondiale-in-2020/)

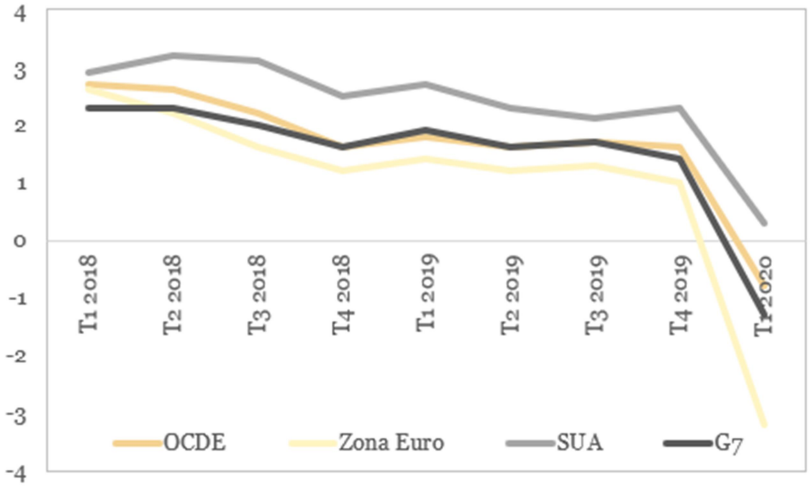


Figura 8. PIB-ul ţărilor dezvoltate în scădere cu 0.8% an/an în Trimestrul I
(Sursa: BT pe baza datelor OCDE[1],
https://www.bancatransilvania.ro/blog/analize-bt/pib-ul-tarilor-dezvoltate-in-scadere-cu-0-punct-8-procente-an-an-in-trimestrul-i/)

Se înregistrează o îmbunătăţire şi o reducere a ritmului a declinului din punct de vedere al economiei şi al sectoarelor de producţie şi servicii în luna mai şi începutul lunii iunie. Conform indicatorului PMI (Fig. 9, Fig. 10), este evidenţiată creşterea mondială şi, în special, economia industriei prelucratoare din China cu un procent destul de mare, datorită măsurilor luate în decursul ultimilor luni. Acest lucru prevede o îmbunătăţire a situaţiei economice în domeniul construcţiilor şi al amenajărilor interioare. Aprovizionările din China şi alte state exportatoare se deschid treptat, permiţând astfel companiilor de profil să îşi poată onora comezile şi să îşi reia activitatea într-un ritm normal. Deşi este prevăzut un nou val al infectării cu virusul COVID-19, iar riscul de contaminare este încă prezent, întreprinderile din domeniul amenajărilor interioare încearcă să intre pe un făgaş normal, apelând la diverse strategii pentru a proteja angajaţii şi clienţii. Este un lucru cert că piaţa construcţiilor şi imobiliarelor a avut foarte mult de suferit la nivel internaţional, însă atitudinea întreprinzătorilor şi puterea de revenire şi recâştigare a încrederii oamenilor în puterea de investiţie, va dicta cursul şi evoluţia anilor ce vor urma.

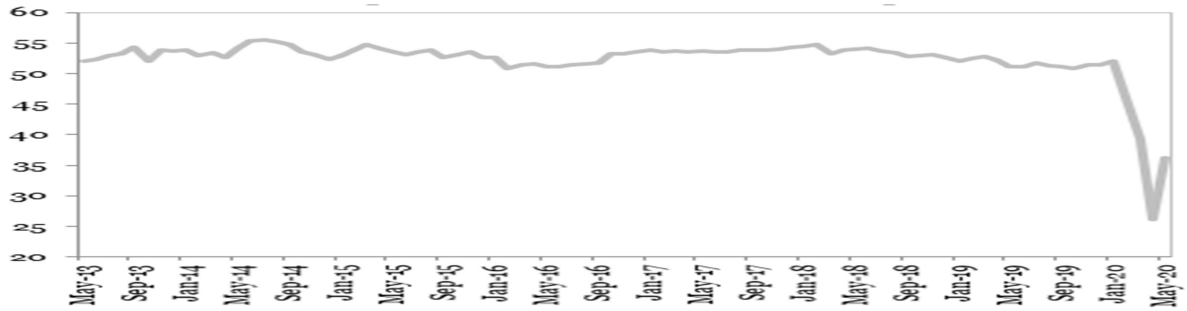


Figura 9. Indicatorul PMI[1]. Economia mondială, ritm de ajustare în luna mai
(Sursa: BT pe baza datelor Bloomberg,
https://www.bancatransilvania.ro/blog/analize-bt/economia-mondiala-ritmul-de-ajustare-in-atenuare-in-luna-mai-/)

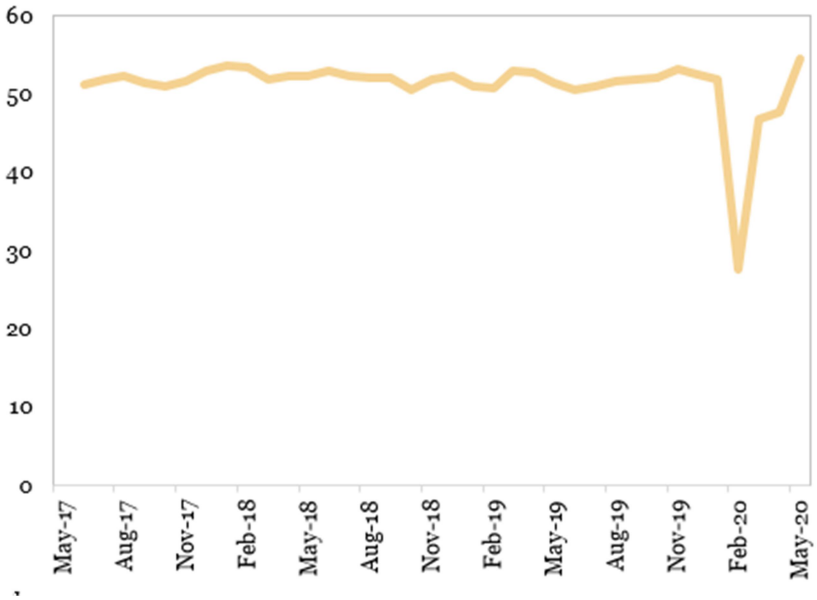


Figura 10. Indicatorul PMI. Economia Chinei, ritm de ajustare în luna mai
(Sursa: BT pe baza datelor Bloomberg,
https://www.bancatransilvania.ro/blog/analize-bt/economia-chinei-in-crestere-in-luna-mai/)

3. Piaţa naţională a produselor de amenajări interioare

România este una dintre ţările care au avut o evoluţie economică foarte mare în anul 2019, înainte de declararea pandemiei cu COVID-19. Deşi a fost înregistrată o scădere în perioada 2016-2018, analizând situaţia dintr o perspectivă mai largă, putem observa o stabilizare şi usoară creştere comparativ cu perioada crizei din anul 2009.(Fig.11)

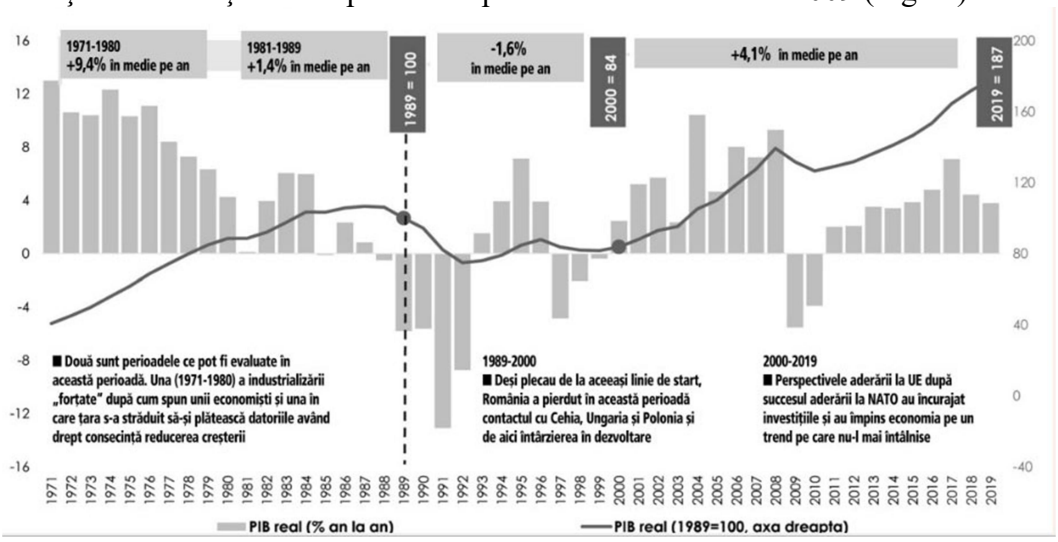


Figura 11. Evoluţia economiei româneşti în ultimii 50 de ani
(Sursa: *http://www.analizeeconomice.ro)*

Însă, este un lucru cert faptul că investiţiile realizate în economia naţională au ajuns la un nivel care nu a mai fost atins în ultimul deceniu. Conform datelor statistice şi graficelor economice existente în spaţiul online pe care le-am studiat, oferite de agenţii de profil care analizează evoluţia economică pe diferite sectoare de afaceri, pot susţine că a existat o creştere economică de aproximativ 18% în 2019. (Fig.12)

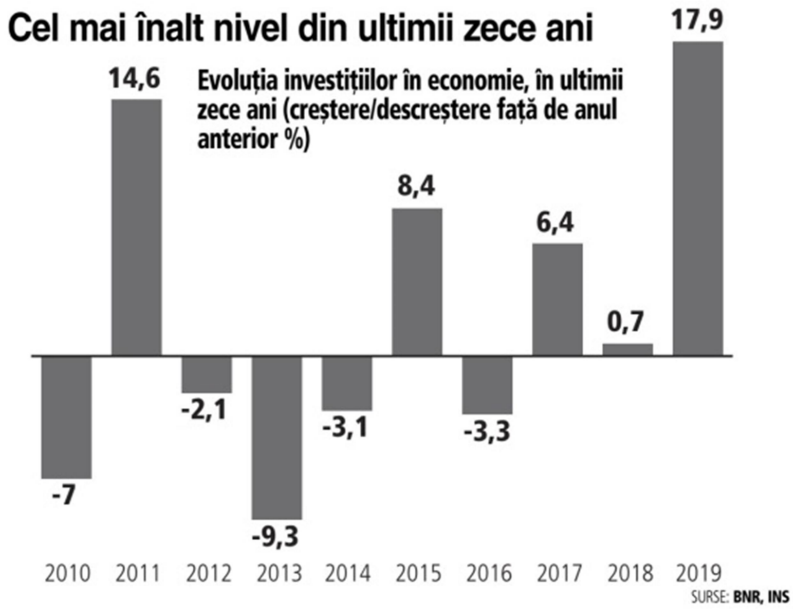


Figura 12. Investiţiile în economia României au crescut în 2019 cu aproape 18%, cel mai înalt nivel din ultimul deceniu
(Sursa: BNR, INS , *https://www.zf.ro/eveniment/investitiile-in-economia-romaniei-au-crescut-in-2019-cu-aproape-18-cel-mai-inalt-nivel-din-ultimul-deceniu-18955549)*

Astfel, am cercetat evoluţia unor firme de profil, sortând câteva companii care se încadrează în domeniul amenajărilor interioare şi care se ocupă cu comerţul materialului lemnos şi al materialelor de construcţie şi echipamentelor sanitare, comerţul cu amănuntul al mobilei, al articolelor de iluminat şi al articolelor de uz caznic etc. Printre acestea am identificat societatea comercială S.C. ARABESQUE S.R.L., care este lider de piaţă în topul afacerilor de profil din România, cu o cifră de afaceri de peste un miliard de lei în decursul ultimului an, înregistrând în medie un profit net de aproximativ 40 de milioane de lei, în decursul ultimilor cinci ani.

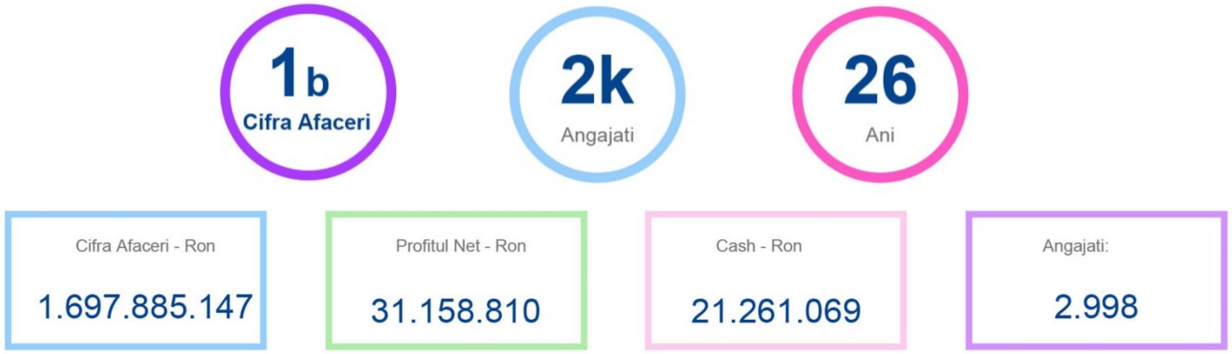


Figura 13. Date firmă S.C. ARABESQUE S.R.L.
(Sursa: RisCo, *https://www.risco.ro/marketing/firma/5340801)*

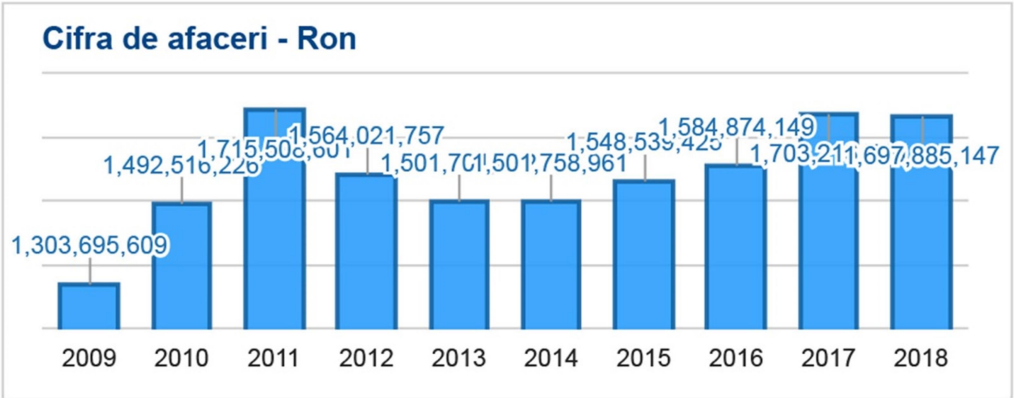


Figura 14. Cifra de afaceri S.C. ARABESQUE S.R.L.
(Sursa: RisCo *https://www.risco.ro/marketing/firma/5340801)*

Conform graficelor realizate de RisCo[1] se observă o creştere considerabilă a cifrei de afaceri, pe perioada ultimilor cinci ani, de aproximativ 7%. De asemenea, mai putem menţiona companii precum S.C. Ikea S.A., S.C. Mobexpert S.R.L., S.C. Delta Studio S.R.L., care au înregistrat creşteri anuale ale cifrelor de afaceri de peste 14% până în anul 2019.

Însă, aşa cum am analizat la nivel internaţional, sfârşitul anului 2019 a adus un regres în creşterile economice ale fiecărei ţări. România întră în acest declin, înregistrând pierderi mari pe parcursul a mai multor luni consecutiv. (Fig.15)

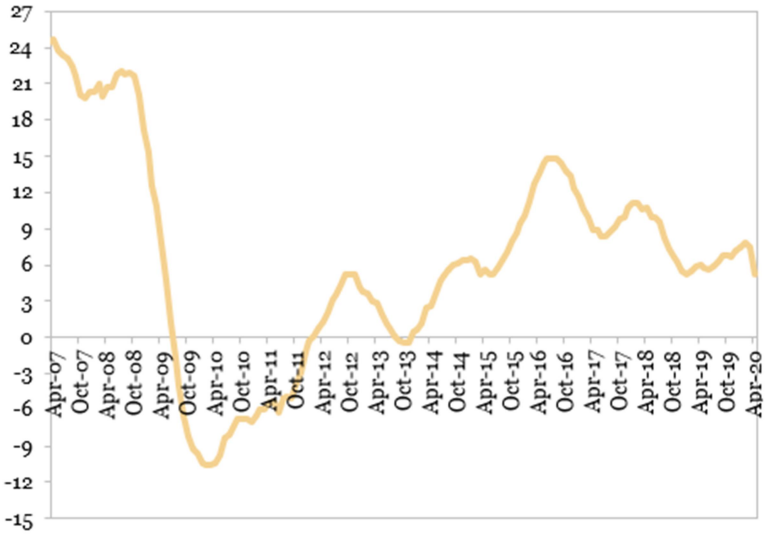


Figura 15. Evoluţia comerţului cu amănuntul în România
(Sursa: BT pe baza datelor INS,
https://www.bancatransilvania.ro/blog/analize-bt/comertul-cu-amanuntul-in-urcare-cu-15-an-an-la-patru-luni/)

Totodată, se observă puterea de consum în ceea ce priveşte achiziţionarea de bunuri de folosinţă îndelungată, în comparaţie cu celelalte mari grupe la care se înregistrează pierderi foarte mari. Acest lucru denotă lipsa încrederii consumatorilor şi retragerea lor de pe piaţă, ei fiind un punct important al redresării economiei ţării. (Fig. 16) De asemenea, efectele negative sunt cauzate şi de importurile intermediare, a bunurilor de consum, reducerea serviciilor de transport rutiere, aeriene, serviciul turistic, înregistrându-se cereri foarte mici în cazul hotelurilor sau a restaurantelor. Acestea sunt doar câteva aspecte care au condus la diminuarea procentului evoluţiei economice în majoritatea domeniilor.

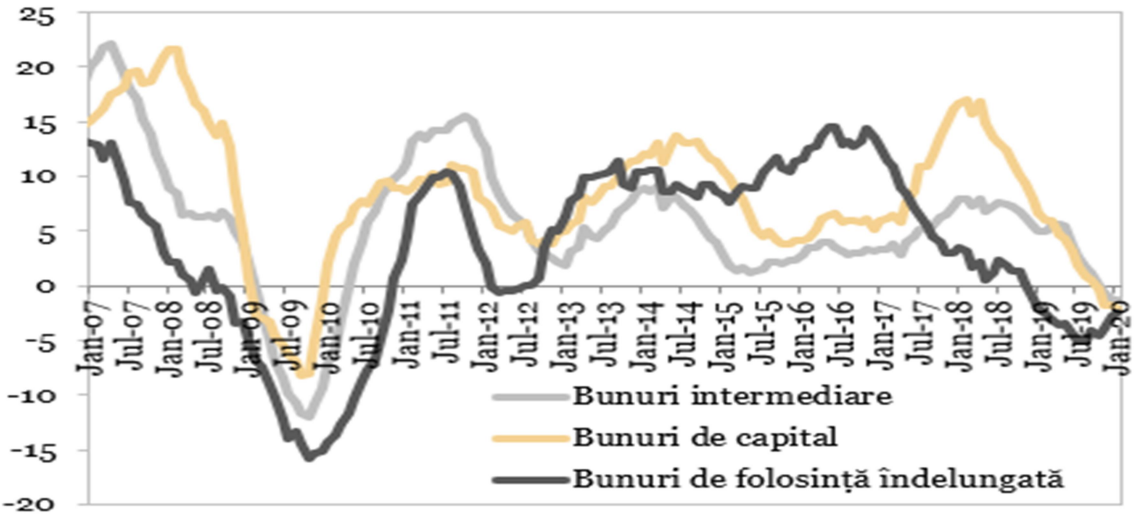


Figura 16. Producţia industrială pe marile grupe în România
(Sursa: BT pe baza datelor INS,
https://www.bancatransilvania.ro/blog/analize-bt/productia-industriala-a-crescut-cu-un-ritm-lunar-de-2-procente-in-ianuarie/)

O ameliorare în ceea ce priveşte încrederea în economia naţională s-a înregistrat în luna mai conform datelor publicate de Comisia Europeană. (Fig. 17) Acest lucru este datorat ridicării graduale a restricţiilor implementate din cauza efectelor răspândirii coronavirusului. Astfel, nivelul de creştere a încrederii în economia românească s-a plasat peste nivelul Zonei Euro (principalul partener economic al României). De asemenea," indicatorul de încredere în construcţii a urcat cu un ritm lunar de 9.3 puncte la -30.8 puncte în mai, perioadă în care în Zona Euro acest indicator a continuat să scadă, iar indicatorul de încredere din comerţul cu amănuntul a crescut cu 5.1 puncte luna/luna la -19.8 puncte în mai, situându-se peste nivelul din Zona Euro, pe fondul perspectivelor mai bune de dezvoltare a acestui sector pe plan intern."[1] Prin urmare, în urmare acestor analize şi date statistice, putem deduce că se preconizează o creştere a acestor indici, creştere care se bazează pe ridicarea continuă a restricţiilor, creşterea increderii investitorilor şi dinamica pieţei financiare.

În prezent, companiile de top, precum firma S.C.ARABESQUE S.R.L., pe care am analizat-o mai sus, încearcă să reintre pe piaţa amenajărilor interioare şi să caute soluţii pentru a stopa efectele negative produse de pandemie. Astfel, conform unui articol semnat de Iulian Luca, publicat pe un site de analize financiare, mai multe firme din România încearcă să se relanseze pe piaţa economică, în această listă fiind menţionată şi compania S.C.ARABESQUE. S.R.L. "Declaraţia vine în condiţiile în care guvernele din întreaga lume pregătesc sute de miliarde de dolari în pachete de stimulare pentru a ajuta economiile să se redreseze în urma impactului pandemiei de coronavirus şi în timp ce se pregătesc să prezinte planuri naţionale de combatere a schimbărilor climatice îmbunătăţite în temeiul Acordului de la Paris. În următoarele săptămâni, mai multe economii majore vor lua decizii cheie în eforturile lor de redresare, inclusiv Planul de redresare economică a Uniunii Europene, noi pachete de stimulare din Statele Unite ale Americii şi India şi summit-ul şefilor de stat ai ţărilor din G7 din luna iunie."[1]

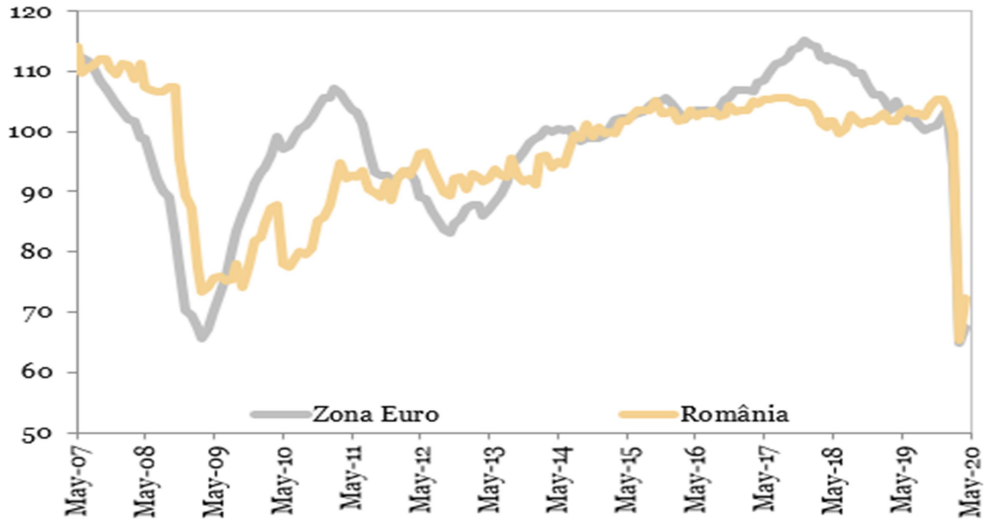


Figura 17. Indicatorul de încredere în economie
(Sursa: BT pe baza datelor Comisiei Europene, *https://www.bancatransilvania.ro/blog/analize-bt/increderea-in-economie-in-ameliorare-in-luna-mai/)*

Prin urmare, sunt de părere că piaţa amenajărilor interioare îşi va reveni treptat, însă această revenire depinde de foarte mulţi factori externi, atât factori economici, care ţin de economia naţională şi internaţională, cât şi de factori sociali sau medicali. De aceea previziunile asupra perioadei următoare sunt puţine şi destul de reţinute. O astfel de încercare a fost realizată de FM Global[1] care a realizat un top al celor mai bine poziţionate economii pentru a-şi reveni din criză. România se află în acest grafic pe locul 36. (Fig. 18)

Locul 36 din 130

Cel mai bine poziționate economii pentru a-și reveni din criză

Țară	Poziție la nivel mondial	Scor cumulat	Scor economie	Scor risc	Scor lanț de aprovizionare
Norvegia	1.	100,0	82,1	94,3	87,9
Danemarca	2.	97,2	74,8	87,4	91,3
Elveția	3.	97,0	87,6	77,5	87,3
Germania	4.	96,6	72,2	96,4	87,6
Finlanda	5.	94,3	68,7	86,7	90,7
Suedia	6.	94,1	72,0	87,1	88,1
Luxemburg	7.	94,0	91,3	79,9	78,7
Austria	8.	93,6	72,4	83,2	88,7
SUA (zona de vest)	9.	92,4	60,9	100,0	86,3
Marea Britanie	10.	91,0	63,3	78,4	92,6
...					
România	36.	65,6	59,4	68,4	57,4

SURSA: **FM Global - 2019 Global Resilience Index**

Fig. 18. Cele mai bine poziţionate economii pentru a-şi reveni din criză
(Sursa: FM Global, *https://www.zf.ro/companii/retail-agrobusiness/cat-de-repede-isi-va-reveni-lumea-dupa-covid-19-romania-se-afla-pe-19059789)*

4. Aspecte legislative în domeniul produselor de amenajări interioare

„Politica de protecţie a consumatorilor se găseşte din ce în ce mai mult în centrul principalelor provocări cu care se confruntă cetăţenii, economia şi societăţile iar nevoia de încredere din partea consumatorilor, care să stimuleze economia, nu a fost niciodată atât de mare. Tocmai de aceea, la nivelul Uniunii Europene au fost reglementate principii directoare al căror scop este protecţia consumatorului. Aceste principii au fost incluse într-o Startegie comună a statelor comunitare, strategie prevăzută pentru perioada 2007-2013 şi care stabileşte şi acţiunile care trebuie întreprinse la nivelul Uniunii Europene în vederea realizării obiectivelor propuse." (Remus Baciu, Adriana Deac, 2019)

Dacă în secolul al XX-lea, legislaţia europeană privind protecţia consumatorului nu era foarte clar delimitată şi dezvoltată, fiind foarte greu de aplicat, în secolul al XXI-lea, evoluţia economiei a determinat lansarea unor principii mult mai elaborate. (Rickett, Telfer, 2003) Noţiunea de „comsumator" a fost prima dată definită în „Carta drepturilor consumatorilor"[1], realizată de J.F.Kennedy[1], în anul 1962, care nu a mai fost finalizată la momentul respectiv, din cauza asasinării acestuia, însă a fost implementată ca model de referinţă pentru elaborarea legilor privind protecţia consumatorilor, apărute în SUA şi alte ţări în 2003. (Baciu R., 2009)

Evoluţia tehnicii şi a echipamentelor a presupus un grad de dezvoltare foarte ridicat la nivelul comerţului. Produsele au căpătat valenţe şi posibilităţi de dezvoltare foarte variate, întrucât sunt foarte greu de ţinut sub control. Apariţia modernismului, a multifuncţionalităţii şi automatismului au ajutat foarte mult la această evoluţie. Astfel, conturarea unor legi şi politici care să apere consumatorii a fost o necesitate. Principiile conturate initial de J.F.Kennedy au fost dezvoltate şi aplicate la un nivel mult mai înalt, interesele consumatorilor devenind promordiale. În 2006, conform unei decizii a Parlamentului European şi a Consiliului Uniunii Europene, „a fost instituit un program de acţiune comunitară în domeniul politicii de protecţie a consumatorilor pentru perioada 31 decembrie 2006-31 decembrie 2013, scopul acestuia fiind de a completa, sprijini şi monitoriza politicile statelor membre şi de a contribui la protejarea sănătăţii, siguranţei şi intereselor economice şi juridice ale consumatorilor şi de a promova dreptul acestora la informare şi la educaţie, precum şi dreptul de a se organiza pentru a-şi apăra interesele." [1] Astfel, începând cu anul 2013 consumatorii au beneficiat de un nivel de încredere mult mai mare în produse şi în agenţii de vânzări, bazat pe un set de obiective şi acţiuni prevăzute de Comisia Europeană: „culegerea, schimbul şi analizarea datelor şi informaţiilor, sprijin pentru consultanţă ştiinţifică şi evaluarea riscurilor, elaborarea iniţiativelor legislative şi a altor iniţiative de reglementare, contribuţii financiare pentru funcţionarea organizaţiilor europene ale consumatorilor care reprezintă interesele consumatorilor, acţiuni de consolidare a competenţelor organizaţiilor regionale, naţionale şi europene de consumatori, asigurarea aplicării efective a normelor de protecţie a consumatorilor."

Astfel, ideile prevăzute de strategia europeană şi implementate în legislaţia română privind protecţia consumatorilor sunt desfăşurate pe doua direcţii: legi generale şi legi speciale. Legislaţia generală în România referitoare la protecţia consumatorilor este reprezentată de principalelor obligaţii pe care întreprinderile le au în relaţiile cu consumatorii. Printre acestea amintim: obligaţia de a răspunde pentru daune actuale şi viitoare, obligaţia de a introduce pe piaţă produse sigure, testate şi / sau certificate, obligaţia de a asigura siguranţa produselor şi de a oferi produse autentice şi obligaţia de a informa consumatorii etc.

Legislaţia specială cuprinde o zonă specifică marketingului şi anume protecţia consumatorilor împotriva înşelătoriilor şi a clauzelor abuzive. Este vorba de Legea nr. 158 din 18 iulie 2008, republicată conform art. II din Legea nr. 202/2013, privind publicitatea înşelătoare şi publicitatea comparativă. .Încă din explicarea termenilor prezentei legi ne putem da seama ca publicitatea înşelătoare este o practică destul de des utilizată în practicile de marketing, indiferent de domeniu : art.3, pct. b): „publicitate înşelătoare - publicitatea care, în orice mod, inclusiv prin modul de prezentare, induce sau poate induce în eroare persoanele

cărora i se adresează ori care iau contact cu aceasta şi care, din cauza caracterului înşelător, poate afecta comportamentul economic al acestora … ". De asemenea, articolul 5 dezvoltă câteva aspecte prin care se poate determina o astfel de publicitate înşelătoare, spre exemplu modificarea preţurilor sau a metodelor de calcul, condiţiile de distribuire, rezultatele aşteptate ca urmare a utilizării lor etc.

Răspunderea producătorului este determinată de calitatea acestuia, fiind cel care trebuie să analizeze şi să evalueze riscurile legate de produsele pe care le pune în circulaţie, stabilind şi măsurile necesare pentru diminuarea lor. Prin urmare, apare obligaţia ca producătorii să răspundă în mod direct pentru daunele provocate. Prezenta lege prevede sancţiuni şi contravenţii care se pedespsesc cu amenzi care variază între 3000 - 60000 lei, în funcţie de gravitatea obligaţiunilor şi drepturilor consumatorului nerespectate.

Concluzii

Companiile de profil (finisaje, sanitare, fabrici de mobilier etc) au pus în aplicare diverse tactici care să atragă consumatorii, precum includerea unor servicii de design, ori colaborări cu arhitecţi şi designeri de top. Consider că aceste strategii sunt din ce în ce mai utilizate de manageri, însă există foarte multe cazuri în care satisfacerea clientului provoacă anumite decizii care implică încălcarea statului obiectiv şi denatuarea funcţională a produselor comercializate. Astfel, sunt de părere că marketingul şi arhitectura sunt două domenii care conlucrează şi ale căror evoluţii ar trebui analizate concomitent.

Referințe bibliografice

1. **Andrei Rădulescu**, economist senior la Banca Transilvania, *https://www.bancatransilvania.ro/blog/analize-bt/economia-mondiala-in-2019/*
2. **Andrei Rădulescu,** economist senior la Banca Transilvania, *https://www.bancatransilvania.ro/blog/analize-bt/economia-zonei-euro-in-scadere-in-trimestrul-i/*
3. **Andrei Rădulescu**, *https://www.bancatransilvania.ro/blog/analize-bt/increderea-in-economie-in-ameliorare-in-luna-mai/*
4. *https://en.wikipedia.org/wiki/Euler_Hermes*
5. **Helen Branswell, Andrew Joseph** - *Who declares the coronavirus outbreak a pandemic*,
6. **Iulian Luca,** *https://www.capital.ro/pandemia-are-un-aspect-pozitiv-155-de-companii-de-top-au-semnat-declaratia.html*
7. **Studiu Euler Hermes,** *https://www.forbes.ro/studiu-euler-hermes-2018-s-atins-punctul-culminant-al-ciclului-din-sectorul-constructiilor-133707*
8. *https://www.statnews.com/2020/03/11/who-declares-the-coronavirus-outbreak-a-pandemic/*
9. *http://consumator.gov.md/rom/comunicate-de-presa/mesaj-cu-ocazia-zilei-mondiale-a-drepturilor-consumatorilor*
10. *https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/euro-area/what-euro-area_ro*
11. *https://ec.europa.eu/info/departments/eurostat-european-statistics_ro*
12. *https://en.wikipedia.org/wiki/FM_Global*
13. *https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/?uri=CELEX:32006D1926*
14. *https://ro.wikipedia.org/wiki/Fondul_Monetar_Interna%C8%9Bional*
15. *https://ro.wikipedia.org/wiki/John_Fitzgerald_Kennedy*
16. *https://ro.wikipedia.org/wiki/Produs_intern_brut*
17. *https://www.financialmarket.ro/terms/bloomberg/*
18. *https://www.financialmarket.ro/terms/indicele-pmi/*
19. https://www.igloo.ro/category/interior/
20. *https://www.mae.ro/node/1481*
21. *https://www.risco.ro/monitorizare-firme*

IMPACTUL COVID 19 ASUPRA ACTIVITĂȚILOR ECONOMICE ÎN DOMENIUL BANCAR

COVID 19 IMPACT OF THE ECONOMIC ACTIVITIES IN THE BANKING FIELD

Coordonator ştiinţific: Conf. univ.dr. **Lăcrămioara HURLOIU**
Masterand: **Mihaela Veronica MIHALACHE**
Universitatea Spiru Haret
Facultatea de Ştiinţe Economice Bucureşti
Programul de studii universitare de masterat:
CONTABILITATEA AGENŢILOR ECONOMICI ŞI A INSTITUŢIILOR PUBLICE

Sumary: *Considering that it was a difficult year, in all areas, the banking field not being an exception, however, there was a remarkable results and an unexpected performance, this aspect being due the mobility shown, the focus on efficiency, technology investment, resulting low costs.*

A particularly important aspect is given by the organization at group level, the adaptability of the new regime of working from home and the attained efficiency.

I believe that it is imperative to have a balance of the main factors Company-employee, customer and technology. That being said, the communication and effort of all these parties brings a positive results, adapted to the real and current situation.

As we well know, the human factor is indispensable in a financial economic activity and not only, but technology is the key element that helps to achieve a performance, efficiency, thus reaching a balance in terms of customer satisfaction and obtaining a satisfactory results for the company.

Keywords: *accounting; banking industry; Covid-19; safety measures.*

JEL Classification: *M21.*

Rezumat: *Luând în considerare faptul că a fost un an dificil, în toate ariile, domeniul bancar neconstituind o excepție, totuși s-a înregistrat un rezultat remarcabil și o performantă neașteptată, acest fapt fiind datorat mobilității de care s-a dat dovadă, concentrarea asupra eficienței, investiția în tehnologie, rezultând costuri scăzute.*

Un aspect deosebit de important este dat de organizarea la nivel de grup, adaptabilitatea noului regim al lucrului de acasă și eficiența obținută.

Consider că este imperios necesar să existe un echilibru al factorilor principali Companie-angajat, client și tehnologie. Astfel spus, comunicarea și efortul tuturor acestor părti aduce de la sine un rezultat pozitiv, adaptat la situația reală și actuală.

După cum bine știm, factorul uman este indispensabil într-o activitate economică financiară și nu numai, însă tehnologia este elementul cheie care ajută la obținerea unei performanțe, la eficiență, ajungându-se astfel la un echilibru în ceea ce privește satisfacția clienților și obținerea unui rezultat satisfăcător al companiei.

Cuvinte-cheie: *contabilitate; domeniul bancar ; Covid-19, masuri de siguranță.*

Introducere

Activitățile bancare își au primele evidențe consemnate în antichitate, în Babilon, apoi în Grecia Antică și ulterior în Imperiul Roman.

Însă activitatea bancară în sensul pe care îl atribuim astăzi a început în evul mediu în Italia mai exact în orașele bogate din Nord, cum ar fi Florența Genova și Veneția, fiind

fondate de familii cu capital vast precum Bardi și Peruzi, familii care au deschis sucursale în orașe atât din Italia cât și Europa.

Prima bancă a fost înființată în 1171, Banca di Venezia recunoscută oficial, ulterior ca bancă de viramente, în 1587 sub titulatura de Banco della Piazza di Rialto.

În 1252 în Florența este consemnată prima dată obligativitatea bancherilor de a ține registre contabile. Alte bănci înființate în acea perioada au fost Banca Buonsignori din Siena, în prima jumătate a sec. XIII, Casa di San Giorgio din Genova în 1407 iar în 1472 este înființată Banca Monte dei Paschi di Siena, care este cea mai veche bancă din lume aflată încă în activitate.

Totuși sistemele rudimentare de gestiune de evidența și de tranzacționare din acele timpuri au evoluat astăzi până la eliminarea necesității prezenței fizice și a interacțiunii directe a interlocutorilor respectiv bancă și client.

Normele și regulile impuse la nivel internațional a permis mediului virtual să joace un rol decisiv în mitigarea impactului negativ pe care pandemia Covid-19 l-a avut, atât pentru instituțiile financiare cât și pentru clientela sa.

Dezvoltarea de software-uri noi ,de platforme de lucru accesibile, de sisteme inteligente de lucru și gestiune au minimalizat nevoia de interacțiune, astfel încât să fie posibil pentru clienți să-și desfășoare activitățile bancare chiar prin intermediul unui smartphone, iar pentru operatorii bancari să gestioneze cereri din partea clienților, să administreze și să actualizeze date și informații în sistemele băncii, fară a fi nevoiți să se deplaseze la sediul de lucru.

Desigur lucrurile acestea nu ar fi fost posibile fară imensele descoperiri tehnlogice.

Considerand necesitatea mama a inovației, cum avem ca mărturie uriașele hop-uri tehnologice și științifice apărute în preajma celor două războaie mondiale, putem asocia pandemia Covid-19 cu un set de restricții și limite care au generat noi metode de gândire și abordare a relației client -bancă, posibile doar prin noile salturi din tehnologia virtuală.

Impactul Covid 19 asupra activităților economice în domeniul bancar

Această pandemie de coronavirus, fiind încă în desfășurare, și-a făcut apariția la începutul anului 2020, din luna Martie, majoritatea companiilor, au luat măsuri privind siguranță oamenilor, în funcție de posibilitățile continuității activități respective, în cazul companiei la care activez, în domeniul bancar, obtând că întreg personalul să lucreze de acasă, deplasandu-se la sediu, numai în măsura în care era absolut necesar, în prezent având aceleași reguli. Precizez că suntem un cadru back office și oferim servicii de suport băncii din Italia, ceea ce a făcut posibil lucrul de acasă în procent de 100%.

Pe parcursul anului 2020, activitatea nu a încetat însă efectele pandemiei au fost resimțite, având loc o scădere a cererilor, o fluctuație instabilă, însă prin buna organizare s-a reușit obținerea unui echilibru, astfel încât în final, să avem un rezultat pozitiv al situațiilor financiare.

Faptul că am intrat într-un regim complet al lucrului de acasă, în prima fază afectând comunicarea pe care o puteam avea în mediu real, la sediu, ne-a forțat să obținem un rezultat eficient chiar și prin intermediul tehnologiei, nelasand să afecteze rezultatul financiar, fiind continuu preocupați de necesitățile clienților, găsind cele mai bune soluții de comunicare, dar și făcând o analiză a nevoilor pe care le au în condițiile actuale de pandemie.

Profitul obținut în anul 2020 a fost mult mai mic comparativ cu profitul obținut în anul 2019, fiind alocată o sumă simnificativă în vederea anticipării unui viitor impact cauzat de pandemie.

Odată cu declanșarea pandemiei Covid-19 au fost inițiate și măsuri legislative care reglementează suspendarea plații ratelor la credite pentru persoanele fizice și juridice. Au fost

promovate trei variante de acte normative, cu implicații diferite asupra profitabilității și solvabilității instituțiilor de credit, după cum urmează:

„Având în vedere că, prin Hotărârea Guvernului nr. 1.065/2020 privind prelungirea stării de alertă pe teritoriul României începând cu data de 14 decembrie 2020, precum și stabilirea măsurilor care se aplică pe durata acesteia pentru prevenirea și combaterea efectelor pandemiei de COVID-19, starea de alertă a fost prelungită pe o perioadă de 30 de zile începând cu data de 14 decembrie 2020,luând în considerare evoluția pandemiei cu virusul SARS-CoV-2, care a generat o serie de restricții privind desfășurarea anumitor activități economice, cu efecte asupra menținerii forței de muncă la nivelul întreprinderilor,ținând cont că moratoriul legislativ implementat prin Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 37/2020 privind acordarea unor facilități pentru creditele acordate de instituții de credit și instituții financiare nebancare anumitor categorii de debitori, cu modificările ulterioare, care expiră la data de 31 decembrie 2020.”[1]

- OUG nr. 37/2020 prevede suspendarea plații ratelor cu până la 9 luni, dar nu mai mult de 31 Decembrie 2020, existând condiții de capitalizare a dobânzii de credite, astfel încât sumele plătite de debitori ulterior perioadei de suspendare ar crește;
- Legea rambursării creditelor prevede suspendarea obligațiilor de plată cu până la o luna, fară condiții de capitalizare a dobânzii creditelor;
- Legea pentru aprobarea OUG nr. 37/2020 prevede suspendarea obligațiilor de plată cu până la 9 luni, dar cu extinderea posibilității de suspendare cu până la 18 luni în cazul debitorilor afectați de secetă, dar nu mai mult de 31 decembrie 2021, fară condiții de capitalizare a dobânzii.

Evoluții ale activității economice

În termeni anuali, PIB real și-a intensificat dinamica în trimestrul IV 2019 (până la 4,3 la sută), marcând încheierea unui nou an de creștere economică alertă, bazată pe o absorbție internă robustă. Deși anul 2020 a debutat în coordonate similare, măsurile adoptate, începând din luna martie, pentru încetinirea răspândirii pandemiei COVID-19 vor greva asupra activității economice în perioada următoare, situație reflectată de temperarea dinamicii PIB în trimestrul I (reprezentată în *Figura nr. 1*).

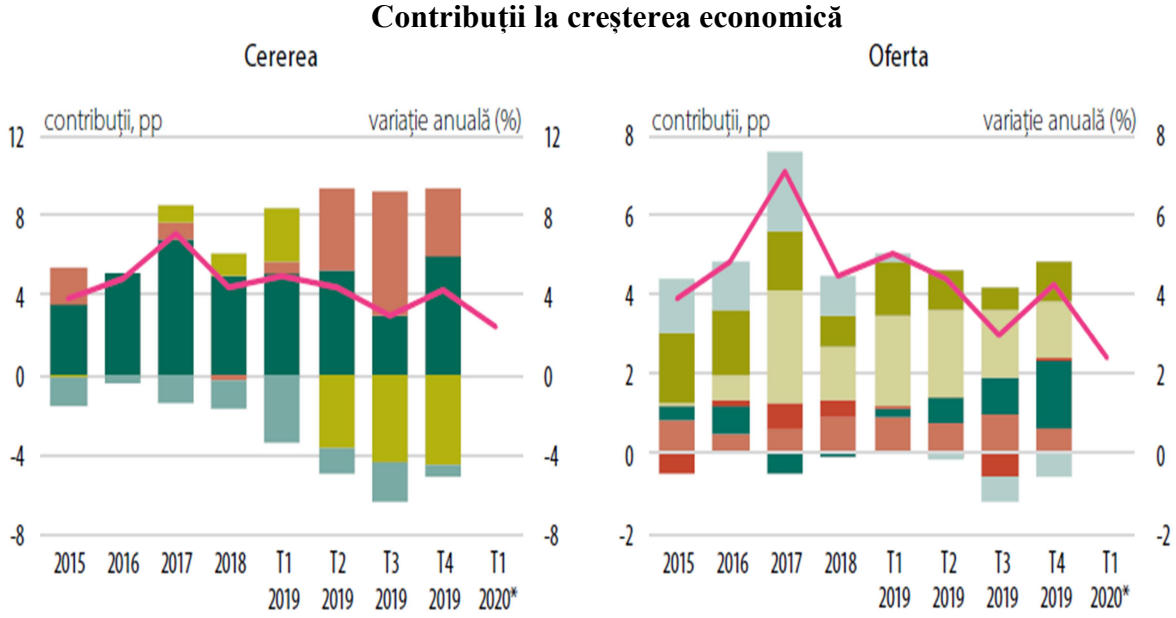


Figura 1. Contribuții la cresterea economica (Sursa: INS, calcule BNR)

În trimestrul IV al anului 2019, cererea de consum a populației a consemnat o accelerare consistentă a dinamicii anuale comparativ cu intervalul precedent, până la 7,5 la sută, achizițiile din sfera comercială fiind în continuare impulsionate de extinderea veniturilor reale, precum și de apelul în creștere la resurse împrumutate. „*Climatul favorabil s-a menținut și în primele două luni ale anului 2020, volumul cifrei de afaceri din comerț și servicii marcând o intensificare de ritm (până la circa 11 la sută, variație anuală) ca urmare a majorării vânzărilor de bunuri de uz curent, respectiv produse alimentare și de carburanți (în ultimul caz, pe fondul scăderii accizei în luna ianuarie).''*[1] În schimb, bunurile durabile au înregistrat o temperare a dinamicii anuale, extinderea alertă a cererii de produse pentru dotarea locuințelor (18,4 la sută, variație anuală), ocazionată de parcursul remarcabil al sectorului rezidențial, neputând compensa frânarea activității pe segmentul auto (până la 3,6 la sută).

Evoluând într-o notă similară anilor precedenți, economia României a avansat cu 4,1 la sută în anul 2019, consumul menținându-și rolul de motor al dinamicii PIB real, potențat de conduita prociclică a politicii fiscale și a celei de venituri. Spre deosebire de anul anterior însă, creșterea economică a fost alimentată și de revigorarea investițiilor, în special a celor de natura construcțiilor. În condițiile capacității limitate a ofertei locale de a acoperi plusul de cerere internă, importurile și-au păstrat ritmul robust de creștere, amprenta nefavorabilă a acestora asupra balanței comerciale fiind dublată de parcursul modest al exporturilor, afectate de prelungirea tensiunilor pe plan internațional. Acest model de creștere economică a fost însoțit de adâncirea deficitului bugetar și a celui extern, accentuându-se astfel semnele de întrebare cu privire la sustenabilitatea acestuia.

Provocările la adresa economiei s-au intensificat însă odată cu instalarea pandemiei

COVID-19 în primele luni ale anului 2020. Șocul de ofertă provocat de măsurile de izolare și distanțare socială destinate aplatizării curbei epidemice s-a concretizat în apariția de sincope în lanțurile de aprovizionare-producție-desfacere (inclusiv pe filieră externă), afectând activitatea în multiple domenii. Din perspectiva cererii, dincolo de amplificarea cu caracter emoțional, pentru o scurtă perioadă, a achizițiilor de bunuri de strictă necesitate, unda de șoc asociată răspândirii rapide a epidemiei are potențialul de a determina modificări pe termen mai lung ale comportamentului tuturor agenților din economie.

Pe lângă cerere și ofertă, un aspect deosebit de important este dat de analiza pieței privind nevoile consumatorilor în vederea diversificării ofertei și atenția la necesitățile lor adaptate la condițiile actuale.

Băncile au intrat în criza cauzată de pandemie într-o formă mult mai bună decât la începutul crizei precedente. Pe măsură ce criza s-a generalizat, unele bănci au fost copleșite de nivelurile foarte ridicate ale cererilor de creditare, în special după introducerea programelor de ajutor de stat pentru împrumuturile garantate de stat și a moratoriilor aplicate rambursărilor. Însă aceste bănci au reușit să se adapteze rapid și au contribuit la asigurarea unui flux de creditare fără sincope a firmelor și a gospodăriilor populației. Împrumuturile acordate firmelor și gospodăriilor populației au continuat să înregistreze o creștere în 2020, deși au consemnat o încetinire în trimestrul al treilea.

Comparativ cu ceea ce s-a întâmplat în timpul marii crize financiare, băncile au raportat o înăsprire mult mai moderată a standardelor de creditare după primul val al pandemiei.

Concluzii

Situația generată de pandemia Covid-19 a avut un impact considerabil la nivelul tuturor afacerilor, domeniul bancar neconstituind o excepție, de asemenea producând efecte

majore asupra populației, intrând într-o stare de alertă atât din punct de vedere financiar cât și din punct de vedere al sănătății și siguranței.

Începând cu luna Martie s-au aplicat masuri drastice în vederea siguranței cetățenilor, dar acest lucru a adus de la sine mari schimbări la nivel economic, unele activități fiind total suspendate, angajații intrând în șomaj tehnic, întâmpinând chiar greutăți în a-și asigura traiul și de a onora creditele bancare.

În combaterea acestui fenomen neașteptat și extrem de dăunător, băncile nu au așteptat neapărat îndemnul din partea guvernelor, ba chiar au existat inițiative proprii din partea unor instituţii financiar-bancare de a veni în ajutorul debitorilor.

Previziunile privind evoluția economiei globale se bazează totuși pe diferite ipoteze privind măsurile economice și financiare adoptate și eficiența acestora, intensitatea și durata crizei medicale, schimbările de comportament ale consumatorilor și așteptările privind dinamica economiei ulterioară acestui șoc.

Eventualele efecte negative ale pandemiei COVID-19, care pot cauza declanșarea unei crize, impun Băncilor Centrale să intervină cu noi măsuri în vederea ameliorării condițiilor de activitate curentă a băncilor și să își revizuiască acțiunile întreprinse în procesul de supraveghere a activității bancare, în vederea axării preponderent pe domeniile în care pot surveni cele mai mari riscuri. Totodată, aceste acțiuni trebuie să aibă ca scop susținerea activității economice, cu menținerea stabilității și transparenței sectorului bancar, precum și a încrederii clienților.

În concluzie, impactul Covid-19 și-a lașat amprenta asupra întregii populații și de asemenea asupra nivelului economic, provocând o scădere drastică, efectul „lockdown” (închidere parțială sau totală a unor activități economice și distanțarea/izolarea fizică a oamenilor) generează costuri ridicate în plan economic și financiar.

Bibliografie

1. Glyn Davies – A history of money from ancient times to the present day – Editura University of Wales press, Cardiff, 2002.
2. Ordonanța de urgență nr. 37/2020 privind acordarea unor facilităţi pentru creditele acordate de instituţii de credit şi instituţii financiare nebancare anumitor categorii de debitori – Monitorul Oficial
3. Legea 81/2018 privind activitățile de telemuncă cu modificările și completările ulterioare
4. Legea nr. 58/1998 privind activitatea bancară din Romania
5. https://www.bnr.ro/ - Raport anual BNR

ETICA MANAGERIALĂ – ASPECTE ALE UZURII MORALE PLANIFICATE, ALE UTILIZĂRII NEETICE A ROBOȚILOR ÎN ACTIVITĂȚILE CURENTE ALE FIRMELOR ȘI ALE UNOR FORME DE SCLAVAGISM MODERN ÎNTALNITE ÎN ACTIVITATEA ANUMITOR COMPANII

MANAGERIAL ETHICS - ASPECTS OF PLANNED OBSOLESCENCE, OF THE UNETHICAL USE OF ROBOTS IN THE CURRENT ACTIVITIES OF COMPANIES AND OF SOME FORMS OF MODERN SLAVERY ENCOUNTERED IN THE ACTIVITY OF CERTAIN COMPANIES

Coordonator științific: Conf. univ. dr. **Mariana IATAGAN**
Raluca Ioana MIȚESCU (GHEORGHE)
Management ID, An II, Facultatea de Științe Economice București

Rezumat: *Motivația care a dus la alegerea acestei teme se refera la combaterea unor aspectele neetice intalnite in activitatea multor companii sau industrii, cu precadere in anumite zone ale lumii. Uzura morală planificată este o politică de marketing care influențează modul de proiectare și construcție a produselor. Prin uzura morală planificată producătorii limitează deliberat durata de viață a produselor mult sub capacitățile reale tehnologice, fiind o politică de producere a bunurilor de consum care devin rapid învechite și necesită înlocuirea acestora, realizată prin schimbări frecvente în proiectare, încetarea aprovizionării cu piese de schimb și utilizarea materialelor nedurabile. În acest fel se asigură cererea continuă pentru mai multe produse și, prin urmare, crește profitul pe termen lung al producătorilor. Datele statistice și informațiile au fost preluate din articole, reviste și jurnale de specialitate, precum și din anumite rapoarte sau statistici ale Institutului Național de Statistică al României, ale BNR sau din datele statistice ale Eurostat.*

Cuvinte cheie: *uzura morala planificată, sclavagism modern, etica*

Abstract: *The motivation that led to the choice of this topic refers to combating some unethical aspects encountered in the activity of many companies or industries, especially in certain areas of the world. Planned obsolescence is a marketing policy that influences the design and construction of products. Through planned obsolescence, manufacturers deliberately limit the life of products far below actual technological capabilities, being a policy of producing consumer goods that rapidly become obsolete and so require replacing, achieved by frequent changes in design, termination of the supply of spare parts, and the use of nondurable materials. This ensures continuous demand for more products and therefore increases the long-term profit of producers. The statistical data and information were taken from articles, magazines and specialized journals, as well as from certain reports or statistics of the National Institute of Statistics of Romania, of the NBR or from the statistical data of Eurostat.*

Keywords: *planned obsolescence, modern slavery, ethics*

Introducere

Etica managerială reprezintă actualmente un subiect important al oricărui tip de mass-media: posturile de televiziune ne prezintă aproape zilnic scandaluri în care sunt implicaţi patroni sau directori de societăţi comerciale, iar ziarele abundă de ştiri în care ignoranţă şi neglijenţa sunt elemente care aduc prejudicii indivizilor şi societăţii.

Fiecare decizie în afaceri are şi o componentă etică pentru că decizia stabileşte şi impune o conduită care trebuie să fie conforma cu anumite valori fundamentale, reguli, principii, legi şi norme. În aceste condiţii, firescul în management ar constitui atitudinea favorabilă faţă de comportamentele, conceptele, ideile şi modelele pe care le-a statuat etica, ştiinţa normativă care oferă coordonatele morale ale existenţei şi activităţii omului.

Etica managerială poate fi definită drept studiul modului în care deciziile afectează grupurile sociale, domeniul în care se definesc drepturile, îndatoririle şi regulile ce trebuie să le respecte persoanele care decid. Mulţi teoreticieni consideră că monitorizarea afacerilor în raport cu normele etice este obligatorie, pentru că managementul reprezintă o disciplină socio-umana, care doar prin scopurile urmărite se înscrie în sfera ştiinţelor economice, însă alţi exegeţi văd în etică o simplă umbrelă a relaţiilor interne şi externe ale firmei, neputându-se încă delimita clar ce este corect de ceea ce este incorect.

1. Exemplificari ale uzurii morale planificate

Uzura morală planificată este o politică de marketing care influențează modul de proiectare și construcție a produselor. Prin uzura morală planificată producătorii limitează deliberat durata de viață a produselor mult sub capacitățile reale tehnologice. În acest fel se asigură cererea continuă pentru mai multe produse și, prin urmare, crește profitul pe termen lung al producătorilor.

Teoreticienii conspirației suspectează faptul că scopul principal al cartelului Phoebus nu a fost de a dezvolta standarde internaționale, ci să micșoreze durata de viață a tuturor becurilor. S-a observat că înainte de 1924, speranța de viață declarată era de cel puțin 2000 de ore. Odată cu creșterea cererii și, prin urmare, al profitului, membrii Phoebus au convenit să reducă la jumătate speranța de viață a tuturor becurilor prin utilizarea de materiale de calitate inferioară și prin metodele de producție. Scăderea speranței de viață a fost realizată treptat până la dizolvarea cartelului, pentru a se evita atragerea atenției publicului.

Deși Phoebus a fost desființat în 1939, potrivit teoreticienilor, influența sa este încă simțită în Occident. Prin comparație, la becurile sovietice și la cele produse în alte țări socialiste (care nu au aderat la standarde occidentale) s-a observat o durată de viață de două ori mai mare decât la cele occidentale. Becurile chinezești moderne au o speranță de viață de 5000 ore. În plus, becurile produse în Marea Britanie în timpul sau imediat după cel de-al doilea război mondial, când sentimentele patriotice depășeau interesele comerciale, se pot găsi astăzi încă în funcțiune. Aceste becuri electrice *antice* sunt căutate de către producători, pentru a le scoate din circulație *pentru studiu*. Cea mai veche lampă din lume, "Centennial Light", este utilizat de 109 ani (în 2011).

Mai multe încercări au fost făcute în Europa pentru a eluda standardele stabilite de Phoebus. În 1975, ceasornicarul german Dieter Binninger a inventat un bec cu speranța de viață de 150.000 de ore (cu alte cuvinte, 17 ani de utilizare continuă). Becul se numea Ewigkeitsglühbirne[1] (lampă veșnică). Cu toate acestea, la scurt timp după ce a găsit în cele din urmă un producător de becuri pentru proiectul său, în 1991, Binninger a murit într-un accident de avion, catalogat oficial drept un accident. De atunci, brevetul lui s-a scufundat în obscuritate și uitare.

2. Utilizarea neetică a roboţilor în activităţile curente ale firmelor

Robotica şi inteligenţa artificială (roboţi industriali, roboţi medicali, drone, jucării sau aparate de uz casnic) încep să facă tot mai mult parte din viaţa curentă a oamenilor, motiv pentru care în ultima perioadă s-a pus problema reglementării activităţii acestora.

Parlamentul European este prima instituţie din lume care încearcă să legifereze problemele juridice şi etice legate de inteligenţa artificială.

Mady Delvaux, membru în Comitetul Afaceri Juridice din Parlamentul European, a întocmit un raport în acest sens şi a convins Comisia Europeană să înfiinţeze un grup de lucru care să se ocupe de implicaţiile juridice şi etice ale roboticii asupra societăţii.

Institutul Sant'Anna din Pisa face parte din proiectul european RoboLaw, iar cercetătorii studiază problema răspunderii roboților și alte aspecte juridice. Pentru ei, interesul Parlamentului European în astfel de probleme este pozitiv și deschide calea pentru o nouă abordare a roboticii, chiar dacă misiunea este complicată.

Deşi legile actuale le sunt aplicabile, roboții nu sunt ca orice alt produs. Acele legi au fost elaborate având în minte diferite tipuri de dispozitive, astfel încât, soluțiile pe care le prezintă ele s-ar putea să nu fie cele mai bune soluții atunci când vine vorba de robotică.

În cazul unui accident cauzat de un robot, de exemplu o mașină fără șofer, cine este responsabil? În principiu, conducătorul auto nu mai are nicio responsabilitate, astfel încât se pune întrebarea, cine va acoperi asigurarea? Producătorul? Programatorul? Utilizatorul? Aceasta este o întrebare foarte complicată și costisitoare la care se caută răspuns. Este mult mai recomandabilă tragerea la răspundere a părții care se află în cea mai bună poziție pentru a minimiza cheltuielile și pentru a minimiza riscul respectiv. Aceasta este o așa-numită abordare conform managementului riscului. În acest scenariu, pasagerul sau producătorul ar putea achiziționa o asigurare care să acopere toate costurile asociate acelei răspunderi.

Nu numai că există roboţi din ce în ce mai mulți și mai autonomi care intră de piață, dar, în laboratoare, inginerii proiectează roboți cu capacitatea de a învăța din mediul lor, din experiență, și de a lua decizii independente. Se pune întrebarea dacă programatorul ar trebui întotdeauna să fie responsabil de acțiune, pentru că mediul va avea o influență asupra robotului.

Pentru Parlamentul European, un răspuns posibil ar putea fi să dea acelei categorii de roboți *personalitate electronică*. Personalitatea electronică înseamnă tratarea roboţilor ca pe o corporație, o persoană juridică ce are unele drepturi și obligații care sunt pur instrumentale pentru a urmări un interes economic specific unei ființe umane.

O altă preocupare majoră a Parlamentului European este problema etică ridicată de robotică. Nu în ultimul rând, relația de dependență care s-ar putea dezvolta între un om și un robot, în special în cazul persoanelor vulnerabile.

Autorităţile trebuie să se asigure că persoanele vulnerabile nu sunt determinate să creadă că roboții sunt de fapt capabili să simtă emoții pe care mașinile nu le pot avea. În cele din urmă, ar putea împiedica legiferarea tuturor acestor aspecte inovația? Dimpotrivă, acest lucru ar putea fi un factor de creștere în acest sector, pentru că, având certitudinea juridică, se va încuraja cercetarea și dezvoltarea industrială.

3. Forme de sclavagism modern

Sclavia încă există în întreaga lume, în diverse forme, deşi este interzisă şi a fost abolită - Mauritania a fost ultima ţară care a abolit oficial sclavia în 1985, printr-un decret prezidenţial, urmat, în 2007, de o lege care consideră sclavia drept infracţiune şi se pedepseşte cu închisoare de până la 10 ani. Totuşi, 5% din populaţia acestei ţări încă trăieşte în regim de sclavie.

Raportul emis de Organizaţia Mondială a Muncii, în 2017, „*Estimări globale privind sclavia modernă în 2017*[1]”, care se axează pe munca forţată şi căsătoria forţată, relevă că în 2016:

- 40,3 milioane de oameni trăiesc în sclavie modernă, dintre care 24,9 milioane sunt supuşi muncii forţate, iar 15,4 milioane sunt supuşi căsătoriilor forţate;

- există 5,4 victime ale sclaviei moderne la 1.000 de oameni;

- 1 din 4 victime sunt copii;

- dintre cei 24,9 oameni exploataţi prin muncă: 16 milioane sunt exploataţi în sectorul privat (precum muncă domestică, construcţii sau agricultură, în fabrici clandestine, pe bărci de pescuit); 4,8 milioane sunt persoane exploatate sexual; 4 milioane de oameni sunt exploataţi prin muncă de către autorităţile statului;

- femeile şi tinerele sunt exploatate disproporţional în muncă, reprezentând 71% din totalul persoanelor exploatate (99% fiind victimele traficului de carne vie în scop sexual şi 58% în alte sectoare).

Studiu de caz - românii din Islanda. În anul 2019, zeci de români au plecat în Islanda, cu contract de muncă, prin intermediul unei agenţii islandeze de plasare a forţei de muncă, pentru a lucra în construcţii[1]. Conform contractului, aceştia primeau un salariu în jur de 3.000-4.000 de euro pe lună, în funcţie şi de numărul de ore lucrate, şi cazare.

Odată ajunşi în Islanda, lucrurile nu au stat deloc aşa, după prima lună, au ajuns să primească doar 900-1.000 de euro, din salariul promis iniţial, fiind scăzute chiria (500 de euro/pat), factura la telefonie, abonamente la sala de sport şi alte aşa-zise beneficii.

În plus, românii au fost cazaţi într-o clădire cu 60 de camere şi 3 băi, unde fiecare cameră avea 3-6 paturi, deşi iniţial li se promisese că vor sta singuri în cameră.

Compania acuzată, Menn I Vinnu, a fost amendată după controale cu suma de 18.000 de euro pentru discrepanțe în declarațiile de impozit. Agenția a reacționat, a contestat sancțiunea și a dat în judecată Confederaţia Sindicatelor Islandeze pentru defăimare. Compania Menn I Vinnu a câștigat în primă instanță, având șanse mari să scape și de amendă, deoarece activitatea sa avea acoperire legală.

Agenția Menn I Vinnu a dat între timp faliment, dar a renăscut sub o altă denumire, Munck Islandi, pentru că în Islanda legea nu interzice acest lucru. Persoana care a condus vechea companie conduce noua firmă și se ocupă tot cu recrutarea de muncitori străini.

Din păcate, site-ul companiei Munck Islandi nu are şi variantă în limba engleză şi nu am putut stabili dacă aceasta are o politică în ce priveşte etica muncii. Totuşi, se pare că aceasta cunoaşte foarte bine legislaţia muncii şi întinde coarda până la limita legii, astfel încât autorităţile nu dispun de pârghii legale pentru sancţionarea acesteia.

În acest caz, problema principală este legislaţia permisivă şi faptul că autorităţile nu depun suficiente eforturi pentru modificarea ei. Astfel de companii de plasare a forţei de muncă profită de pe urma muncitorilor străini, care sunt dispuşi să îndure condiţii mai dificile de muncă şi trai, pentru salarii mai mari decât în ţările de origine.

Este dificil de anihilat acest flagel mondial, având în vedere că trăim în epoca consumerismului, când dezvoltarea economică cunoaşte un mare avânt, iar tentaţia profiturilor mari este mult mai mare decât respectarea eticii muncii. Este nevoie de politici adoptate de autorităţi, însă nu trebuie să uităm că marile companii dispun de pârghii de lobby la nivelul politicului.

O soluţie mai la îndemână ar fi înfiinţarea de organizaţii care să se ocupe de informarea muncitorilor în privinţa drepturilor pe care le au în fiecare ţară în care muncesc şi care să-i sprijine în situaţiile în care apar abuzuri.

Concluzii

Pe măsură ce relaţiile dintre oameni sunt din ce în ce mai apropiate, depăşind barierele spaţiale, etica devine o problemă care nu mai poate şi nu mai trebuie să fie ignorată.

Etica în afacerile economice internaţionale este un subiect tot mai discutat al zilelor noastre şi trezeşte interesul unui număr din ce în ce mai mare de persoane, generând discuţii în contradictoriu susţinute la diverse niveluri. Etica în afacerile economice internaţionale trebuie să răspundă provocării pe care i-o adresează multiculturalismul, într-o lume cu atât mai bogată şi mai frumoasă cu cât este mai diversă, dar care tinde continuu spre o globalizare a activităţilor în plan economic şi spre o uniformizare a condiţiilor de viaţă.

Dat fiind faptul că aspectele de ordin etic caracterizează totalitatea activităţilor umane, rezultă că şi în activitatea economică trebuie să existe considerente de ordin etic şi un fundament moral fără de care societatea nu ar putea funcţiona şi s-ar autodistruge. De exemplu, angajatorii se aşteaptă ca angajaţii lor să nu fure din companie sau de la locul de muncă; părţile unui contract se aşteaptă ca fiecare dintre cei implicaţi să onoreze înţelegerea consimţită; cei care cumpără un produs se aşteaptă să corespundă reclamei care i s-a făcut; indivizii care lucrează alături de colegii lor se aşteaptă ca aceştia să spună, în general, adevărul, să-i respecte, să nu le producă niciun fel de daune şi să îşi facă munca pentru care sunt plătiţi. În majoritatea cazurilor, aceste aşteptări sunt îndeplinite. Dacă toţi cei implicaţi într-o afacere – cumpărători, vânzători, producători, management, muncitori, angajaţi şi consumatori – ar acţiona amoral sau chiar imoral, fără a ţine seama de rezultatele morale sau imorale ale acţiunilor lor, atunci afacerile nu ar mai exista. Pe de altă parte, nu se poate nega faptul că indivizii acţionează imoral în afaceri, aşa după cum o fac în orice altă sferă a activităţii umane; există numeroase cazuri de fraudă, de reprezentare incorectă a intereselor unui principal de către agentul său, precum şi conturi măsluite, dar nu există nicio dovadă care să ateste faptul că indivizii sunt mai imorali în afaceri decât în viaţa privată.

Referinte bibliografice

1. Gurgu, E. (2019) Etica în afaceri, manual realizat în tehnologiile ID/IFR, Editura Fundaţiei România de Mâine, Bucureşti, p.265.
2. Rivas, T. (2019) "Ranking The Big Four Tech Stocks: Google Is No. 1, Apple Comes In Last", www.barrons.com.
3. Stein, K. (2019) ‘We know most global companies have modern slavery in their supply chains’, https://www.reutersevents.com/sustainability/we-know-most-global-companies-have-modern-slavery-their-supply-chains.
4. http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2014_2019/documents/peti/cm/1029/1029837/1029837ro.pdf
5. https://multimedia.europarl.europa.eu/ro/robolaw-regulating-robotics_B01-ESN-170207INT_ev
6. https://www.ilo.org/global/topics/forced-labour/lang--en/index.htm
7. https://www.globalslaveryindex.org/
8. https://stirileprotv.ro/stiri/actualitate/romanii-care-aleg-sa-plece-in-strainatate-tratati-ca-niste-sclavi-povestile-tulburatoare.html
9. "Yes, Amazon is tracking people", Washingtonexaminer.com.
10. https://www.wilmar-international.com/about-us.
11. https://obrag.org/2011/11/palm-oil-worst-food-additive-ever-its-in-half-of-all-foods-we-eat-and-its-production-destroys-rainforests/.
12. http://romania.amazon.com/#/#about.
13. https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC5892289/.
14. https://www.annualreports.com/HostedData/AnnualReports/PDF/NASDAQ_AMZN_2019.pdf.
15. https://www.oxfam.org/en/what-we-do/about/our-finances-and-accountability.
16. https://www.google.com/url?q=https://ro.scribd.com/doc/313025997/Etica-in-comunicarea-de-marketing&usg=AFQjCNGRMpFxrFXBFdOKi4NOzYv720tUdQ
17. https://www.google.com/url?q=https://www.researchgate.net/publication/4983256_Rolul_eticii_in_deciziile_de_marketing&usg=AFQjCNGTB3DajHrQbbBmDjD-e3eN2n6DrA

18. https://www.google.com/url?q=https://motherhouse.ru/ro/prodazha-kvartir/narushenie-etiki-eticheskie-narusheniya-v-organizacii-problema/&usg=AFQjCNF48l6Wca9K97i_ic_IuAyW3do2Mw
19. https://www.google.com/url?q=https://anyflip.com/oqhpp/vquy/basic/51-100&usg=AFQjCNEVmyKeuGel1UJYUaMNcBBOBmd_jA
20. https://www.google.com/url?q=https://ro.scribd.com/doc/77224725/Studiu-de-Caz-Etica&usg=AFQjCNHycMZxYLPyGb1efmMGRUJKLPIACw
21. https://www.google.com/url?q=https://www.academia.edu/27035585/%25C3%258Enc%25C4%2583lcarea_eticii_%25C3%25AEn_comunicare_Studiu_de_caz_Reclama_la_Tigaia_Dry_Cooker&usg=AFQjCNELEi6kvbB1ft8fVmgR1CrHDROgww
22. https://www.google.com/url?q=https://www.jacobs.com/sites/default/files/content/basic_page/attachments/CH2M-HILL-supply-chain-Romanian.pdf&usg=AFQjCNHwjpUrWD9mklvxB0y0fHWr49_hTQ
23. https://www.google.com/url?q=https://lege5.ro/gratuit/gmydkmzrgi2a/raspunderea-juridica-pentru-nerespectarea-obligatiilor-etice-i&usg=AFQjCNFg7ImbvKN9J8T3oBNxZuUW9Hy3yA
24. https://www.google.com/url?q=https://www.electrica.ro/grupul/etica-sustenabilitate-si-conformitate/valori-si-principii/&usg=AFQjCNGhwsHyPHvVng3uuY_hksvrXcHp1A
25. https://www.google.com/url?q=https://www.spitalultbcbr.ro/alte-informatii/PS-4.2%2520Etica,%2520integritatea%2520si%2520semnalarea%2520neregularitatilor.pdf&usg=AFQjCNFqFK4mog5uAWSXPtwNNP9gJZE67Q
26. https://www.google.com/url?q=http://date-cdi.ro/sites/default/files/uploads/5.%2520studiu%2520privind%2520percep%25C8%259Bia%2520publicului%2520%25C3%25AEn%2520leg%25C4%2583tur%25C4%2583%2520cu%2520respectarea%2520eticii%2520%25C3%25AEn%2520CDI.pdf&usg=AFQjCNHMmu-uPsgccFfbLKvI0I60HflTAw
27. https://www.google.com/url?q=https://edict.ro/rolul-respectarii-si-consecintele-nerespectarii-principiilor-etice-in-cadrul-sistemului-de-invatamant/&usg=AFQjCNHBizQ5WfJ5ENcl1tbL1uurgmg3yA
28. https://www.google.com/url?q=https://molromania.ro/images/mol_ro/pdf/Codul_etic/codul_de_etica_si_conduita_in_afaceri.pdf&usg=AFQjCNFjZOAhHQbNW0_3NXmUWlQveToKbQ
29. https://www.cambs.police.uk/information-and-services/Modern-slavery/Translated-modern-slavery/Modern-slavery-Romanian
30. https://www.ttonline.ro/revista/roboti/robotica-actualitate-si-tendinte-economice-tehnice-si-stiintifice
31. https://ro.glosbe.com/ro/ro/Uzura%20moral%C4%83%20planificat%C4%83
32. https://ush.blackboard.com/webapps/blackboard/content/listContent.jsp?course_id=_36444_1&content_id=_1863916_1&mode=reset

ANTREPRENORIAT
PERSOANĂ FIZICĂ AUTORIZATĂ VERSUS SRL
ENTREPRENEURSHIP – SELF-EMPLOYED PERSON VERSUS LTD

Coordonator științific: Conf. univ. dr. **Lucian-Dorel ILINCUȚĂ**
e-mail: ilincuta.lucian@yahoo.com

Masterand **Cătălin FLOREA**
e-mail: f.catalin.85@gmail.com

Masterand **Laura-Florina MOȚEI**
e-mail: lmotei2008@gmail.com
Universitatea *Spiru Haret*
Facultatea de *Științe Economice* București
Program de studii universitare de master Audit Financiar-Contabil

Rezumat: *Diferențe între impozitele și taxele persoanelor fizice autorizate și al SRL-urilor, care la înființare sunt marea majoritate microîntreprinderi.*

Differences between Taxes and Contributions of Self-employed Person and LTD, witch most of them are microenterprises at the beginning.

Cuvinte cheie: *Contribuții, dividende, impozit, microîntreprindere, PFA, SRL, venit brut, venit net.*

Abstract: *Differences between Taxes and Contributions of Self-employed Person and LTD, witch most of them are microenterprises at the beginning.*

Keywords: *Contributions, dividends, Tax, microenterprise, Self-employed Person, LTD, revenue(income) before taxation, revenue(income) after taxation*

Clasificare JEL: *L2, M21, M41, M42*

Introducere

După încetarea sistemului comunist și trecerea la cel capitalist, nevoia de desfășurare de activități economice, culturale, educative fie individual fie în forme asociate, a fost una foarte mare, fapt ce a condus la apariția Legii 31/1990 care reglementează înființarea de societăți cu scop lucrativ și respectiv la OUG 44/2008 privind desfășurarea de activități economice de către persoane fizice.

Potrivit Legii 31/1990, societățile cu personalitate juridică sunt persoane juridice constituite de către persoane fizice sau juridice în vederea desfășurării de activități cu scop lucrativ. Aceste societăți sunt constituite în una din următoarele forme: Societate în nume colectiv (SNC), Societate în comandită simplă (SCS), Societate pe acțiuni (SA), Societate în comandită pe acțiuni (SCA) și Societate cu răspundere limitată (SRL).

În România majoritatea societăților comerciale sunt constituite sub formă de Societăți cu Răspundere Limitată (SRL), care la înființare sunt considerate microîntreprinderi.

Persoanele fizice care doresc să desfășoare activități economice pe teritoriul României se pot constitui în baza OUG 44/2008, astfel: Individual și independent, ca persoane fizice autorizate (PFA), ca întreprinzători titulari ai unei întreprinderi individuale (II) sau ca membri ai unei întreprinderi familiale (IF).

La acest tip de constituire, în România, cel mai des utilizată este aceea de PFA. Persoanele fizice astfel constituite nu au personalitate juridică față de cele înființate prin Legea 31/1990.

Pentru a înțelege de ce majoritatea antreprenorilor aleg să își deschidă un PFA sau SRL, vom explica în continuare care sunt diferențele dintre cele două categorii de firme, taxele și impozitele ce trebuie plătite de fiecare.

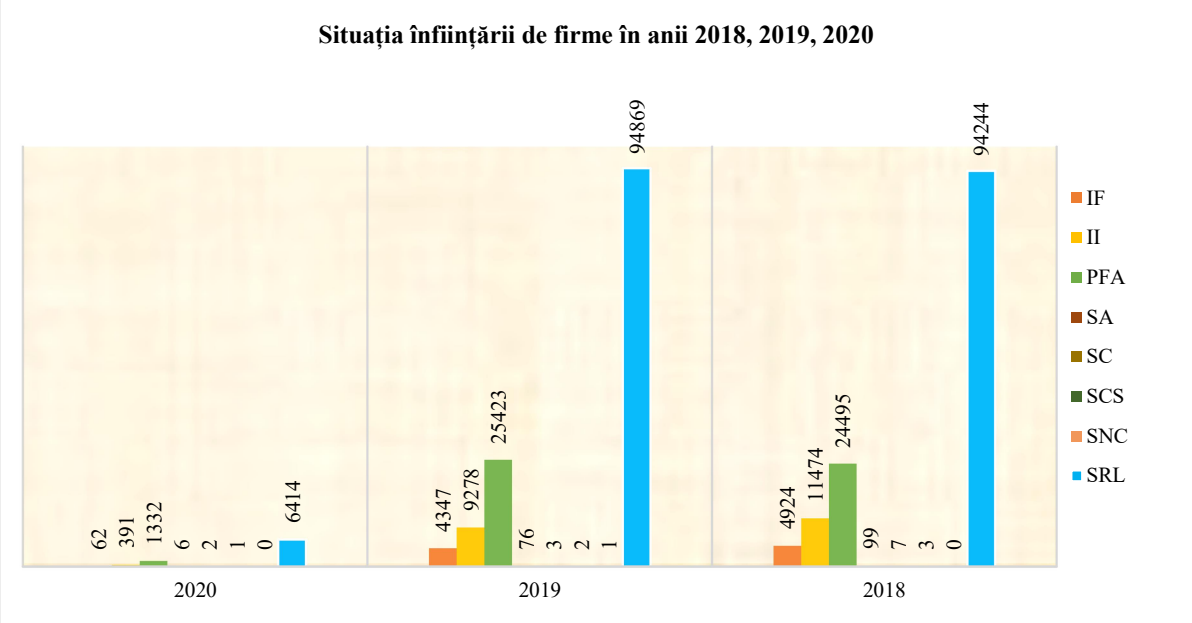
Recenzia literaturii pe tematica abordată

Conform datelor transmise de Oficiul Național al Registrului Comerțului, instituție acreditată să autorizeze înființarea acestor forme de constituire, SRL-urile ocupă primul loc în rândul firmelor nou înființate, urmate apoi de PFA-uri.

Astfel în anul 2018 au fost înființate un număr de 94.244 de SRL-uri și 24.495 de PFA-uri, ocupante ale primelor locuri în rândul firmelor nou înființate la fel și în anul 2019 când au fost înființate un număr de 94.869 de SRL-uri, în creștere față de anul anterior, și un număr de 25.423 de PFA-uri, deasemenea și acestea în creștere față de 2018.

Observăm totuși că în anul 2020, datorită contextului epidemiologic și a măsurilor luate de instituțiile cu rol decisiv în pandemia COVID-19, numărul de firme nou înființate a scăzut dramatic, însă chiar și în aceste condiții, opțiunile antreprenorilor au rămas aceleași ca și în anii anteriori și anume SRL-urile, ocupând primul loc cu un număr de 6.414 societăți urmată apoi de PFA-uri cu un număr de 1.332.

Graficul nr. 1 Situația înființării de firme în anii 2018, 2019, 2020



Sursa www.onrc.ro

P.F.A. (Persoană Fizică Autorizată)

Principalul avantaj pe care considerăm că îl are acest tip de firmă este faptul că ea se poate constitui în aproximativ 2-3 zile, fără prea multe documente și cu un minim de pregătire în domeniul de activitate al PFA-ului, dovedit cu un document de specializare (diplomă de bacalaureat, diplomă de specialitate etc.).

Un al aspect important este faptul că deținătorul PFA-ului poate beneficia oricând de profitul/beneficiul de pe urma activității economice. Prin declararea venitului net obținut din acest PFA, acesta este considerat sursă de venit propriu al deținătorului de PFA.

Evidența contabilă a unui PFA este relativ simplă în funcție de tipul de impozitare ce îl folosește, astfel: dacă optează pentru un sistem de impozitare pe bază de normă de venit,

atunci acesta nu mai este obligat să țină evidența contabilă; dacă optează pentru un sistem de impozitare în sistem real, atunci acesta este obligat să țină contabilitatea în partidă simplă.

Potrivit OUG 44/2008, un PFA are dreptul să angajeze cu contract individual de muncă, un număr limitat de angajați respectiv până la maxim 3 persoane iar domeniile de activitate pe care le poate desfășura PFA-ul este și acesta limitat la maxim 5. De menționat faptul că nu toate PFA pot alege determinarea venitului net pe bază de normă de venit ci doar acelea care au coduri CAEN (Clasificarea Activităților din Economia Națională) corespunzătoare. Contribuabilii pentru care venitul net se determină pe bază de norme de venit și care în anul fiscal anterior au înregistrat un venit brut anual mai mare decât echivalentul în lei al sumei de 100.000 euro, începând cu anul fiscal următor au obligația determinării venitului net anual în sistem real, conform art.69 alin 9 din Legea 227/2015 privind Codul Fiscal actualizată și cu modificările în vigoare.

Din punct de vedere fiscal PFA-urile au următoarele obligații: calcularea, declararea și plata impozitului pe venit anual în funcție de sistemul de impozitare ales cât și calcularea, declararea și plata contribuțiilor sociale obligatorii anuale. Astfel: pentru sistemul de impozitare în sistem real impozitul anual este de 10% aplicat venitului brut impozabil iar pentru sistemul de impozitare în sistem pe bază de normă pe venit impozitul anul este de 10% aplicat la norma de venit stabilită anual de către ANAF, conform codului CAEN utilizat. De asemenea, contribuția la sistemul de asigurări sociale (CAS) este de 25% din valoarea a 12 salarii minime brute pe economie iar contribuția la sistemul de asigurări sociale de sănătate (CASS) este de 10% din valoarea a 12 salarii minime brute pe economie.

De reținut este faptul că PFA-urile ca și II-urile și IF-urile, declară veniturile identificându-se cu CNP-ul (Cod Numeric Personal) titularului și nu cu CUI-ul (Cod Unic de Înregistrare) eliberat de Registrul Comerțului, fapt ce întărește ideea că aceste forme de constituire nu au personalitate juridică, adică nu au patrimoniu propriu.

S.R.L. (Societate cu Răspundere Limitată)

După cum am putut observa și în statisticile efectuate de ONRC, cea mai des folosită formă de constituire a unei firme este aceea de SRL. La fel ca PFA-urile, ele au un timp relativ scurt de înființare, 3-4 zile, însă necesită o mai multă atenție și mai multă cunoștință în materie de drept cu privire la documentele de înființare (elaborarea și înțelegerea unui act constitutiv, drepturile și obligațiile ce derivă din înființarea SRL-ului, etc.).

În primul rând trebuie să ținem cont că SRL-ul are personalitate juridică, adică are patrimoniu propriu, acesta fiind realizat la început prin aportul la capital social al asociaților - membri fondatori. Ea se identifică cu un CUI (Cod Unic de Identificare) eliberat de Registrul Comerțului.Fondatorii unui SRL pot fi atât persoane fizice cât și juridice și nu pot depăși numărul maxim 50 de persoane.Un aspect important este și acela că atât la momentul înființării cât și ulterior, SRL-ul are posibilitatea de a desfășura peste 400 de activități (clasificate conform CAEN).

În ceea ce privește contabilitatea, SRL-urile au obligația de a conduce contabilitatea în partidă dublă, să întocmească situații financiare anuale, iar pentru acest lucru necesită fie angajarea unui persoane care să aibe studii superioare fie să externalizeze acest serviciu prin încheierea unui contract de prestări servicii cu un prestator de servicii în domeniul contabilității.

Distribuirea profitului rezultat din activitățile desfășurate de SRL se face după încheierea exercițiului financiar și numai după hotărârea asociaților sau decizia asociatului unic privind repartizarea profitului realizat fie din anul anterior, fie din anii anteriori dacă există profit nerepartizat. Pentru a beneficia de profitul obținut de SRL, trebuie avute în vedere parcurgerea următoarelor etape: evidențierea profitului brut de distribuit fiecărei persoane conform hotărârii/deciziei sub formă de dividende brute; calcularea, reținerea și

virarea impozitului pe venitul din dividende în cotă de 5% la bugetul de stat, pentru fiecare beneficiar; plata dividendelor nete în anul în curs.

Din punct de vedere fiscal SRL-urile au următoarele obligații: calcularea, declararea și plata impozitului pe venitul microîntreprinderilor, a dividendelor, CASS dividend și calcularea, declararea și plata tuturor drepturilor salariale, în cazul în care microîntreprinderea are salariați.

În sensul Legii 227/2015 privind Codul Fiscal, o persoană juridică nou-înființată este obligată să plătească impozit pe veniturile microîntreprinderilor începând cu primul an fiscal, dacă condiția privind capitalul social al acesteia este deținut de persoane, altele decât statul sau unitățile administrativ-teritoriale.

Societățile comerciale care realizează venituri sub 1.000.000 euro sunt considerate microîntreprinderi și le este aplicată o cotă de impozitare de 1% respectiv 3% pe venitul obținut din orice sursă din care se scad:

a) veniturile aferente costurilor stocurilor de produse;

b) veniturile aferente costurilor serviciilor în curs de execuție;

c) veniturile din producția de imobilizări corporale și necorporale;

d) veniturile din subvenții;

e) veniturile din provizioane, ajustări pentru depreciere sau pentru pierdere de valoare, care au fost cheltuieli nedeductibile la calculul profitului impozabil sau au fost constituite în perioada în care persoana juridică română era supusă impozitului pe veniturile microîntreprinderilor;

f) veniturile din ajustări pentru pierderi așteptate aferente activelor financiare constituite de persoanele juridice române care desfășoară activități în domeniul bancar, în domeniile asigurărilor și reasigurărilor, al pieței de capital, care au fost cheltuieli nedeductibile la calculul profitului impozabil sau au fost constituite în perioada în care persoana juridică română era supusă impozitului pe veniturile microîntreprinderilor;

g) veniturile rezultate din restituirea sau anularea unor dobânzi și/sau penalități de întârziere, care au fost cheltuieli nedeductibile la calculul profitului impozabil;

h) veniturile realizate din despăgubiri, de la societățile de asigurare/reasigurare, pentru pagubele produse bunurilor de natura stocurilor sau a activelor corporale proprii;

i) veniturile din diferențe de curs valutar;

j) veniturile financiare aferente creanțelor și datoriilor cu decontare în funcție de cursul unei valute, rezultate din evaluarea sau decontarea acestora;

k) valoarea reducerilor comerciale acordate ulterior facturării, înregistrate în contul "709", potrivit reglementărilor contabile aplicabile;

l) veniturile aferente titlurilor de plată obținute de persoanele îndreptățite, potrivit legii, titulari inițiali aflați în evidența Comisiei Centrale pentru Stabilirea Despăgubirilor sau moștenitorii legali ai acestora;

m) despăgubirile primite în baza hotărârilor Curții Europene a Drepturilor Omului;

n) veniturile obținute dintr-un stat străin cu care România are încheiată convenție de evitare a dublei impuneri, dacă acestea au fost impozitate în statul strain;

o) dividendele primite de la o persoană juridică română.

Și se adună:

a) valoarea reducerilor comerciale primite ulterior facturării, înregistrate în contul "609", potrivit reglementărilor contabile aplicabile;

b) în trimestrul IV sau în ultimul trimestru al perioadei impozabile, în cazul contribuabililor care își încetează existenţa, diferenţa favorabilă dintre veniturile din diferenţe de curs valutar/veniturile financiare aferente creanţelor şi datoriilor cu decontare în funcţie de cursul unei valute, rezultate din evaluarea sau decontarea acestora, şi cheltuielile din diferenţe de curs valutar/cheltuielile financiare aferente, înregistrate cumulat de la începutul anului; în cazul microîntreprinderilor care devin plătitoare de impozit pe profit potrivit art. 48 alin. (3^1)

şi art. 52, această diferenţă reprezintă elemente similare veniturilor în primul trimestru pentru care datorează impozit pe profit; în cazul microîntreprinderilor care exercită opţiunea prevăzută la art. 48 alin. (3^1) sau depăşesc limita veniturilor, conform art. 52, în primul trimestru al anului fiscal, diferenţa respectivă nu reprezintă elemente similare veniturilor în acest prim trimestru;

c) rezervele, cu excepția celor reprezentând facilități fiscale, reduse sau anulate, reprezentând rezerva legală, rezerve din reevaluarea mijloacelor fixe, inclusiv a terenurilor, care au fost deduse la calculul profitului impozabil și nu au fost impozitate în perioada în care microîntreprinderile au fost și plătitoare de impozit pe profit, indiferent dacă reducerea sau anularea este datorată modificării destinației rezervei, distribuirii acesteia către participanți sub orice formă, lichidării, divizării, fuziunii contribuabilului sau oricărui altui motiv;

d) rezervele reprezentând facilități fiscale, constituite în perioada în care microîntreprinderile au fost și plătitoare de impozit pe profit, care sunt utilizate pentru majorarea capitalului social, pentru distribuire către participanți sub orice formă, pentru acoperirea pierderilor sau pentru oricare alt motiv. În situația în care rezervele fiscale sunt menținute până la lichidare, acestea nu sunt luate în calcul pentru determinarea bazei impozabile ca urmare a lichidării.

Cota de impozitare de 1% pe venit se aplică pentru microîntreprinderile care au unul sau mai mulți salariați. Pentru îndeplinirea acestui criteriu se are în vedere că salariatul este acea persoană angajată cu contract individual de muncă cu normă întreagă, dar pot îndeplini acest criteriu și microîntreprinderile care au mai mulți angajați cu timp parțial dar care împreună depășesc echivalentul unei norme întregi sau au incheiate contracte de administrare sau mandat, numai în cazul în care remunerația acestora este mai mare sau egală cu salariul de bază minim brut pe țară garantat în plată.

Cota de impozitare de 3% pe venit se aplică pentru microîntreprinderile care nu au salariați sau care nu îndeplinesc condițiile minime stabilite pentru aplicarea cotei de 1%.

Conținutul articolului – studiu de caz

Mai jos vom analiza cazul unui antreprenor din București ce dorește să activeze în domeniul tehnologiei informației (IT) și ce tip de societate se pretează a fi înființată, în condițiile în care venitul net anual estimat în primul an ar fi de 120000 ron respectiv venit net lunar 10000 ron.

Pentru servicii executate în domeniul informației, altele decât cele care generează drepturi de autor sau drepturi conexe dreptului de autor, codul caen folosit în cazul nostru este 6202 - activități de consultanță în tehnologia informației. Conform nomenclatorului, publicat pe site-ul ANAF, norma de venit asimilată codului caen 6202 pe București, indiferent de sector, pentru anul 2021 este 35000 ron/an.

Tabelul nr. 1

Nr. Crt.	Descriere	Sal min pe ec	Salariat	PFA NV	PFA NV + salariat	Micro+salariat	Micro
A	B	C	D	E	F	G	H
1	*Venit brut anual*	*27600*	*205128*	*133160*	*121750*	*160621*	*133435*
2	**Cheltuieli deductibile realizate**	**n/a**	**n/a**	**0**	**0**	**0**	**0**
3	CAS salariat/titular 25%/ - la PFA se aplică la salariul brut minim pe economie	6900	51282	6900	n/a	n/a	n/a
4	CASS salariat/titular 10% - la PFA se aplică la salariul brut minim pe economie	2760	20513	2760	n/a	n/a	n/a
5	CAM angajator 2,25%	621	4615	n/a	n/a	n/a	n/a
6	Impozit pe venit sau normă de venit 10% sau impozit CA 1% cu salariați 3% fără salariați	1308	13333	3500	1750	1606	4003
7	CASS dividend 10% anual (salariul brut minim pe economie)	n/a	n/a	n/a	n/a	2760	2760
8	Impozit pe dividend 5%	n/a	n/a	n/a	n/a	8031	6672
9	Total taxe și contribuții salariat	11589	89744	0	0	0	0
10	Total taxe și contribuții angajator/PFA/angajator micro	28221	209743	13160	1750	28224	0
11	*% taxe în venitul net angajat/PFA/micro*	*69.68%*	*74.79%*	*10.97%*	*1.46%*	*33.85%*	*11.20%*
12	*Venit net anual*	*16632*	*120000*	*120000*	*120000*	*120000*	*120000*
13	**Venit net lunar**	**1386**	**10000**	**10000**	**10000**	**10000**	**10000**

Sursa - autorii

În cadrul coloanelor C și D sunt detaliate taxele și impozitele ce se plătesc de către salariat și angajator pentru salariul minim pe economie actual, 2300 ron brut lunar sau 16632 ron anual și respectiv taxele și impozitele ce se plătesc de către salariat și angajator pentru a obține un venit net anual de 120000 ron. De asemenea, am considerat că nu există cheltuieli deductibile. Conform tabelului de mai sus, din punct de vedere al taxelor și impozitelor, PFA cu normă de venit și în același timp angajat cu normă întreagă la o altă societate (coloana F) este cea mai rentabilă, deoarece se plătește doar impozitul de 10% la norma de venit înjumătățită. Următorul loc îl ocupă PFA cu normă de venit (coloana E), unde se plătește CAS 25%, CASS 10% și impozit pe salarii 10%, toate aplicate la norma de venit. Penultimul loc, cu valori aproape identice îl ocupă microîntreprinderea fără angajați (coloana H), unde se plătește impozit de 3% pe venitul microîntreprinderii, CASS dividend 10% din 12 salarii minim brute pe economie și impozit dividend 5%. Ultimul loc este ocupat de microîntreprinderea în care antreprenorul este și angajat în cadrul societății, cu salariul minim brut pe economie, plătind astfel impozit pe venitul microîntreprinderii de 1%, CASS dividend 10% din 12 salarii minime brute pe economie, impozit dividend 5% și total taxe și contribuții salariale pentru un an de zile în cuantum de 28224 ron.

Concluzii

Modelul cel mai avantajos pentru un antreprenor, ce dorește să deschidă o afacere în domeniul serviciilor executate în domeniul informației, altele decât cele care generează drepturi de autor sau drepturi conexe dreptului de autor, codul CAEN 6202 - activități de consultanță în tehnologia informației, din punct de vedere al taxelor și impozitelor pentru a obține un venit net anual de 120000 ron este cel de PFA cu normă de venit și salariat la o altă întreprindere, cu venit brut anul de 121750 ron, al cărui procentaj al taxelor și impozitelor în venitul net anual este de 1.46% urmat îndeaproape de PFA cu normă de venit, cu venit brut anual de 133160 ron și procentaj al taxelor și impozitelor în venitul net anual de 10.97% și microîntreprindere fără salariați, cu un venit brut anual de 133435 ron și procentaj al taxelor în venitul net anual de 11.20%, ultimul loc fiind ocupat de microîntreprinderea cu antreprenorul salariat, cu un venit brut de 160621 ron și al cărui procentaj al taxelor și impozitelor în venitul net anual este de 33.85%.

Dacă antreprenorul are un plan de afaceri pe termen lung, și estimează o cifră de afaceri anuală de 450000 ron și angajarea a 3 salariați valoarea taxelor și impozitelor se schimbă și trebuie reanalizată toată situația pentru a minimiza taxele și impozitele și a maximiza venitul net.

Bibliografie

1. Legea 227/2015 privind Codul Fiscal actualizată și cu modificările în vigoare
2. Legea societăților comerciale 31/1990
3. OUG nr.44/2008
4. https://static.anaf.ro/static/10/Anaf/AsistentaContribuabili_r/Normevenit2021/Norme_venit_2021.html
5. www.calculatorvenituri.ro
6. www.onrc.ro

MANAGEMENTUL INVESTIŢIILOR ÎN INSTITUŢIILE PUBLICE

Coordonator ştiinţific: Prof. univ. dr. **Gheorghe ZAMAN**
NEACŞU (BUZEA) Dorina
MANAGEMENT IF, Absolventa,
Facultatea de Ştiinţe Economice Bucureşti,

Rezumat: *Motivaţia care a dus la alegerea acestei teme se refera la faptul ca suntem în anul 2020, la începutul mileniului al treilea după un secol 20 în care societatea umană a cunoscut cele mai rapide şi progresive schimbări,întrerupte, din când în când, brusc şi devastator de evenimente provocate tot de noi, oamenii.Desigur relaţiile şi interdependenţele din ce în ce mai strânse dintre state şi necesitatea unor acţiuni şi răspunsuri unitare la nivel cel puţin regional, la derularea din ce în ce mai accentuată a fenomenelor social - politice a obligat clasa politică, şi nu numai, la regândirea soluţiilor clasice şi chiar găsirea unor noi rezolvări în condiţiile noii organizări politice a planetei. Toate soluţiile sunt fără echivoc legate de cea mai importantă instituţie a dreptului în general statul, şi de trăsătura sa definitorie suveranitatea.Statul suveran este chemat să răspundă nevoilor de astăzi şi celor din viitor, unele chiar inedite şi mai complexe, fiind nevoit să se adapteze, să se perfecţioneze şi chiar să se transforme.O bună guvernare se bazează pe structurile formale şi informale eficace, înfiinţate pentru a se lua decizii şi a le implementa. Autorităţile centrale şi cele locale constituie un set de actori ai guvernării.Ceilalţi actori variază în funcţie de nivelul de guvernare, în general sunt parteneri sociali, societatea civilă, inclusiv O.N.G.- urile, precum şi institutele de cercetare, instituţii financiare, media, organisme de lobby etc. Datele statistice și informațiile au fost preluate din articole, reviste și jurnale de specialitate, precum și din anumite rapoarte sau statistici ale Institutului Național de Statistică al României, ale BNR sau din datele statistice ale Eurostat.*

Cuvinte cheie: *managementul investitiilor, institutii publice, schimbari*

Abstract: *The motivation that led to the choice of this theme refers to the fact that we are in the year 2020, at the beginning of the third millennium after a 20th century in which human society has experienced the fastest and most progressive changes, interrupted, from time to time, suddenly and devastating events also provoked by us, the people. forced the political class, and not only, to rethink classical solutions and even find new solutions in the conditions of the new political organization of the planet. All solutions are unequivocally related to the most important institution of law in general, the state, and its defining feature of sovereignty. The sovereign state is called to respond to the needs of today and those of the future, some even more unique and complex, having to adapt. , to improve and even to transform. Good governance is based on effective formal and informal structures, set up to make decisions and implement them. Central and local authorities are a set of government actors. The other actors vary depending on the level of government, in general they are social partners, civil society, including NGOs, as well as research institutes, financial institutions, media, government agencies. lobby etc. The statistical data and information were taken from articles, magazines and specialized journals, as well as from certain reports or statistics of the National Institute of Statistics of Romania, of the NBR or from the statistical data of Eurostat.*

Keywords*: investment management, public institutions, changes*

Introducere

O bună guvernare presupune atât implicarea şi transparenţa, consensul în privinţa orientării şi sensibilizării, responsabilitate, eficienţă şi eficacitate, echitate şi aplicarea legii, cât şi instituţii eficiente cu personal extrem de profesional, relaţii benefice între diverşi actori implicaţi în procesele de dezvoltare, atitudini pozitive cu privire la afaceri şi întreprinderi, toate manifestându-se într-un cadru administrativ şi instituţional eficace pentru a putea susţine dezvoltarea societăţii omeneşti.

Pe de altă parte, realizarea unei bune guvernări poate constitui o provocare majoră în special pentru regiunile mai slab dezvoltate din punct de vedere socio-economic.

În concretizarea obiectivelor Strategiei naţionale de dezvoltare pe termen lung, crearea premiselor unei creşteri economice durabile, ridicarea nivelului de trai al populaţiei şi dezvoltarea întregului organism socio – economic, investiţiile ocupă un rol hotărâtor.

Extinderea şi modernizarea infrastructurii, creşterea numărului de locuri de muncă, creşterea productivităţii muncii este o schimbare de dorit şi realizabilă numai printr-o judicioasă politică de investiţii, bazată pe metode moderne de management , pe procedee şi instrumente care permit pregătirea şi fundamentarea unor decizii cu grad ridicat de obiectivitate, pe alegerea celor mai fiabile variante ale proiectelor de investiţii şi a soluţiilor optime de realizare a acestora.

Creşterea capacităţii de absorbţie a fondurilor structurale, folosirea eficientă a acestora, scurtarea perioadei necesare trecerii de la faza de identificare a proiectelor de investiţii la cea de execuţie şi de operaţionalizare a investiţiilor realizate sunt obiective ale tuturor factorilor de decizie care au responsabilităţi în acest domeniu.

1. Creşterea economică şi rolul investiţiilor în modernizarea economiei

Investiţia reprezintă o cheltuială care duce la o creşterea valorii activelor, care nu sunt consumate imediat, ci care sunt folosite ulterior pentru producţia viitoare a bunurilor şi serviciilor.

Investiţiile se definesc ,,ca totalitatea cheltuielilor făcute pentru construirea de noi obiective sau pentru dezvoltarea şi modernizarea celor existente, reprezintă un cost cert pentru un viitor ce conţine un element de incertitudine.''

Investiţia publică este făcută de către sau în numele unei autorităţi publice centrale, al unei administraţii publice locale, în cazul în care proiectul este cofinanţat din fonduri alocate de la bugetul de stat prin programele naţionale sau al unui operator economic, asupra căruia statul deţine controlul şi este reclasificat în sectorul administraţiei publice potrivit Regulamentului (CE) nr.2.223/96 al Consiliului din 25 iunie 1996, cu modificările şi completările ulterioare. Se consideră investiţii publice şi investiţiile realizate din credite bancare garantate de către stat, şi investiţiile care fac obiectul unui parteneriat public privat pentru elaborare, implementare, operare şi/sau finanţare.

Proiectul de investiţii reprezentă un set de activităţi desfăşurate într-un anumit interval de timp, ca parte a unui program de cheltuieli publice, în scopul realizării unei investiţii publice; costul total al unui proiect de investiţii suma totală a resurselor necesare pentru a realiza un proiect de investiţii, provenită din resurse bugetare, din fondurile Uniunii Europene, împrumuturi şi/sau contribuţiile beneficiarului.

Costul total estimat al proiectului se stabileşte în faza "Studiului de fezabilitate" şi se actualizează în condiţiile legii.

Fiecare proiect de investiţii are un cod de identificare al proiectului de investiţii, un număr pe care Ministerul Finanţelor Publice îl alocă unui proiect, care identifică proiectul în sistemul de management al investiţiilor publice şi în procesul de pregătire a bugetului.

Evaluarea gradului de pregătire a proiectului de investiţii este un proces de verificare a gradului în care un anumit proiect de investiţii publice respectă criteriile din prezentul capitol, pentru a fi selectat şi inclus în proiectul de buget, sistemul managerial al investiţiilor publice fiind definit ca ansamblul de legi, regulamente, linii directoare şi proceduri aprobate în vederea organizării procesului de investiţii publice.

Investiţiile pot fi definite, ca fiind totalitatea cheltuielilor efectuate pentru achiziţionarea unor bunuri de capital, cu scopul declarat de sporire a avuţiei societăţii.

Conceptul de investiţie are trei sensuri: contabil, economic, financiar.

În concepţie contabilă, investiţia reprezintă imobilizările din activul unui bilanţ, adică toate bunurile mobile sau imobile, corporale sau necorporale, achiziţionate sau create de organizaţie, destinate a rămâne în mod durabil în organizaţie şi care permit desfăşurarea activităţilor prevăzute în obiectul de activitate al organizaţiei.

Altfel spus, soldurile **posturilo**r de activ ale bilanţului, încheiat la un anumit moment, reprezintă ceea ce a rămas, la acel moment, investit în organizaţie , pentru viitor. În sens contabil, investiţiile se concretizează sub forma activelor imobilizate din patrimoniul organizaţiei.

Noţiunea economică de investiţie corespunde concepţiei manageriale, potrivit căreia investiţia se traduce printr-un sacrificiu prezent de resurse în vederea obţinerii de venituri viitoare, superioare cheltuielilor iniţiale (transpare de aici aşa-numitul randament sau eficienţă a investiţiei).

În acest sens, sunt considerate investiţii nu numai bunurile din patrimoniul organizaţiei (terenuri, clădiri, construcţii, echipamente, utilaje, instalaţii, etc.) cît şi cheltuielile concretizate în programe de publicitate, de formare şi/sau perfecţionare a personalului, studii de prefezabilitate şi fezabilitate, de studii şi cercetări, cheltuieli care pot să nu fie exprimate şi cuprinse ca atare în bilanţ, dar care au un impact major asupra rezultatelor organizaţiei în timp.

Sub aspect financiar, investiţia se defineşte ca renunţarea la o sumă certă de bani în speranţa obţinerii unor venituri superioare într-un viitor predeterminat, în timp ce natura contabilă a investiţiei este evidenţiată prin alocarea trezoreriei disponibile, sau a unei părţi din aceasta, pentru procurarea unui activ fix, susceptibil de a genera într-un viitor stabilit, fluxuri financiare de venituri şi cheltuieli de exploatare.

Noţiunea de investiţie are două sfere de cuprindere:

1. sfera lărgită reprezentată prin investiţiile financiare, care constituie în esenţă, orice plasament de capital cu scopul de a obţine profit;

2. sfera restrânsă, se referă la achiziţionarea de noi mijloace fixe şi se cheamă investiţii de capital.

Este de înţeles că prima sferă o cuprinde pe cea de-a doua.

Investiţiile sunt o categorie de cheltuieli care vor influenţa în cea mai mare parte viitorul, în sensul că de ele depind creşterea şi perfecţionarea potenţialului productiv al unei organizaţii, apariţia de noi capacităţi de producţie într-o ramură a economiei.

În acelaşi timp se fac importante cheltuieli de investiţii pentru dezvoltarea bazei materiale a activităţilor social-culturale, precum şi construcţia de locuinţe.

În orice economie investiţiile fac legătura dintre prezent şi viitor.

Acumularea de capital fix, atât productiv, cât şi neproductiv, construirea de clădiri de locuit, şcoli, teatre, etc., asigură premisele ridicării standardului de viaţă al populaţiei.

Noţiunea de investiţii, într-o accepţiune mai largă este sinonimă cu: alocare, plasare, dotare, iar într-un sens mai restrâns (financiar-contabil), reprezintă o cheltuială făcută pentru obţinerea de bunuri materiale şi servicii cu valoare mare şi durată de folosinţă îndelungată.

În condiţiile conducerii economiei prin plan centralizat, pe principii administrative, investiţiile reprezintă numai ceea ce se alocă pentru crearea şi dezvoltarea bazei materiale de producţie şi a celei pentru sectorul social-cultural. Trecerea la economia de piaţă implică o schimbare a opţiunii privind noţiunea de investiţie, determinată de circulaţia capitalului pe piaţă, de lupta concurenţială, profitul aşteptat. În aceste condiţii problematica investiţiei este abordată de la sursa ce acoperă cheltuielile respective. Astfel investiţiile sunt înţelese ca acea parte din venit destinată formării capitalului. A investi înseamnă a aloca resurse pentru sporirea capitalului real existent la un moment dat. Tot o investiţie poate fi utilizarea veniturilor pentru procurarea hârtiilor de valoare (acţiuni, obligaţiuni) de pe piaţa capitalurilor cu scopul final de a obţine un câştig în viitor.

Noţiunii de investiţii îi este alăturată noţiunea timpului – element definitoriu al procesului investiţional. În acest sens investiţia este o cheltuială certă pentru un viitor incert, din care reiese că investiţiei îi este inerent riscul.

Se consideră că, cu cât este mai mare nivelul investiţiilor de capital într-o economie, cu atât este mai mare ritmul ei de dezvoltare.

În altă accepţiune investiţiile brute includ cheltuielile pentru realizarea de noi mijloace fixe, cheltuieli pentru reparaţii capitale, cele pentru creşterea mijloacelor circulante, iar investiţiile nete cuprind cheltuielile pentru creşterea capitalului fix şi a celui circulant.

Sintetizând consideraţiile menţionate, definirea investiţiilor trebuie să releve faptul că:

• reprezintă o plasare de fonduri băneşti într-o acţiune, proiect sau operaţie pentru a crea un spor de avuţie;

• scopul urmărit nu constă numai în obţinerea de bunuri şi capacităţi de producţie, ci şi a unui câştig (profit);

• reprezintă un flux al valorilor care au ca punct iniţial de pornire fondurile financiare, o parte a veniturilor şi economiilor realizate;

• există un decalaj de timp, între momentul investirii şi de al obţinerii rezultatelor şi veniturilor scontate;

• sunt o cheltuială efectuată în prezent, certă, în scopul obţinerii unor efecte viitoare, adeseori incerte;

• pentru a produce acumulări viitoare de capital fix, este necesară funcţionarea normală a întregului sistem economic.

Investiţiile se clasifică după următoarele criterii :

- natura investiţiilor,
- modul de concretizare,
- caracterul,
- scopul,
- destinaţia,
- modul de realizare,
- resursele şi modul de finanţare,
- gradul de imobilizare al resurselor şi riscul investiţiilor.

Din punctul de vedere al naturii lor:

- investiţii directe;

- investiţii de portofoliu.

Investiţiile directe reprezintă totalitatea cheltuielilor realizate în scopul dobândirii unor bunuri de capital, în funcţie de modul de utilizare al acestora, putându-se diferenţia investiţii de înlocuire şi investiţii pentru dezvoltare sau nete.

Investiţiile de portofoliu constau în acele cheltuieli care se efectuează pentru dobândirea de valori mobiliare pe pieţele de capital reglementate, în scopul obţinerii de câştiguri de capital din dividende şi de dobânzi aferente acestora ca rezultate ale activităţii unor terţe persoane implicate în administrarea acestora, precum şi din diferenţa favorabilă de preţ de vânzare.

În alt înţeles, investiţiile directe sunt considerate investiţii fizice, iar cele de portofoliu investiţii financiare. Investiţiile fizice constau din acele cheltuieli de capital făcute pentru achiziţia de active sub formă de infrastructură materială, de maşini şi echipamente (investiţii efectiv realizate) şi ca stocuri (investiţii de inventar).

În analiza economică, îndeosebi la nivel microeconomic, prin investiţie se face o referire implicită la investiţia fizică, deoarece aceasta se adaugă la capacitatea productivă a întreprinderii şi respective la cea a economiei naţionale.

După natura proprietăţii putem face distincţia între următoarele categorii de investiţii:

- investiţii private;

- investiţii mixte;

- investiţii publice.

După destinaţia cheltuielilor, investiţiile sunt:

- investiţii directe;

- investiţii indirecte;

- investiţii conexe;

- investiţii colaterale.

Investiţiile directe se referă la cumpărarea de clădiri, terenuri, utilaje, instalaţii, etc.

Investiţiile indirecte la realizarea de obiective destinate protejării mediului sau cu caracter social-cultural.

Investiţiile conexe sunt cheltuielile necesare pentru asigurarea combustibilului, energiei sau diverselor servicii prestate de terţi.

Investiţiile colaterale sunt pentru asigurarea de utilităţi (infrastructură de telecomunicaţii şi transporturi).

După caracterul lor, investiţiile pot fi:

- direct productive (cele destinate creării de capacităţi de producţie, social-culturale, locuinţe, cantine, sedii sociale etc.);

- indirect productive.

După stadiul realizării:

- investiţii finalizate;

- investiţii aflate în curs de execuţie.

Din punctul de vedere al surselor de finanţare, investiţiile pot fi:

- investiţii finanţate din fonduri proprii,

- investiţii finanţate din fonduri împrumutate (surse străine sau atrase),

- investiţii finanţate prin alocaţii bugetare, donaţii, etc.

Sursele atrase externe – investiţiile străine directe – au devenit în ultimele trei decenii subiectul a numeroase studii şi controverse teoretice, în special în ceea ce priveşte efectele produse şi influenţele exercitate asupra economiilor receptoare.

După rezultatul aplicării unei anumite strategii de dezvoltare avem:

- investiţii interne, rezultate în urma aplicării unei strategii de creştere internă, concretizată în specializarea producţiei şi consolidarea poziţiei pe piaţă. Aceste investiţii se fac în cercetare - dezvoltare, în modernizarea tehnologiei de producţie şi a relaţiilor de distribuţie şi în specializarea personalului;

- investiţii externe, rezultate ale aplicării unei strategii de diversificare a activităţii, de urmărire a oportunităţilor de pe pieţele de capitaluri;

După destinaţia fondurilor alocate, distingem:

- investiţii de capital - achiziţionarea de bunuri, precum o fabrică sau diverse utilaje, cu scopul de a produce bunuri ce se vor vinde ulterior;

- investiţie financiară - cumpărarea de valori, precum hârtii de valoare, opere de artă sau crearea unor depozite bancare etc., ţinându-se seama îndeosebi de rata dobânzilor bancare, în funcţie de care se apreciază gradul de rentabilitate.

Investiţiile de capital (cele materializate în clădiri, maşini şi utilaje etc.) sunt caracteristice organizaţiilor sub forma întreprinderilor industriale şi comerciale, acestea recurgând la plasamente financiare doar ocazional, astfel de plasamente sunt caracteristice instituţiilor financiare, persoanelor particulare care au disponibilităţi băneşti pentru investiţii, grupurilor de întreprinderi (holding, conglomerat etc.).

2. Rolul investiţiilor în modernizarea economică

Un factor important al creşterii economice îl reprezintă investiţiile, aşa cum sunt descrise de către Taurus Victoria în „Influenţa investiţiilor străine asupra proceselor economice”.

Astfel , diferenţele de dezvoltare economică între ţări, conform tuturor studiilor efectuate au la bază legătura directă între ratele înalte de creştere economică şi ratele înalte ale acumulării şi ale investiţiilor de capital.

Investiţiile, mai mult ca oricând, sunt şi vor rămâne cruciale pentru dezvoltarea economică, consolidându-se legătura tot mai strânsă între creşterea economică şi investiţii.

În sens larg , se evidenţiază , că toate cheltuielile , nu neapărat numai cu cele cu achiziţionarea de bunuri de capital, dar, mai ales cele cu modernizarea tehnologică şi cele legate de formarea forţei de muncă, investiţia în capital uman.

Cu cât se alocă, din rezultatele producţiei un procent mai mare, cu atât rezultatul creşterii economice este semnificativ.

Investiţia joacă un rol de impuls, de geneză, făcând posibilă apariţia unei activităţi , dezvoltarea ei, importanţi stimulatori ai activităţii economice şi nu numai.

În directă legătură cu obiectivele strategice , de viitor, ale organizaţiei, investiţiile reprezintă motorul principal de creare de noi capacităţi, noi obiective, de modernizare, de dezvoltare şi perfecţionare a celor existente.

Investiţiile joacă un rol hotărâtor în viaţa economică, atât în producţia de bunuri şi servicii cât şi pe latura consumului.

Investiţiile influenţează hotărâtor cererea şi oferta.

Activitatea de investiţii are dublu rol.

Operatorii economici implementează proiecte de investiţii, ducând la creşterea capacităţii de producţie şi în cele din urmă la creşterea ofertei de bunuri şi servicii, având ca efect obţinerea de venituri suplimentare. Pe de altă parte, se înregistrează o cerere crescută de materii prime şi materiale şi, în consecinţă o producţie ridicată de bunuri şi de servicii, coroborat cu creşterea necesarului de forţă de muncă.

Mărirea numărului de angajaţi şi creşterea veniturilor acestora duce la sporirea puterii lor de cumpărare şi, în final, la ridicarea nivelul de trai al populaţiei.

Este, de înţeles de ce tot mai mult teoriile economice actuale pun accent şi evidenţiază legătura directă dintre creşterea economică şi investiţii.[1]

3. Activitatea decizională privind investiţiile

Managementul instituţiilor publice a fost, în principal, unul politic. Cultura organizaţională din administraţia publică se caracterizează prin accentul pe îndeplinirea sarcinilor curente, lipsind o viziune sau o strategie comună.

Instituţiile trebuie să ia în considerare, atunci când construiesc şi aplică legislaţia europeană, drepturile fundamentale, principiile şi valorile inalienabile - demnitatea, libertăţile, egalitatea, solidaritatea, cetăţenia şi justiţia - cuprinse în Carta europeană a drepturilor fundamentale.

România, ca oricare dintre statele membre a U.E. pe baza Planului naţional de reforme elaborat de Departamentul pentru afaceri europene urmăreşte implementarea măsurilor prevăzute în Strategia Lisabona, având ca priorităţi:

a) Îmbunătăţirea eficienţei, eficacităţii şi a gradului de independenţă a administraţiei publice atât la nivel central, cât şi local, prin consolidarea capacităţii de control şi aplicare a reglementărilor;

b) Restrângerea politicii fiscale (în sensul limitării cheltuielilor) şi implementarea de urgenţă unui cadru financiar pe termen mediu (programarea bugetară multianuală), revizuirea structurii cheltuielilor bugetare, orientarea lor către domenii ce asigură creşterea economică, spre investiţii.

c) Implementarea măsurilor prin care să se reducă substanţial procedurile administrative şi orientarea lor către domenii ce asigură creşterea economică;

d) Asigurarea calităţii şi a corelării cu nevoile pieţei de muncă a sistemului educaţional şi de formare profesională, diminuarea fenomenului de abandon şcolar şi facilitatea accesului persoanelor tinere la piaţa forţei de muncă.

Dinamica vieţii sociale determină o schimbare şi o modelare a tuturor structurilor, instituţiilor, organismelor care compun şi fac ca administraţia publică să funcţioneze.

Conceptul de descentralizare în România este definit prin intermediul a trei elemente majore:

a) Continuarea descentralizării prin transferul competenţelor şi responsabilităţilor administrative şi financiare, de la nivelul autorităţilor administrative publice centrale, la nivelul autorităţilor locale;

b) Continuarea procesului de deconcentrare prin delegarea de responsabilităţi în teritoriu, în funcţie de necesităţile pe plan local, în cadrul aceleiaşi structuri;

c) Transformarea serviciilor deconcentrate din teritoriu, în funcţie de necesităţile cetăţenilor şi pentru eficientizarea acestora, în servicii descentralizate în răspunderea autorităţilor locale.

Asumarea responsabilităţilor de autoritate publică locală a creat premizele îmbunătăţirii capacităţii administrative în promovarea politicilor publice, gestiunea fondurilor comunitare, capacitatea autorităţilor publice de a lansa achiziţii publice, reforma sistemului judiciar.

Avem nevoie de repartizarea bugetului pe bază de criterii obiective.

Avem nevoie de un management al crizelor în timp real.

Marea provocare pentru administraţia publică din România este investiţia, formarea unei culturi a accesării fondurilor europene. Valorificarea fondurilor europene printr-un portofoliu de proiecte creează, într-un procent destul de mare, premizele ce vor asigura o viaţă sănătoasă şi îmbelşugată, într-o ţară curată şi dezvoltată.

Aceste deziderate pot şi este necesar a fi înfăptuite, fără a compromite posibilitatea generaţiilor viitoare de a-şi satisface nevoile proprii, prin decizii politice, sociale, economice, şi administrative, bine ancorate în realitate.

Decizia investiţională, ca o mulţime logică de informaţii cu caracter tehnic şi economic, stabileşte acţiunile ce urmează să se desfăşoare pentru atingerea obiectivelor, modalităţile de atingere a acestora, sursele de finanţare şi metodele de alocare a resurselor pentru realizarea obiectivelor firmei în domeniul investiţional pe baza unor studii, analize şi simulări.

Aceeaşi importanţă o au şi încurajarea investiţiilor străine directe, concesionarea unor proiecte de infrastructură şi utilităţi publice, promovarea parteneriatului public privat ce se constituie în soluţii viabile pentru realizarea obiectivelor pe termen mediu şi lung, cuprinse în strategia administraţiei publice de dezvoltare durabilă, pe baza unui plan de acţiune, respectând algoritmul **priorităţilor**.

4. Decizia de investiţii – Etapele procesului investiţional

Portofoliu de proiecte de investiţii, ce caracterizează activitatea investiţională a organizaţiei în ansamblul ei. Într-o politică dinamică de investiţii se va face întotdeauna selecţia proiectelor care asigura creşterea economică.

Pentru realizarea unui proiect de investiţii publice semnificativ, este necesară parcurgerea, după caz, a următoarelor etape:

a) etapa 1 - identificarea proiectului: etapă a ciclului de proiect în care ideea este transpusă într-o notă conceptuală, capabilă a oferi informaţii într-o manieră riguroasă. În cadrul acestei etape se realizează, după caz, studiul de prefezabilitate, memoriul tehnico-economic sau nota de fundamentare, care reprezintă un instrument ce ghidează procesul de luarea deciziilor, cu privire la cea mai bună modalitate de a rezolva o nevoie ori o problemă a beneficiarilor, avută în vedere de un proiect de investiţii;

b) etapa 2 – studiul de fezabilitate: etapă a proiectului în care se analizează detaliat cea mai viabilă alternativă din punct de vedere tehnic, economic şi social. În această fază ordonatorul de credite realizează schiţa completă a proiectului şi studiile menite a stabili corect dimensiunea proiectului, evaluarea impactului de mediu, precum şi alte studii necesare realizării proiectului. Pentru ca un proiect să poată trece în etapele următoare, studiul de fezabilitate este necesar să fie aprobat în condiţiile legii;

c) etapa 3 - selecţia şi bugetarea: etapa de selecţie are loc, după ce ordonatorul de credite consideră că un anumit proiect îndeplineşte principiile şi criteriile de prioritizare. Etapa de bugetare are loc atunci când unui proiect i se asigură fondurile necesare implementării;

d) etapa 4 - implementarea/execuţia proiectului: etapă a ciclului de proiect în care se realizează implementarea fizică a proiectului, care a primit o alocare bugetară, pentru a putea fi finalizat în intervalul de timp estimat;

e) etapa 5 - finalizarea, operarea şi întreţinerea proiectului: etapă ce apare odată cu recepţia şi punerea în funcţiune a proiectului au fost finalizate. Beneficiarul investiţiei va monitoriza livrarea serviciilor, pentru a se asigura că noile active îşi ating scopul pe perioada de folosinţă;

f) etapa 6 - evaluarea ex- post a proiectului: un proces care are ca scop evaluarea, explicarea şi diseminarea rezultatelor obţinute ale unui proiect de investiţii.

Din analiza elementelor componente ale procesului decizional rezultă următoarele componente sau etape:

a) cererea de investiţii cu referire la existenţa sau apariţia unei nevoi de bunuri sau servicii, pentru a cărei satisfacere este necesară o capacitate suplimentară de producţie, ce poate fi asigurată prin dezvoltarea capacităţilor existente sau construirea de noi capacităţi;

b) capacitatea economică de investire se referă la existenţa acelor resurse materiale, **financiare şi valutare** ce pot fi alocate pentru investiţii;

c) decizia de investiţii: pe baza stabilirii caracterului obiectiv al cererii de investiţii şi a capacităţii economice de investire, pe baza unor criterii şi restricţii referitoare la realizarea investiţiilor , se ia decizia de investiţii. Specific deciziei de investiţii este faptul că ea este o decizie strategică, adică o decizie pe termen lung, dat fiind caracterul de durată al procesului investiţional precum şi caracterul de unicitate al deciziei, deoarece situaţia ce se creează prin aducerea la îndeplinire a deciziei respective, nu mai poate fi corectată decât prin rezolvarea unei alte probleme de decizie , dar în alte condiţii decât cele iniţiale;

d) planificarea investiţiei se referă la elaborarea documentaţiei tehnico-economice, la programarea în timp a realizării investiţiei şi la corelarea cu alte planuri sau programe de activităţi;

e) alocarea resurselor cuprinde constituirea fondurilor financiare necesare şi repartizarea acestora în timp (pe etape de realizare a investiţiei);

f) realizarea obiectivului de investiţii ceea ce presupune construirea obiectivului de investiţii, achiziţionarea de mijloace fixe, montarea acestora, într-un cuvânt realizarea practică, concretă a obiectului de investiţii;

g) punerea în funcţiune a obiectivului de investiţii şi atingerea parametrilor proiectaţi în decursul unei perioade de timp mai mici sau mai mare, necesară acestui proces;

h) funcţionarea obiectivului în regim proiectat o perioadă de timp în decursul căreia se obţin efectele globale şi nete (producţie, profit, etc.) pentru care s-a construit obiectivul;

i) scoaterea din funcţiune a obiectivului se face după expirarea duratei economice de funcţionare, acea durată în care se obţin efecte nete pozitive, expirarea acestei durate datorându-se uzurii fizice şi morale a utilajelor şi echipamentelor.

Din prezentarea conţinutului procesului decizional se pot deduce trei caracteristici fundamentale ale acestuia:

- una dintre caracteristici este cea de durată, care rezultă din etalarea de-a lungul unui interval lung de timp a efortului şi a efectelor acestui proces;
- o altă caracteristică care este specifică de regulă obiectivelor productive, este rentabilitatea sau profitabilitatea, în sensul că orice decizie de investiţie care se ia, trebuie să asigure recuperarea fondurilor investite şi obţinerea unui venit net: câştigurile viitoare ce se vor obţine, vor trebui să acopere atât efortul de investiţie, cât şi cel de producţie, din perioada de funcţionare şi, în primii ani să asigure recuperarea investiţiei şi apoi un randament al acesteia, respectiv un venit net;
- o a treia caracteristică a investiţiilor este **riscul,** datorat faptului că procesul investiţional de lungă durată, că acest proces se desfăşoară într-un mediu economic, politic, social, tehnologic, riscul depinzând de natura investiţiei şi de mărimea acesteia.

5. Structura investiţiilor realizate în sectorul public

Pe plan local, gestiunea problemelor publice se realizează prin intermediul administraţiei publice locale; având în vedere faptul că realitatea şi nevoile comunităţilor suferă modificări în timp, şi diferă în plan teritorial, administraţia publică locală este cea care trebuie să se adapteze continuu acestora.

În prezent, reforma administraţiei publice a caracterizat toate ţările europene, reprezentând o prioritate.

Dezvoltarea autonomiei locale este un element prioritar al reformei, iar pentru aceasta se impune stabilirea strategiei reformelor fundamentale ale procesului de tranziţie, respectând cerinţele care trebuie satisfăcute şi ţinând cont de influentele resurselor financiare alocate, de tipul de comunitate locală şi de resursele pe care aceasta le are la dispoziţie.

Obiectivele generale: eficienţa, echitatea, stabilitatea economică şi creşterea economică, nu se pot realiza în acelaşi timp, ci numai prin stabilirea strategiilor.

Descentralizarea, în general, şi implicit descentralizarea financiară, presupune existenţa capacităţii administraţiei locale de a prelua competenţele şi responsabilităţile.

Autorităţile locale îşi pot realiza funcţiile descentralizate într-un mod eficient, numai dacă au resursele financiare necesare, fie colectate la nivel local, fie transferate de la nivel central, aceasta determinând autonomie în deciziile cu privire la aprobarea bugetului de venituri şi cheltuieli.

Descentralizarea are ca efect responsabilizarea administraţiilor publice locale, în ceea ce priveşte utilizarea fondurilor, Consiliile Locale având atribuţii multiple, de la studiere şi prognozare, până la aprobarea bugetelor de venituri şi cheltuieli.

Suportul financiar pentru activităţile desfăşurate de către organele administraţiei publice este asigurat de resursele financiare publice, colectate sub forma de venituri fiscale, de al căror volum va depinde şi calitatea prestaţiilor.

De aceea, având în vedere provenienţa resurselor utilizate în procesul de satisfacere a nevoilor cetăţenilor clienţi, este necesară o fundamentare deosebit de riguroasă a modului de gestionare şi de utilizare a ceea ce numim cu toţii “banul public”.

Realitatea contemporană se caracterizează prin schimbări fundamentale, care modifică însăşi semnificaţia conceptului de "serviciu public", transformându-l în "serviciu pentru public".

Astfel, prin OUG nr. 45/2003, deciziile patrimoniale, administrative şi de finanţare au fost descentralizate la nivel local, fiecare entitate publică purtând responsabilitatea pentru modul în care foloseşte resursele bugetului local.

La nivel central, s-au păstrat doar competenţe privind decizia de folosire a resurselor investiţionale din surse externe, sau din împrumuturi bancare cu garanţii guvernamentale.

În faza de pregătire a investiţiilor, în acelaşi timp cu stabilirea obiectivelor strategice, trebuie să se definească sistemul de ţinte şi ordinea lor, pe baza unor cerinţe importante, care au la baza de scopul proiectului.

În cazul investiţiilor publice, investiţii care au la bază investiţii bugetare, interesul este al întregii comunităţi, al tuturor contribuabililor. Ca urmare, la baza oricărei activităţi investiţionale trebuie să stea principiul eficienţei economice, al obţinerii unui efect cât mai mare, la fiecare unitate de efort făcută.

Pentru că , pentru proiectele realizate în sectorul public, se vrea atingerea unor obiective multiple de ordin economic, social, ecologic etc., într-o fază de început a evaluării, liderii de proiect trebuie să definească obiectivele strategice care stau la baza sistemul de ţinte; în cadrul acestui sistem, trebuie realizată o ordine, bazată pe rolul fiecărei componente pentru ansamblul proiectului, ca în final, prin realizarea lor pe părţi, să se obţină atingerea obiectivului principal.

Astfel, putem avea un obiectiv general (la nivel de program), obiective intermediare şi obiective specifice pe proiect.

Obiectivul important al fiecărui serviciu public, poate fi considerat ridicarea nivelului de trai al oamenilor, dar aceasta presupune optimizarea simultană a mai multor variabile, acestea fiind specifice fiecărui proiect în parte.

Proiectele de investiţii publice trebuie tratate cu real interes, pentru ca este vorba de “banul public”; ele se adresează direct organizaţiilor, în sensul ridicării standardului de viaţa al oamenilor.

În perspectiva eforturilor viitoare, ajutaţi de fondurile nerambursabile , putem spune că evaluarea eficacităţii, a eficienţei şi a performanţelor proiectelor de investiţii publice, trebuie înţeleasă ca o problemă prioritară a factorilor decizionali din administraţia publică.

Este vorba despre sinergia proiectelor de investiţii publice, cu efectele sale multiplicatoare benefice. La nivelul colectivităţilor umane, efectul sinergetic al proiectelor/acţiunilor publice poate fi definit ca “rezultatul conjugat al acestora, cu efecte superioare şi chiar diferite faţă de cele pe care le produc sau le-ar produce, fiecare dintre acestea luate izolat”(aşa cum reiese din definiţia efectului sinergiei proiectului).

Studierea efectelor sinergetice ale proiectelor de investiţii publice este necesară în primul rând datorită efectelor, de cele mai multe ori benefice, obţinute la nivelul organizaţiilor, datorită modului specific de manifestare şi pentru a identifica acele impacturi negative asupra mediului care trebuie atenuate sau eliminate.

6. Modernizarea infrastructurii regionale, politici investiţionale, strategii regionale şi locale de investiţii

Strategia de dezvoltare rurală a României pentru următorii ani se înscrie în contextul de reformă şi dezvoltare, pe care UE şi-l propune prin strategia Europa 2020. Europa 2020 înseamnă strategia de dezvoltare a Uniunii Europene pentru perioada 2010-2020. Urmărind obiectivele strategiei Europa 2020, pentru o economie inteligentă, sustenabilă şi favorabilă incluziunii, strategia de dezvoltare rurală a României stabileşte obiective în domeniul

educaţiei, inovării, energiei/mediului, ocupării forţei de muncă şi incluziunii sociale şi îmbunătăţirea competitivităţii în general.

Pe baza strategiei Europa 2020, fiecare stat membru îşi stabileşte obiective şi planuri de acţiune la nivel naţional, sub forma unui Plan Naţional de Reformă, care este monitorizat în mod periodic.

Un alt act important, de referinţă este "Cadrul naţional strategic pentru dezvoltarea durabilă a sectorului agroalimentar şi a spaţiului rural în perioada 2014-2020-2030" , prescurtat „Cadrul naţional strategic rural" care are drept ţintă stabilirea obiectivelor de dezvoltare durabilă a sistemului agroalimentar românesc şi a spaţiului rural pentru realizarea dezvoltării economice a României.

Aceste documente au constatat, ca şi chestiune principală, îmbunătăţirea funcţiei economice şi de mediu a spaţiului rural şi a sectorului agricol, şi vor fi abordate prin intermediul celor şase priorităţi de dezvoltare rurală din Regulamentul Parlamentului European şi al Consiliului privind sprijinul pentru dezvoltare rurală acordat din Fondul European Agricol pentru Dezvoltare Rurală (FEADR).

Dezvoltarea durabilă nu se poate realiza, decât prin optimizarea interacţiunilor între sistemul economic creator de bunuri materiale, societatea umană, mediul înconjurător şi sistemul tehnologic.

Problemele mediului înconjurător sunt inseparabile de cele ale bunăstării populaţiei şi de procesele economice în general.

O dezvoltare durabilă, viabilă şi susţinută din punct de vedere ecologic, este acea dezvoltare care satisface nevoile prezentului, fără a compromite capacitatea generaţiilor viitoare de a-şi satisface propriile nevoi.

Obiectivul general al dezvoltării durabile , este de a găsi un echilibru optim al interacţiunii între sistemele economic, uman ambiental şi tehnologic, intr-un proces dinamic şi flexibil de funcţionare.

Problema de mediu este definită ca fiind relaţia dintre cauza şi efectul pe care aceasta îl generează în mediu .Unde nu a fost posibilă o asemenea abordare, problema de mediu , a fost plasată între cauză şi efect, ea definind o stare de criză existentă.

Viaţa şi sănătatea oamenilor pot fi afectate de factori naturali nefavorabili sau de consecinţele unor activităţi economice, care declanşează procese de degradare, sau duc la poluarea mediului.

Aplicarea măsurilor de reabilitare , protecţie şi conservare a mediului va determina:

- menţinerea echilibrului ecosistemului urban;
- eliminarea factorilor poluatori care creează disconfort şi afectează starea de sănătate;
- punerea în valoare a potenţialului existent.

7. Programul Naţional de Dezvoltare Rurală -2014-2020

Programul Naţional de Dezvoltare Regională este instrumentul de planificare prin care s-a realizat politica de investiţii în amenajarea teritoriului, realizarea obiectivelor specifice aferente acestui domeniu.

Obiective specifice:

- Îmbunătăţirea gradului general de atractivitate şi accesibilitate a regiunilor;
- Creşterea competitivităţii regiunilor ca localităţi pentru afaceri;
- Valorificarea potenţialului turistic, istoric şi cultural şi creşterea contribuţiei acestor domenii la dezvoltarea regiunilor;
- Ridicarea rolului economic şi social al localităţilor.

Politicile de investiţii pentru dezvoltarea regională sunt:

Axa 1: Îmbunătăţirea de condiţiilor transport regionale şi locale .

Axa 2: Îmbunătăţirea infrastructurii sociale .

Axa 3 : Sprijinirea dezvoltării mediului de afaceri regional şi local.

Axa 4 : Dezvoltarea durabilă a turismului regional şi local.

Axa 5 : Sprijinirea dezvoltării urbane durabile .

Axa 6 : Asistența tehnică pentru sprijinirea implementării Planului Naţional de Dezvoltare Regională.

Fondul European de Dezvoltare Regională FEDR finanţează în principal următoarele domenii:

- Cercetare şi dezvoltare tehnologică, inovare, antreprenoriat, inclusiv întărirea capacităţilor de cercetare şi dezvoltare tehnologică şi integrarea acesteia în zona Europeană de Cercetare.
- Societatea informaţională, inclusiv dezvoltarea infrastucturii de comunicaţii electronice, îmbunătăţirea accesului şi dezvoltarea serviciilor publice on - line .
- Mediu, inclusiv investiţii legate de furnizarea de apă şi managementul deşeurilor, tratamentul apelor reziduale, calitatea aerului, prevenirea, controlul şi lupta împotriva secetei, prevenţia şi controlul integrat al poluării.
- Prevenirea riscurilor, inclusiv dezvoltarea şi implementarea planurilor pentru prevenirea şi lupta cu riscurile naturale şi tehnologice.
- Activităţi turistice , inclusiv promovarea valorilor naturale ca potenţial pentru dezvoltarea unui turism durabil .
- Investiţii în cultură, inclusiv promovarea moştenirii culturale.
- Investiţii în transport, şi în sistemele energetice.
- Investiţii în educaţie, inclusiv training vocaţional.
- Investiţii în infrastructura de sănătate şi socială.

În Strategiile de Dezvoltare Locală ale localităţilor şi Planul de Dezvoltare Judeţean şi Regional, un rol important îl are Planul Operaţional Sectorial de Mediu (POS), care alături de celelalte Programe Operaţionale (PO), contribuie la realizarea obiectivului Strategiei Naţionale de Dezvoltare Regională a PND şi a Cadrului Naţional de Referinţă, respectiv diminuarea disparităţilor de dezvoltare economică şi socială dintre România şi media statelor membre ale UE.[1]

Programul naţional de îmbunătăţire a calităţii mediului prin realizarea de spaţii verzi în localităţi a fost instituit , prin OUG 59/20.06.2007 privind instituirea Programului naţional de îmbunătăţire a calităţii mediului prin realizarea de spaţii verzi în localităţi şi aprobat prin Legea 49/19.03.2008, în scopul îmbunătăţirii factorilor de mediu şi a calităţii vieţii, prin creşterea suprafeţelor reprezentate de spaţiile verzi din localităţi, protejării şi gestionării durabile a acestora, precum şi al creşterii standardelor de viaţă a locuitorilor, pentru realizarea unor obiective prevăzute de cel de-al şaselea program de acţiune pentru mediu al Comunităţilor Europene, adoptat prin Decizia Parlamentului European şi Consiliul 1.600/CE, care prevede că România, trebuie să-şi mărească suprafaţa de spaţiu verde amenajat pe cap de locuitor, în conformitate cu recomandările, Normele şi Standardele Europene.

Programul naţional de îmbunătăţire a calităţii mediului prin realizarea de spaţii verzi în localităţi, implementează elemente ale Strategiilor de Dezvoltare Locală ale localităţilor şi ale Planurilor de Dezvoltare Judeţene şi Regionale, contribuind, alături de Planul Operaţional Sectorial de Mediu (POS Mediu) şi de celelalte Programe Operaţionale (PO), la realizarea obiectivului Strategiei Naţionale de Dezvoltare Regională a PND şi a Cadrului Naţional Strategic de Referinţă, respectiv diminuarea disparităţilor de dezvoltare economică şi socială dintre România şi media dezvoltării statelor membre ale UE.

Programul va fi finanţat pe o perioadă de trei ani, începând cu anul 2007, cu posibilitatea prelungirii acesteia, din Fondul de Mediu, conform Ghidului de finanţare a

Programului, şi din bugetele locale ale unităţilor administrativ - teritoriale, în ceea ce priveşte cheltuielile neeligibile.

8. Elaborarea proiectelor de investiţii

Conform Legii 273/2006, privind finanțele publice locale, actualizată, cheltuielile pentru investiţii publice şi alte cheltuieli de investiţii finanţate din fonduri publice locale, se cuprind în proiectele de buget, în baza programului de investiţii publice al fiecărei unităţi administrativ-teritoriale, întocmit de ordonatorii principali de credite, care se prezintă şi în secţiunea de dezvoltare, ca anexă la bugetul iniţial şi, respectiv, rectificat, şi se aprobă de autorităţile deliberative.

Ordonatorii principali de credite ai bugetelor locale întocmesc anual programul de investiţii publice pe clasificaţia funcţională.

Pentru fiecare obiectiv inclus în programul de investiţii sunt prezentate informaţii financiare şi nefinanciare.

1. Informaţiile financiare includ:

a) valoarea totală a proiectului;

b) creditele de angajament;

c) creditele bugetare;

d) graficul de finanţare, pe surse şi ani, corelat cu graficul de execuţie;

e) analiza cost-beneficiu, care va fi realizată şi în cazul obiectivelor în derulare;

f) costurile de funcţionare și de întreţinere, după punerea în funcţiune.

2. Informaţiile nefinanciare includ:

a) strategia în domeniul investiţiilor, care va cuprinde în mod obligatoriu priorităţile investiţionale şi legătura dintre diferite proiecte, criteriile de analiză care determină introducerea în programul de investiţii a obiectivelor noi, în detrimentul celor în derulare;

b) descrierea proiectului;

c) stadiul fizic al obiectivelor.

Rolul metodologic al Ministerului Finanţelor Publice

Ministerul Finanţelor Publice este împuternicit să stabilească conţinutul, forma şi informaţiile referitoare la programele de investiţii necesare în procesul de elaborare a bugetului.

Aprobarea proiectelor de investiţii publice locale

Documentaţiile tehnico-economice ale obiectivelor de investiţii noi, a căror finanţare se asigură integral sau în completare din bugetele locale, precum şi ale celor finanţate din împrumuturi interne şi externe, contractate direct sau garantate de autorităţile administraţiei publice locale, se aprobă de către autorităţile deliberative.

Documentaţiile tehnico-economice ale obiectivelor de investiţii noi, care se finanţează din împrumuturi externe şi, în completare, din transferuri de la bugetul de stat şi din alte surse, precum şi ale celor finanţate integral sau în completare din împrumuturi externe contractate ori garantate de stat, indiferent de valoarea acestora, se supun spre aprobare Guvernului.

Pentru investiţiile destinate prevenirii sau înlăturării efectelor produse de acţiuni accidentale şi de calamităţi naturale, documentaţiile tehnico-economice, precum şi notele de fundamentare privind celelalte cheltuieli de investiţii cuprinse în poziţia globală alte cheltuieli de investiţii, elaborate şi avizate potrivit dispoziţiilor legale, se aprobă de ordonatorii principali de credite, cu informarea imediată a autorităţilor deliberative.

Ordonatorii principali de credite, pe propria răspundere, actualizează şi aprobă valoarea fiecărui obiectiv de investiţii nou sau în continuare, indiferent de sursele de finanţare ori de competenţa de aprobare a acestora, în funcţie de evoluţia indicilor de preţuri. Această operaţiune este supusă controlului financiar preventiv propriu.

Condiţii pentru includerea investiţiilor în proiectul bugetului

1. Obiectivele de investiţii şi celelalte cheltuieli asimilate investiţiilor se cuprind în programele de investiţii anuale, anexe la buget, numai dacă, în prealabil, documentaţiile tehnico-economice, respectiv notele de fundamentare privind necesitatea şi oportunitatea efectuării cheltuielilor asimilate investiţiilor, au fost elaborate şi aprobate potrivit dispoziţiilor legale.

2. Ordonatorii principali de credite stabilesc priorităţile în repartizarea sumelor, pe fiecare obiectiv înscris în programul de investiţii, în limita fondurilor cuprinse în proiectul de buget cu această destinaţie, asigurând totodată realizarea obiectivelor de investiţii în cadrul duratelor de execuţie aprobate.[1]

9. Structura programelor de investiţii publice locale

1. În programele de investiţii se nominalizează obiectivele de investiţii grupate pe: investiţii în continuare, investiţii noi şi poziţia globală alte cheltuieli de investiţii, pe categorii de investiţii.

2. Poziţia globală alte cheltuieli de investiţii cuprinde următoarele categorii de investiţii:

a) achiziţii de imobile;

b) dotări independente;

c) cheltuieli pentru elaborarea studiilor de prefezabilitate, a studiilor de fezabilitate, a proiectelor şi a altor studii aferente obiectivelor de investiţii;

d) cheltuieli de expertiză, proiectare şi de execuţie privind consolidările şi intervenţiile pentru prevenirea sau înlăturarea efectelor produse de acţiuni accidentale şi calamităţi naturale - cutremure, inundaţii, alunecări, prăbuşiri şi tasări de teren, incendii, accidente tehnice, precum şi cheltuielile legate de realizarea acestor investiţii;

e) lucrări de foraj, cartarea terenului, fotogrametrie, determinări seismologice, consultanţă, asistenţă tehnică şi alte cheltuieli asimilate investiţiilor, potrivit legii.

3. Cheltuielile de investiţii prevăzute la alin. (2) se detaliază în anexă distinctă de către ordonatorul principal de credite, pe bază de note de fundamentare, care vor cuprinde elemente referitoare la necesitatea, oportunitatea şi alţi indicatori caracteristici unor asemenea investiţii, şi se aprobă de autorităţile deliberative, odată cu bugetul local.

Toate angajamentele legale din care rezultă o cheltuială pentru investiţii publice şi alte cheltuieli asimilate investiţiilor, cofinanţate din surse externe, se vor efectua în conformitate cu prevederile acordului de finanţare.

10.Monitorizarea de către ordonatorii principali de credite a proiectelor de investiţii

În situaţia în care, pe parcursul execuţiei bugetare, din motive obiective, implementarea unui proiect de investiţii nu se poate realiza conform proiecţiei bugetare, ordonatorii principali de credite ai bugetelor locale pot propune autorităţilor deliberative, până la data de 31 octombrie, aprobarea redistribuirii fondurilor între proiectele înscrise în programul de investiţii.

Cheltuielile pentru investiţii publice şi alte cheltuieli de investiţii finanţate din fonduri publice locale se cuprind în proiectele de buget, în baza programului de investiţii publice al fiecărei unităţi administrativ-teritoriale, întocmit de ordonatorii principali de credite, care se prezintă şi în secţiunea de dezvoltare, ca anexa la bugetul iniţial şi, respectiv, rectificat, şi se aprobă de autorităţile deliberative.

Pot fi cuprinse în programul de investiţii publice numai acele obiective de investiţii pentru care sunt asigurate integral surse de finanţare prin proiectul de buget multianual.

Condiţii pentru includerea investiţiilor în proiectul bugetului:

- Obiectivele de investiţii şi celelalte cheltuieli asimilate investiţiilor se cuprind în programele de investiţii anuale, anexe la buget, numai dacă, în prealabil, documentaţiile tehnico-economice, respectiv notele de fundamentare privind necesitatea şi oportunitatea efectuării cheltuielilor asimilate investiţiilor, au fost elaborate şi aprobate potrivit dispoziţiilor legale.

- Ordonatorii principali de credite stabilesc priorităţile în repartizarea sumelor pe fiecare obiectiv înscris în programul de investiţii, în limita fondurilor cuprinse în proiectul de buget cu aceasta destinaţie, asigurând totodată realizarea obiectivelor de investiţii în cadrul duratelor de execuţie aprobate.

Ordonatorii principali de credite sunt responsabili de utilizarea eficientă a fondurilor alocate investiţiilor, precum şi de realizarea obiectivelor de investiţii incluse în programele de investiţii.

Concluzii

Investiţiile au un rol hotărâtor în realizarea obiectivelor Strategiei naţionale de dezvoltare pe termen lung, în crearea premiselor unei creşteri economice durabile, îmbunătăţirii nivelului de trai al populaţiei şi dezvoltării întregului organism socio-economic. Modernizarea şi extinderea infrastructurii, creşterea numărului de locuri de muncă, sporirea productivităţii muncii sunt evoluţii dezirabile şi posibile numai printr-o judicioasă politică de investiţii, bazată pe metode moderne de management, pe instrumente şi tehnici care permit pregătirea şi fundamentarea unor decizii cu grad ridicat de obiectivitate, pe alegerea celor mai bune variante ale proiectelor de investiţii şi a soluţiilor optime de realizare a acestora.

Referințe bibliografice

1. Ciomoş V., Managementul investiţiilor, pag.12-13
2. Legea 273/2006 privind finanţele publice locale
3. Note de curs Managementul investitiilor, Gheorghe Zaman, Blackboard, 2021
4. Ord 88/2013 privind proiectele de investitii publice
5. Specificitatea investiţiilor realizate în sectorul public, ramp.ase.ro, prof.univ.dr. Stoian Marian, Prep.univ.drd.I.Muntean
6. Strategia Naţională pentru Dezvoltare Durabilă a României .Orizonturi 2013-2020-2030
7. Taurus V., Influenţa investiţiilor străine asupra procesului de stabilitate ec. , Ed Pro Universitaria , pag 1

TRANZACȚIILE ÎNTRE PĂRȚI AFILIATE- PROBLEMATICA PREȚURILOR DE TRANSFER

RELATED PARTY TRANSACTIONS – TRANSFER PRICE ISSUES

Coordonator: Conf. univ.dr. **Floarea Georgescu**
Masterand: **Ermiona-Narciana NEGOITESCU**
UNIVERSITATEA Spiru Haret
Facultatea de *Științe Economice* București
Programul de studii de masterat
Audit Financiar-Contabil
e-mail: negoitescu@gmail.com

Rezumat: *Subiectul preţurilor de transfer este unul extrem de complex. Preţurile de transfer au apărut în contextul în care grupuri de firme cu prezenţa în mai multe state desfăşoară activităţi economice în acestea. Evoluţia este strâns legată de dezvoltarea relaţiilor comerciale dintre state şi de apariţia primelor grupuri multinaţionale cu operaţiuni în diverse state. Preţurile de transfer sunt văzute de companiile transnaţionale, ca optimizări fiscale, iar statul doreşte adoptarea unor măsuri de protejare a încasărilor din impozite şi mai ales măsuri care să evite, oarecum, externalizarea bazei impozabile a contribuabililor către entităţile afiliate, pentru a obţine unui regim fiscal mai favorabil.*

Prețurile de transfer aferente bunurilor și serviciilor tranzacționate în cadrul unei companii multinaționale sau transnaționale, pot fi utilizate în scopul reducerii sarcinilor fiscale și maximizării profitului. Scopul acestora este de a impulsiona profiturile în teritorii în care fie ratele de impozitare sunt mai favorabile, fie în cazul în care există unele lacune în legislația fiscală care pot fi exploatate.

The subject of transfer pricing is extremely complex. Transfer pricing has emerged in the context in which groups of companies with a presence in several states carry out economic activities in them. The evolution is closely related to the development of trade relations between states and the emergence of the first multinational groups with operations in various states. Transfer prices are seen by transnational companies as tax optimizations, and the state wants to adopt measures to protect tax revenues and especially measures to avoid, somewhat, the outsourcing of the tax base of taxpayers to affiliated entities, to obtain a tax regime. more favorable.

Transfer prices for goods and services traded in a multinational or transnational company can be used to reduce tax burdens and maximize profits. Their purpose is to boost profits in territories where either tax rates are more favorable or where there are some gaps in tax legislation that can be exploited.

Cuvinte-cheie: prețuri de transfer, părți afiliate, globalizare, tranzacții, OCDE

Clasificare JEL: F14, F23, M14, M48, M41

Introducere

Constituirea grupurilor de societăţi a devenit un fenomen de mare amploare, ajungând să domine economia la nivel global și determinând conturarea unor diverse probleme legate de impozitarea grupurilor la nivelul fiecărei țări în care acestea operează. Aceste grupuri înființând filiale în diverse ţări ale lumii, au determinat apariţia problemelor legate de impozitarea rezultatelor în cadrul grupului, respectiv la conturarea conceptului de preţuri de transfer. Acest concept a fost utilizat de-a lungul timpului de către multinaţionale pentru a-şi mută profiturile în jurisdicţii mai relaxate din punct de vedere fiscal. Din acest motiv, la nivel

global, au apărut preocupări pentru adoptarea unei legislaţii care să aibă că efet combaterea fenomenului de erodare a bazei impozabile şi mutare a profiturilor, guvernele începând să se preocupe de protejarea bazei impozabile împotriva fenomenului de manipulare a prețurilor de transfer, adoptând în acest sens diverse reglementări.

Problematica preţurilor de transfer este un concept atât fiscal cât şi economic, se referă la o categorie specială de preţuri, şi anume preţurile stabilite de către un contribuabil atunci când efectuează tranzacţii cu agenţi economici care au statut de parte afiliată - adică acele entităţi ce au un control economic şi/sau juridic comun, precum companiile multinaţionale. Dacă preţul pieţei reprezintă „cantitatea de monedă pe care cumpărătorul este dispus şi poate să o ofere producătorului în schimbul bunului pe care acesta îl oferă pe piaţă", preţul de transfer reprezintă preţul bunurilor corporale şi necorporale şi a serviciilor care sunt transferate între firme (e.g. filiale, divizii, unităţi, subunităţi) din cadrul aceluiaşi grup. Aşadar, dacă rolul preţurilor este de a aloca resursele în mod eficient pe o piaţă concurenţială, rolul preţurilor de transfer este de a aloca eficient resursele în interiorul unui grup de firme (văzute că o piaţă specifică).

Continut articol

Preţurile de transfer reprezintă un concept relativ nou în legislaţia românească. Principiul valorii de piaţă a fost introdus pentru prima dată în 1994. Însă adevarata recunoaştere a venit abia zece ani mai târziu, în 2004, odată cu intrarea în vigoare a Codului Fiscal . În cadrul acestuia sunt prezentate în mod sistematic definiţia persoanelor afiliate, principiul valorii de piaţă, precum şi metodele de determinare a preţurilor de transfer. Cu alte cuvinte, în cadrul unei tranzacţii între persoane afiliate, autorităţile fiscale pot ajusta suma venitului sau a cheltuielii oricăreia dintre persoane, dupa cum este necesar, pentru a reflecta preţul de piaţă al bunurilor sau serviciilor furnizate în cadrul tranzacţiei.

Normele de aplicare a Codului Fiscal detaliază sfera de aplicare a regulilor privind preţurile de transfer. Deşi România nu este încă membră a OCDE, Normele prevăd în mod expres ca în aplicarea regulilor privind preţurile de transfer, autorităţile române vor lua în considerare şi Ghidul OCDE privind Preturile de Transfer, acesta reprezentând „biblia" în materie de preturi de transfer.

Recent, Codul de Procedura Fiscală a adus în atentie necesitatea documentarii metodei de determinare a preţurilor de transfer utilizate de către companiile care efectuează tranzacţii cu persoane afiliate. Astfel, se instituie obligativitatea contribuabililor de a întocmi un dosar al preţurilor de transfer, care să documenteze metoda folosită pentru determinarea preţurilor practicate în cadrul tranzacţiilor intra-grup. Modificarea se înscrie într-o tendinţă similară în regiune, Polonia, Ungaria, Cehia introducând la rândul lor cerinţe formale de documentaţie în ultimii ani.

Noile reglementări reflectă interesul crescut al autorităţilor române pentru problematica preţurilor de transfer, care ar putea astfel să devină una dintre principalele arii de investigaţie în cadrul inspecţiilor fiscale. În aceste condiţii, se recomandă companiilor multinaţionale care activează în România să acorde o atenţie sporită preţurilor practicate în tranzacţiile cu persoanele afiliate si sa fie pregatite sa sustina nivelul acestora printr-o documentatie corespunzătoare. Motivul pentru care preţurile de transfer trebuie să reprezinte o preocupare continuă a companiilor multinaţionale este acela ca determinarea necorespunzătoare a acestora poate duce la ajustări semnificative ale bazei impozabile, ce poate avea un impact fiscal major.

Codul românesc de procedura fiscală prevede pentru contribuabilii care desfăşoară tranzacţii cu parţi afiliate (care sunt definite in Codul Fiscal) obligaţia pregătirii unui dosar al

preţurilor de transfer cu documentaţie adecvată şi prezentarea acestuia autorităţilor fiscale la cerere.

Scopul dosarului cu documentaţie relevanta pentru preţurile de transfer este acela de a ilustra cum au fost stabilite preţurile de transfer practicate de către contribuabil în tranzacţiile cu persoanele afiliate, şi să demonstreze că acestea au fost stabilite la un preă de piaţă în concordanţă cu principiul echităţii. Metodele acceptate de Codul Fiscal ce pot fi folosite de către contribuabili la determinarea preţurilor de transfer sunt cele acceptate de liniile directoare OECD privind preţurile de transfer. Contribuabilii trebuie să folosească cea mai adecvată metodă din următoarele: metoda comparării preţurilor, prin care preţul este determinat prin referinţa la preţul agreat într-o tranzacţie comparabilă între societăţi neafiliate în circumstanţe comparabile; metoda cost plus, prin care preţul de piaţă se stabileşte pe baza costurilor bunurilor sau serviciilor asigurate prin tranzacţie, majorate cu marja de profit corespunzătoare; metoda preţului de revânzare, prin care preţul de revânzare obţinut de un revânzător asociat de la un cumpărător independent este diminuat cu o marjă de profit corespunzătoare; orice altă metodă prevăzută în liniile directoare OECD.

Detalii sunt prevazute de Normele de aplicare ale Codului Fiscal cu privire la metoda împărţirii profitului şi metoda marjei nete. Normele de aplicare ale Codului Fiscal prevăd o descriere detaliată a acestor metode precum şi câteva condiţii specifice conform carora trebuie aleasă cea mai adecvată metodă din cele de mai sus. Codul de Procedura Fiscală permite contribuabililor care desfăşoară tranzacţii cu părţi afiliate să se adreseze autorităţilor fiscale pentru a obţine un acord de preţuri în avans (APA). Un APA este un acord stabilit între un contribuabili şi administraţia fiscală pentru un număr fix de ani care specifica metodele de determinare a preţurilor de transfer pentru tranzacţiile viitoare dintre societăţi afiliate.

In România a fost aprobată documentaţia necesară pentru dosarul preţurilor de transfer care conţine:

A. Informaţii despre grup:

- structura organizatorică a grupului, legală şi operaţională, inclusiv participaţiile, istoricul şi datele financiare referitoare la acesta;
- descrierea generală a activităţii grupului, strategia de afaceri, inclusiv schimbările din strategia de afaceri faţă de anul fiscal precedent;
- descrierea şi implementarea aplicării metodologiei preţurilor de transfer în cadrul grupului, dacă este cazul;
- prezentarea generală a tranzacţiilor între persoane afiliate, din Uniunea Europeană: modul de tranzacţionare, modul de facturare si contravaloarea tranzacţiilor;
- descrierea generală a funcţiilor şi riscurilor asumate de persoanele afiliate, inclusiv schimbările intervenite în acest sens faţă de anul precedent;
- prezentarea deţinătorilor de active necorporale, din cadrul grupului (patent, nume, know-how etc.) şi redevenţele plătite sau primite;
- prezentarea acordurilor de preţ în avans încheiate de către contribuabil sau de către alte societăţi din cadrul grupului, în legătură cu acesta, cu excepţia celor emise de Agenţia Naţională de Administrare Fiscală.

B. Informaţii despre contribuabil:

- prezentarea detaliată a tranzacţiilor cu persoanele afiliate:
  - a) modul de tranzacţionare;
  - b) modul de facturare;
  - c) contravaloarea tranzacţiilor;
- prezentarea analizei comparative:
  - a) caracteristicile bunurilor sau serviciilor;
  - b) analiza funcţională (funcţii, riscuri, mijloace fixe utilizate etc.);
  - c) termenii contractuali;

d) circumstanţele economice;

e) strategii de afaceri specifice;

f) informaţii cu privire la tranzacţii comparabile externe sau interne;

- prezentarea persoanelor afiliate şi a sediilor permanente ale acestora implicate în aceste tranzacţii sau înţelegeri;

- descrierea metodei de calcul al preţurilor de transfer şi argumentarea criteriilor de selecţie a acesteia:

a) în cazul în care nu se folosesc metode tradiţionale de determinare a preţurilor de transfer se va justifica această opţiune;

b) în toate cazurile în care nu se aplică metoda de comparare a preţurilor se va justifica această opţiune;

- descrierea altor condiţii considerate ca fiind relevante pentru contribuabil.

OCDE este un for interguvernamental care are ca obiect de activitate identificarea, diseminarea şi evaluarea aplicării politicilor publice optime pentru asigurarea creşterii economice, prosperității şi dezvoltării sustenabile în rândul statelor membre, precum şi la nivel global.

OCDE îşi orientează activitatea în **patru direcţii prioritare**:

(1) (re)stabilirea încrederii în piaţă prin eficientizarea şi nivelarea mecanismelor care o fac să funcţioneze,

(2) îmbunătăţirea şi consolidarea politicilor fiscale naţionale,

(3) promovarea inovaţiei în economie şi

(4) valorificarea capitalului uman prin capacitarea forţei de muncă.

OCDE promovează cu precădere reforme structurale, printr-o agendă socială axată pe combaterea inegalităţilor şi dezvoltarea durabilă. De peste cinzeci de ani, OCDE constituie o autoritate recunoscută în plan internațional în domeniul elaborării de analize, recomandări, date comparative și statistici economice și sociale.

Cei **37 de membri ai OCDE** (din care majoritatea europeni - 24) sunt **state dezvoltate**, deţinând peste 70% din producţia şi comerţul globale şi 90% din nivelul mondial al investiţiilor străine directe.

Noul cadru de evaluare aduce un plus de transparenţă şi de obiectivitate procesului de evaluare a viitorilor candidați, introducând parametrii mai detaliați, mai precișI, mai nuanțați și cu un grad sporit de cuantificare (gradul de pregătire – state of readiness; asumarea valorilor organizaţiei – like-mindedness; gradul de cooperare cu structurile OCDE – engagement with the OECD, profilul regional în ansamblul organizaţiei – regional profile within the OECD).

Din experienţa celor două etape de extindere a OECD care s-au derulat de la „Raportul Noboru" (2005, respectiv 2013), rezultă că sprijinul politic acordat de statele membre importante ale organizaţiei, în special de SUA, Japonia şi statele mari din UE este la fel de s(Multinational Enterprise)ificativ ca îndeplinirea criteriilor tehnice de aderare.

În prezent, după adoptarea noului cadru de evaluare a candidaturilor și în concordanță cu deciziile Conferinței Ministeriale OCDE din iunie 2017, Consiliul OCDE dezbate subiectul demarării unui nou exercițiu de extindere a organizației. Există în acest moment 6 candidaturi discutate în Consiliu – în ordine alfabetică Argentina, Brazilia, Bulgaria, Croația, Peru și România.

Aderarea RO la OCDE reprezintă **un obiectiv major al politicii externe române**. RO şi-a depus oficial candidatura pentru aderarea la OCDE cu ocazia exercițiilor anterioare de extindere, respectiv în aprilie 2004 şi noiembrie 2012 şi a reînnoit-o în 2016 şi 2017.

Ghidului OCDE reprezinta o revizuire a Raportului OCDE „Preturile de transfer si companiile multinationale" (1979). Ghidul a fost aprobat de Comitetul pentru Afaceri Fiscale pe 27 iunie 1995 si avizat pentru publicare de Consiliul OCDE pe 13 iulie 1995. Romania a

aplicat prevederile ghidului incepand cu anul 2008, continutul acestuia urmand a fi revazut, actualizat si completat periodic cu capitole suplimentare care abordeaza aspecte noi ale preturilor de transfer generate de practica in diferite contexte economice. Criza economica in care ne aflam este un exemplu de context economic care poate genera abordari noi pentru documentul OECD in discutie, in viitorul apropiat.

Ghidul analizeaza metodele de a evalua daca relatiile comerciale si financiare din cadrul unei companii multinationale si dintre persoanele afiliate de pe teritoriul Romaniei respecta principiul deplinei concurente si discuta aplicarea practica a acestor metode.

Ghidul OCDE în materie de preţuri de transfer face distincţie între metodele tradiţionale şi alte metode de determinare a preţurilor de transfer.

Metodele tradiţionale de calcul a preţurilor de transfer sunt instrumentele directe utilizate pentru a determina dacă relaţiile financiare şi condiţiile de tranzacţionare între părţi afiliate corespund condiţiilor de piaţă. Aşadar, următoarele metode sunt folosite cu precădere:

– Metoda comparării preţurilor (CUP);

– Metoda preţului de revânzare (RPM);

– Metoda cost-plus (CPM).

Complexitatea tranzacţiilor între părţi afiliate poate îngreuna folosirea metodelor tradiţionale de calcul a preţurilor de transfer. În cazurile în care nu sunt disponibile informaţii necesare pentru calculul preţurilor de transfer sau pentru alegerea uneia dintre metode sau când există informaţii, dar acestea au o sursă îndoielnică, pot fi folosite alte metode pentru determinarea caracterului de piaţă al preţurilor de transfer. Aceste metode sunt recunoscute în liniile directoare privind preţurile de transfer emise de **OCDE** şi sunt cunoscute ca şi metodele tranzacţionale de profit:

– Metoda împărţirii profitului (PSM);

– Metoda marjei nete (TNMM).

Ghidul Preturilor de Transfer prin Liniile directoare OCDE se adreseaza agentilor economici care desfasoara activitati transnationale precum si specialistilor din administratiile financiare. Este o lucrare utila atat pentru autoritatile fiscale, cat si pentru specialisti din mediul privat care desfasoara tranzactii cu partile afiliate si doresc sa cunoasca toate aspectele referitoare la preturile de transfer.

Liniile directoare OCDE pentru întreprinderile multinaționale sunt recomandările adresate de către guverne pentru întreprinderi multinaționale care operează în țări sau din țări care au aderat. Acestea oferă principii și standarde fără caracter obligatoriu pentru comportamentul responsabil în afaceri într-un context global în concordanță cu legislația în vigoare și standardele recunoscute la nivel internațional. Liniile directoare reprezintă unicul cod multilateral acceptat și complet de comportament responsabil în afaceri pe care guvernele s-au angajat să îl promoveze.

Liniile directoare sunt susținute de un mecanism unic de punere în aplicare a Punctelor Naționale deContact (PNC), agenții înființate de guvernele care au aderat, pentru a promova și implementa Liniiledirectoare. PNC-urile sprijină întreprinderile și părțile interesate ale acestora în luarea măsurilor necesare pentru a continua punerea în aplicare a liniilor directoare. Ele oferă, de asemenea, o platformă de mediere și conciliere pentru rezolvarea problemelor practice care pot apărea.

La 4 mai 2010, guvernele celor 42 țări OCDE și țările care nu sunt membre OCDE dar care au aderat la Declarația OCDE privind investițiile internaționale și întreprinderile multinaționale și a Deciziei respective, au început să lucreze la actualizarea Liniilor directoare pentru a reflecta schimbările intervenite în peisajul de investiții internaționale și al întreprinderilor multinaționale, de la ultima revizuire din anul 2000. Modificările convenite urmăresc să asigure în continuare Liniilor directoare rolul de instrument internațional principal pentru promovarea unui comportament responsabil în afaceri.

Liniile directoare actualizate și Decizia aferentă au fost adoptate la 25 mai 2011 cu ocazia celei de-a 50-a Reuniuni aniversare ministeriale a OCDE, de cele 42 de guverne care au aderat.

Modificările Liniilor directoare includ:

• Un nou capitol privind drepturile omului, care este în concordanță cu Liniile directoare privind întreprinderile și drepturile omului: Punerea în aplicare a cadrului Națiunilor Unite "Protecție, Respect și Remediere";

• O abordare nouă și cuprinzătoare a diligenței necesare și managementului unui lanț de aprovizionare responsabil reprezintă un progres s(Multinational Enterprise)ificativ în raport cu abordările anterioare;

• Modificări importante în mai multe capitole de specialitate, cum ar fi ocuparea forței de muncă și relațiile industriale; combaterea corupției, solicitarea de mită și extorcare de fonduri, mediu, interesele consumatorilor, transparența informațiilor și fiscalitatea;

• Îndrumări procedurale mai clare și consolidate pentru a întări rolul PNC-urilor, a îmbunătăți performanța și a favoriza echivalența funcțională;

• O agendă pro-activă de implementare pentru a ajuta întreprinderile să își îndeplinească responsabilitățile atunci când apar noi provocări.

În data de 11 februarie 2020, OCDE a emis raportul Ghidul privind prețurile de transfer pentru tranzacțiile financiare, cuprinse anterior în Acțiunile 4, 8-10 din Planul BEPS.

Raportul lansat în 11 februarie este foarte important, deoarece este pentru prima dată când Ghidul OCDE include îndrumări privind aspectele referitoare la prețurile de transfer ale tranzacțiilor financiare, care vor contribui la consecvență în interpretarea principiului pieței libere și vor ajuta la evitarea litigiilor privind prețurile de transfer și dubla impozitare.

Îndrumările din acest raport descriu aspectele prețurilor de transfer ale tranzacțiilor financiare. De asemenea, sunt incluse o serie de exemple pentru a ilustra principiile discutate în raport.

În special, secțiunea B.1 din acest raport descrie modul în care analiza de delimitare exactă de la capitolul I se aplică structurii de capital a unei multinaționale.

De asemenea, este clarificat faptul că recomandările incluse în această secțiune nu împiedică țările să implementeze abordări pentru a aborda structura capitalului și deductibilitatea dobânzii în conformitate cu legislația internă. Secțiunea B.2 prezintă caracteristicile relevante din punct de vedere economic care informează analiza termenilor și condițiilor tranzacțiilor financiare.Secțiunile C, D și E abordează probleme specifice legate de prețul tranzacțiilor financiare (de exemplu, funcții de trezorerie, împrumuturi intra- grup, colectare de numerar, acoperire, garanții și asigurări captive). Această analiză se bazează atât pe delimitarea exactă, cât și pe prețul tranzacțiilor financiare controlate.

În cele din urmă, secțiunea F oferă îndrumări cu privire la modul de determinare a unei rentabilități fără riscuri și a unei rate de rentabilitate ajustate la risc.

Secțiunile A până la E din acest raport sunt incluse în Ghidul OCDE privind prețurile de transfer la Capitolul X. Secțiunea F este adăugată la Secțiunea D.1.2.1 din Capitolul I al Liniilor Directoare.

La nivelul Uniunii Europene (UE), principiul valorii de piață și orientările OCDE aferente acestuia sunt acceptate și aplicate de toate statele membre. Totuși, interpretarea și aplicarea orientărilor OCDE pot varia de la o țară la alta. Interpretările diferite pot duce la incertitudini ale contribuabililor și ar putea, de asemenea, afecta buna funcționare a pieței interne prin faptul că același profit ar putea fi taxat de două ori – dubla impunere.

Eliminarea rapidă și eficientă a oricărei duble impuneri cauzate de ajustarea prețurilor de transfer sau de interpretările diferite ale orientărilor OCDE este o problemă majoră a pieței interne. Prin urmare, o convenție multilaterală „privind eliminarea dublei impuneri în raport cu ajustarea profiturilor întreprinderilor afiliate”

Codul de conduită al UE privind prețurile de transfer

Codul de conduită privind documentaţia preţurilor de transfer a fost publicat în Jurnalul Oficial al UE nr. C176/1 din 28 iulie 2006. Fără a aduce atingere domeniilor de competență ale statelor membre și ale Comunității, codul de conduită se referă la punerea în aplicare a unei documentații standardizate și parțial centralizate a prețurilor de transfer pentru întreprinderile asociate în Uniunea Europeană precum si punerea in aplicarea unor proceduri amiabile prevazute de conventiile privind dubla impunere incheiate intre statele membre. Acest cod se adresează statelor membre dar este, de asemenea, destinat să încurajeze întreprinderile multinaționale pentru a aplica abordarea EU – **TPD** (EU **Transfer Pricing Documentation**).

Codul de conduita al UE privind preturile de transfer contine urmatoarele secţiuni:

SECŢIUNEA 1
CONȚINUTUL TPD UE

1.**TPD** UE standardizat și consistent al unui grup de întreprinderi multinaționale (**MNE -Multinational Enterpris**) constă din două părți principale:

(i)un set de documentație care conține informații standardizate comune relevante pentru toți membrii grupului UE („fișierul master") și

(ii)mai multe seturi de documentație standardizată, fiecare conținând informații specifice fiecărei țări („documentație specifică țării").

TPD UE ar trebui să conțină suficiente detalii pentru a permite administrației fiscale să facă o evaluare a riscurilor în scopul selectării cazului sau la începutul unui audit fiscal, să adreseze întrebări relevante și precise cu privire la prețurile de transfer ale **MNE** și să evalueze prețurile de transfer ale întreprinderilor tranzacții. Sub rezerva alineatului (31), compania ar produce un singur fișier pentru fiecare stat membru în cauză, adică un fișier master comun care să fie utilizat în toate statele membre în cauză și un set diferit de documentație specifică fiecărei țări pentru fiecare stat membru.

2.Fiecare dintre articolele din TPD UE enumerate mai jos ar trebui completate, luând în considerare complexitatea întreprinderii și tranzacțiile. Pe cât posibil, ar trebui folosite informații care există deja în cadrul grupului (de exemplu, în scopuri de management). Cu toate acestea, ar putea fi necesară o **MNE** pentru a produce documentații în acest scop care altfel nu ar fi existat.

3.TPD UE acoperă toate entitățile grupului rezidente în UE, inclusiv tranzacțiile controlate între întreprinderi rezidente în afara UE și entitățile grupului rezidente în UE.

4. Fișierul master

4.1.Fișierul master ar trebui să urmărească realitatea economică a întreprinderii și să ofere un „plan" al grupului MNE și al sistemului său de prețuri de transfer, care ar fi relevant și disponibil pentru toate statele membre UE implicate.

4.2.Fișierul master trebuie să conțină următoarele elemente:

(a)o descriere generală a strategiei de afaceri și de afaceri, inclusiv modificări ale strategiei de afaceri în comparație cu anul fiscal anterior;

(b)o descriere generală a structurii organizatorice, juridice și operaționale a grupului MNE (inclusiv o organigramă, o listă a membrilor grupului și o descriere a participării societății-mamă la filiale);

(c)identificarea generală a întreprinderilor asociate angajate în tranzacții controlate care implică întreprinderi din UE;

(d)o descriere generală a tranzacțiilor controlate care implică întreprinderi asociate din UE, adică o descriere generală a:

(i)fluxurile de tranzacții (active corporale și necorporale, servicii, financiare),

(ii)fluxurile de facturi și

(iii)sumele fluxurilor de tranzacții;

(e)o descriere generală a funcțiilor îndeplinite, riscurile asumate și o descriere a modificărilor funcțiilor și riscurilor în comparație cu anul fiscal anterior, de ex. schimbarea de la un distribuitor deplin la un comisar;

(f)dreptul de proprietate asupra imobilizărilor necorporale (brevete, mărci comerciale, nume de mărci, know-how etc.) și redevențe plătite sau primite;

(g)politica de prețuri de transfer între companii a grupului MNE sau o descriere a sistemului de prețuri de transfer al grupului, care explică caracterul independent al prețurilor de transfer ale companiei;

(h)o listă a acordurilor de contribuție la costuri, a acordurilor avansate de stabilire a prețurilor și a hotărârilor care acoperă aspectele privind prețurile de transfer în măsura în care membrii grupului din UE sunt afectați; și

(i)angajamentul fiecărui contribuabil intern de a furniza informații suplimentare la cerere și într-un termen rezonabil, în conformitate cu normele naționale.

5. Documentație specifică țării

5.1.Conținutul documentației specifice fiecărei țări completează fișierul master. Împreună, cele două constituie fișierul de documentare pentru statul membru UE relevant. Documentația specifică țării ar fi disponibilă acelor administrații fiscale cu un interes legitim în tratamentul fiscal adecvat al tranzacțiilor acoperite de documentație.

5.2.Documentația specifică țării trebuie să conțină, pe lângă conținutul fișierului master, următoarele elemente:

(a)o descriere detaliată a afacerii și a strategiei de afaceri, inclusiv modificări ale strategiei de afaceri în comparație cu anul fiscal anterior;

(b)informații, adică descriere și explicații, privind tranzacțiile controlate specifice fiecărei țări, inclusiv:

(i)fluxurile de tranzacții (active corporale și necorporale, servicii, financiare),

(ii)fluxurile de facturi și

(iii)sumele fluxurilor de tranzacții;

(c)o analiză de comparabilitate, adică:

(i)caracteristicile proprietății și serviciilor,

(ii)analiza funcțională (funcțiile îndeplinite, activele utilizate, riscurile asumate),

(iii)condițiile contractuale,

(iv)circumstanțele economice și

(v)strategii de afaceri specifice;

(d)o explicație a selecției și aplicării metodei (metodelor) de stabilire a prețurilor de transfer, adică de ce a fost selectată o metodă specifică de stabilire a prețurilor de transfer și cum a fost aplicată;

(e) informații relevante despre comparabile interne și / sau externe, dacă sunt disponibile; și

(f) o descriere a implementării și aplicării politicii grupului de prețuri de transfer între companii.

6.O (MULTINATIONAL ENTERPRISE) ar trebui să aibă posibilitatea de a include articole în fișierul master în locul documentației specifice țării, păstrând totuși același nivel de detaliere ca și în documentația specifică țării. Documentația specifică țării trebuie pregătită într-o limbă prescrisă de statul membru în cauză, chiar dacă (MULTINATIONAL ENTERPRISE) a optat pentru păstrarea documentației specifice fiecărei țări în fișierul principal.

7. Orice informații și documente specifice fiecărei țări care se referă la o tranzacție controlată care implică unul sau mai multe state membre trebuie să fie conținute fie în documentația specifică țării tuturor statelor membre în cauză, fie în fișierul master comun.

8. (MULTINATIONAL ENTERPRISE)-urilor ar trebui să li se permită să pregătească documentația specifică țării într-un singur set de documentație (care conține informații despre toate întreprinderile din țara respectivă) sau în fișiere separate pentru fiecare afacere sau grup de activități din țara respectivă.

9.Documentația specifică țării trebuie pregătită într-o limbă prescrisă de statul membru în cauză.

REGULI GENERALE DE APLICARE ȘI CERINȚE PENTRU (MULTINATIONAL ENTERPRISE)

10.Utilizarea TPD UE este opțională pentru grupurile (MULTINATIONAL ENTERPRISE). Cu toate acestea, un grup (MULTINATIONAL ENTERPRISE) nu ar trebui să opteze și să renunțe în mod arbitrar la abordarea documentației UE privind prețurile de transfer în scopul documentării sale, ci ar trebui să aplice TPD UE într-un mod care să fie consecvent pe întreg teritoriul UE și de la an la an.

11.Un grup (MULTINATIONAL ENTERPRISE) care optează pentru TPD UE ar trebui, în general, să aplice această abordare în mod colectiv tuturor întreprinderilor asociate angajate în tranzacții controlate care implică întreprinderi din UE cărora li se aplică normele privind prețurile de transfer. Prin urmare, sub rezerva alineatului (31), un grup (MULTINATIONAL ENTERPRISE) care optează pentru TPD UE ar trebui, prin urmare, să păstreze documentația specificată în secțiunea 1 pentru toate întreprinderile sale din statul membru în cauză, inclusiv unitățile permanente.

12.În cazul în care un grup (MULTINATIONAL ENTERPRISE) a optat pentru TPD UE pentru un anumit an fiscal, fiecare membru al grupului (MULTINATIONAL ENTERPRISE) ar trebui să își informeze administrația fiscală în consecință.

13.(MULTINATIONAL ENTERPRISE)-urile ar trebui să se angajeze să pregătească fișierul master în timp util pentru a se conforma oricărei cereri legitime provenind de la una dintre administrațiile fiscale implicate.

14.Contribuabilul dintr-un anumit stat membru ar trebui să își pună la dispoziție TPD UE, la cererea unei administrații fiscale, într-un termen rezonabil, în funcție de complexitatea tranzacțiilor.

15.Contribuabilul responsabil pentru punerea la dispoziție a documentației pentru administrația fiscală este contribuabilul care ar trebui să facă declarația fiscală și care ar fi pasibil de o penalizare dacă nu ar fi puse la dispoziție documentația adecvată. Acesta este cazul chiar dacă documentația este pregătită și stocată de o întreprindere din cadrul unui grup în numele alteia. Decizia unui grup (MULTINATIONAL ENTERPRISE) de a aplica TPD UE implică un angajament față de toate întreprinderile asociate din UE de a pune la dispoziția administrației fiscale naționale fișierul master și documentația specifică țării respective.

16.În cazul în care, în declarația sa fiscală, un contribuabil efectuează o ajustare a profitului conturilor sale rezultând din aplicarea principiului concurenței, documentația care demonstrează modul în care a fost calculată ajustarea ar trebui să fie disponibilă.

17.Agregarea tranzacțiilor trebuie aplicată în mod consecvent, să fie transparentă pentru administrația fiscală și să fie în conformitate cu punctul 1.42 din Orientările OECD privind prețurile de transfer (care permit agregarea tranzacțiilor care sunt atât de strâns legate sau continue încât nu pot fi evaluate în mod adecvat pe un bază). Aceste reguli ar trebui aplicate într-un mod rezonabil, ținând seama în special de numărul și complexitatea tranzacțiilor.

REGULI GENERALE DE APLICARE ȘI CERINȚE PENTRU STATELE MEMBRE

18.Deoarece TPD UE este un set de informații de bază pentru evaluarea prețurilor de transfer ale grupului (MULTINATIONAL ENTERPRISE), un stat membru ar avea dreptul, în legislația sa internă, să solicite informații și documente mai multe și diferite, prin cerere specifică sau în timpul unui audit fiscal, decât ar fi cuprins în TPD UE.

19.Perioada pentru furnizarea de informații și documente suplimentare la cererea specifică menționată la punctul 18 ar trebui determinată de la caz la caz, luând în considerare cantitatea și detaliile informațiilor și documentelor solicitate. În funcție de reglementările locale specifice, calendarul ar trebui să ofere contribuabilului un timp rezonabil (care poate varia în funcție de complexitatea tranzacției) pentru a pregăti informațiile suplimentare.

20.Contribuabilii evită sancțiunile legate de cooperare atunci când au convenit să adopte abordarea UE TPD și furnizează, la cerere specifică sau în timpul unui audit fiscal, într-un mod rezonabil și într-un termen rezonabil, informații și documente suplimentare care depășesc TPD UE menționat la paragraful 18.

21.Contribuabililor ar trebui să li se solicite să prezinte TPD-ul UE, adică fișierul master și documentația specifică țării, la administrația fiscală numai la începutul unui audit fiscal sau la cerere specifică.

22.În cazul în care un stat membru solicită unui contribuabil să prezinte informații cu privire la prețurile de transfer împreună cu declarația sa fiscală, aceste informații nu ar trebui să fie mai mult decât un chestionar scurt sau un formular adecvat de evaluare a riscurilor.

23.Este posibil să nu fie întotdeauna necesar ca documentele să fie traduse într-o limbă locală. Pentru a minimiza costurile și întârzierile cauzate de traducere, statele membre ar trebui să accepte documente într-o limbă străină, pe cât posibil. În ceea ce privește documentația UE privind prețurile de transfer, administrațiile fiscale ar trebui să fie pregătite să accepte fișierul master într-o limbă înțeleasă în mod obișnuit în statele membre în cauză. Traducerile fișierului master trebuie să fie disponibile numai dacă sunt strict necesare și la cerere specifică.

24.Statele membre nu ar trebui să oblige contribuabilii să păstreze documentația peste o perioadă rezonabilă, în concordanță cu cerințele legislației interne în care contribuabilul este pasibil de impozitare, indiferent de locul în care se află documentația sau orice parte a acesteia.

25.Statele membre ar trebui să evalueze comparabilitățile interne sau non-interne în ceea ce privește faptele și circumstanțele specifice cazului. De exemplu, comparabilele găsite în bazele de date paneuropene nu ar trebui respinse automat. Utilizarea comparabilelor non-interne de la sine nu ar trebui să supună contribuabilul la penalități pentru nerespectare.

REGULI GENERALE DE APLICARE ȘI CERINȚE APLICABILE MNE-urilor și statelor membre

26.În cazul în care documentația produsă pentru o perioadă rămâne relevantă pentru perioadele ulterioare și continuă să ofere dovezi ale prețurilor în condiții de concurență, poate fi adecvat ca documentația pentru perioadele ulterioare să se refere la documentația anterioară, mai degrabă decât să o repete.

27.Documentația nu trebuie să reproducă documentația care ar putea fi găsită în negocierile dintre întreprinderile care acționează în condiții de concurență independentă (de exemplu, în acordarea unei facilități de împrumut sau a unui contract mare), atâta timp cât include informații adecvate pentru a evalua dacă prețul de concurență a fost aplicat.

28.Tipul de documentație care trebuie să fie produs de o întreprindere care este o întreprindere filială dintr-un grup poate fi diferit de cel necesar pentru a fi produs de o

companie-mamă, adică o companie filială nu ar trebui să producă informații despre toate relațiile de frontieră și tranzacțiile între întreprinderile asociate din cadrul grupului (MULTINATIONAL ENTERPRISE), dar numai despre relațiile și tranzacțiile relevante pentru filiala în cauză.

29.Ar trebui să fie irelevant pentru administrațiile fiscale în care un contribuabil își pregătește și stochează documentația, atâta timp cât documentația este suficientă și este pusă la dispoziția administrațiilor fiscale implicate în timp util, la cerere. Prin urmare, contribuabilii ar trebui să fie liberi să-și păstreze documentația, inclusiv TPD-ul UE, fie într-o manieră centralizată, fie descentralizată.

30.Modul în care este stocată documentația - fie pe hârtie, în formă electronică sau în orice alt mod - ar trebui să fie la discreția contribuabilului, cu condiția ca aceasta să poată fi pusă la dispoziția administrației fiscale într-un mod rezonabil.

31.În cazuri bine justificate, de ex. în cazul în care un grup (MULTINATIONAL ENTERPRISE) are o structură organizatorică, legală sau operațională descentralizată sau constă din mai multe divizii mari cu linii de produse complet diferite și politici de prețuri de transfer sau fără tranzacții între companii, iar în cazul unei întreprinderi recent achiziționate, un grup (MULTINATIONAL ENTERPRISE) ar trebui să fie permis să producă mai mult de un masterfile sau să scutească membrii grupului specific de TPD UE.

GLOSAR

ÎNTREPRINDEREA MULTINAȚIONALĂ (MNE) ȘI GRUPUL MNE

Conform Orientărilor OCDE privind prețurile de transfer:

- (MULTINATIONAL ENTERPRISE) este o companie care face parte dintr-un grup (MULTINATIONAL ENTERPRISE),
- un grup MNE este un grup de companii asociate cu sedii comerciale în două sau mai multe țări.

DOCUMENTAȚIE STANDARDIZATĂ

Un set uniform de norme la nivel european pentru cerințele de documentare conform cărora toate întreprinderile din statele membre pregătesc pachete de documentare separate și unice. Această abordare mai prescriptivă își propune să ajungă la un set descentralizat, dar standardizat de documentație, adică fiecare entitate dintr-un grup multinațional își pregătește propria documentație, dar în conformitate cu aceleași reguli.

DOCUMENTAȚIE CENTRALIZATĂ (GLOBALĂ INTEGRATĂ)

Un pachet unic de documentare (documentație de bază) la nivel global sau regional, care este pregătit de compania-mamă sau de sediul central al unui grup de companii într-o formă standardizată și coerentă la nivelul UE. Acest pachet de documentare poate servi ca bază pentru pregătirea documentației locale din țară atât din surse locale, cât și din surse centrale.

DOCUMENTAȚIA PRETURILOR DE TRANSFER UE (UE TPD)

Abordarea documentației UE privind prețurile de transfer (EU TPD) combină aspecte ale standardizate și ale centralizate (g. Integrat)

Bibliografie

1. Codul Fiscal din Romania – art. 11(4) din Legea nr. 227/2015;
2. Normele metodologice de aplicare ale Codului Fiscal;
3. Tratatele de evitare a dublei impuneri;
4. Ghidul OCDE privind preturile de transfer;
5. Ordinul nr. 222/2008 privind continutul dosarului privind preturile de transfer (pentru tranzactii pana la 1 ianuarie 2016);
6. Ordinul nr. 442/2016 privind pragurile preturilor de transfer, termenele limita si continutul dosarului preturilor de transfer si procedura actualizata (pentru tranzactii dupa 1 ianuarie 2016) din 19.02.2008;
7. Ordinul 442/2016 privind cuantumul tranzacţiilor, termenele pentru întocmire, conţinutul şi condiţiile de solicitare a dosarului preţurilor de transfer şi procedura de ajustare/estimare a preţurilor de transfer, publicat în M.Of. nr. 74 din 02.02.2016;
8. Ordinul Nr. 1802 din 29 decembrie 2014 pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale şi situațiile financiare anuale consolidate, publicat în M.Of. nr. 963 din 30.12.2014, cu modificările şi completările ulterioare;
9. Ordonanța de Urgență nr. 42/2017 pentru modificarea și completarea Legii nr. 207/2015 privind Codul de procedură fiscală, publicată în M.Of. nr. 438 din 13.06.2017;
10. Standardul Internațional de Contabilitate IAS 24 ”Prezentarea informatiilor referitoare la tranzactiile cu partile afiliate”;

ACTIVITATEA FINANCIARĂ ÎN DOMENIUL PIEȚEI FARMACEUTICE DIN ROMÂNIA

FINANCIAL ACTIVITY IN THE FIELD OF THE PHARMACEUTICAL MARKET IN ROMANIA

Coordonator ştiinţific: Prof.univ.dr. **Luminița IONESCU**

Masterand Daniela NIȚU
Universitatea Spiru Haret
Facultatea de Științe Economice București
Programul de studii universitare de masterat:
CONTABILITATEA AGENŢILOR ECONOMICI ŞI A INSTITUŢIILOR PUBLICE

Abstract: *In the context of the coronavirus pandemic, the pharmaceutical industry in Romania, but also around the world, recorded big sales in 2020, due to the huge demand for medicines and medical equipment.*

The pharmaceutical industry was the least affected by the pandemic, along with the food industry, the field of public health and social assistance, the field of IT, energy distributors, water, gas and sanitation services.

The pharmacist and the pharmacy assistant must find the balance between the cost of the medicine and the benefits brought to the patient, and that a main skill must be the communication between the supplier and the beneficiaries of the medicines.

Keywords: *accounting; pharmaceutical market; post-Covid-19*

EL Classification: A11; M41; P34.

Rezumat: În contextul pandemiei de coronavirus industria farmaceutică din România, dar și din întreaga lume, a înregistrat vânzări record în anul 2020, datorită cererii imense de medicamente și echipamente medicale. Industria farmaceutică a fost cel mai puțin afectată de pandemie, alături de magazinele alimentare, sănătatea publică și asistența socială, agricultura, IT-ul, distribuitorii de energie, apă, gaze și prestările de servicii de salubritate.

Farmacistul și asistentul de farmacie trebuie să găsească echilibrul între costul medicamentului și beneficiile aduse pacientului, iar ca o principală abilitate trebuie să fie comunicarea, aceștia fiind consultanți medicali care îndrumă pacientul și nu simpli vânzători de medicamente.

Cuvinte-cheie: *contabilitate; piață farmaceutică; post-Covid-19*

Introducere

Istoria activității farmaceutice din România este considerabilă, aceasta plecând încă de la formele de tratament tradițional, bazat pe efectele curative ale plantelor, până la apariția primei farmacii în anul 1494, la Sibiu. Sediul acestei prime farmacii nu mai există în zilele noastre, aceasta a funcționat în Piața Mare din Sibiu, unde acum se află turnul Bisericii Romano-Catolice. Turiștii pot însă vizita Muzeul de Istoria Farmaciei din Piața Mică din Sibiu, care se află situat pe locul unde a funcționat, din anul 1600, a treia farmacie ca vechime din Sibiu, care a fost și prima farmacie particulară din acest oraș. Aici vizitatorii pot descoperi istoria primei farmacii din România, înființată acum mai bine de cinci secole, în perioada în care în Europa apăruse a doua pandemie de ciumă.

În toate civilizațiile omenirii, farmacia înseamnă mii de ani de căutări, de acumulări și de punere în valoare a unor produse de origine vegetală, animală sau chimică, mai înseamnă arta descifrării misterelor vindecării omului, de la folosirea empirică de leacuri, până la

bogația de cunoștințe acumulate și înglobate în medicamentele moderne folosite de noi în ziua de astăzi.

Știința medicinei și știința farmaciei au contribuit dintotdeauna la asigurarea sănătății oamenilor și animalelor. Pentru îmbunătățirea stării materiale, spirituale, pentru prelungirea duratei de viață a oamenilor, științelor medicale și celor farmaceutice, le-a revenit misiunea deosebită de a găsi mijloace de menținere a stării bune de sănătate a populației, precum și de căutare a noi remedii în tratarea bolilor.

Activitatea financiară în domeniul pieței farmaceutice din România

Primul caz de coronavirus a fost declarat oficial în țara noastră pe data de 26 februarie an 2020, atunci când un tânăr român care a intrat în contact cu un cetățean italian din Rimini a fost confirmat pozitiv cu acest virus, iar la nivel mondial, Organizația Mondială a Sănătății, a declarat *pandemia de coronovirus* în data de 11 martie an 2020.

În contextul *pandemiei de coronavirus* industria farmaceutică din România, dar și din întreaga lume, a înregistrat vânzări record în anul 2020, datorită cererii imense de medicamente și echipamente medicale.

Consumul foarte mare de medicamente pe cap de locuitor mai semnalează și o degradare a stării de sănătate a popuației pe de o parte, iar pe de altă parte poate fi generat și de o stare psihologică a unui procent din populație pentru care aprovizionarea cu medicamente și suplimente medicale reprezintă un obicei prin care poate fi asigurat sentimentul de siguranță medicală.

Industria farmaceutică a fost cel mai puțin afectată de pandemie, alături de magazinele alimentare, sănătatea publică și asistența socială, agricultura, IT-ul, distribuitorii de energie, apă, gaze și prestările de servicii de salubritate.

Potivit studiului realizat de analiștii de la KeysFin, activitatea farmaceutică a avut un ritm dublu de creștere în anul 2020, iar cifra de afaceri realizată de lanțul de producție și distribuție din industria farmaceutică a ajuns la 68 de miliarde de lei. *Întreaga economie a României se resimte în urma pandemiei: potrivit estimărilor noastre scăderea anuală va fi între 5% și 7%, fiind influențată atât de durata stării de urgență cât și de alți factori, precum abordarea autorităților în privința celor câteva sute de mii de IMM-uri locale afectate direct sau indirect. Totuși există și sectoare care înregistrează creșteri, acesta fiind și cazul industriei farmaceutice, o industrie care a crescut constant în ultimii zece ani și care în acest an va ajunge foarte probabil la un maxim istoric. Putem spune așadar că, în anul 2020, industria farma, aflată în linia întâi în lupta cu Coronavirusul, va contribui atât la stabilitatea economiei locale, cât și la sănătatea românilor.*

Tot potrivit studiilor realizate de analiști, cifra de afaceri a producătorilor, distribuitorilor și farmaciilor din România a înregistrat o creștere cu 9% comparativ cu anul 2017 și a depășit cu aproximativ 90% cifra de afaceri a anului 2009.

În figura nr. 1 este prezentată *Evoluția cifrei de afaceri* pentru ultimii zece ani, conform studiului realizat de analiștii de la KeysFin.

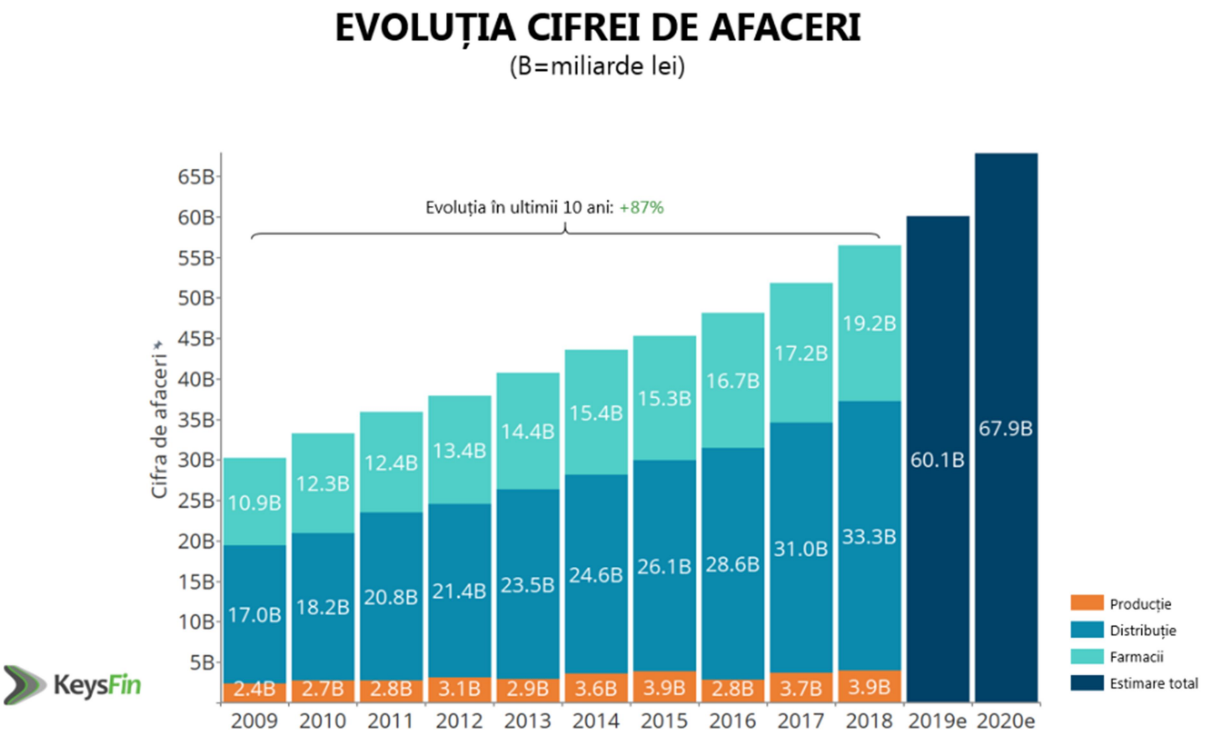


Figura 1. Evoluția cifrei de afaceri (sursa foto KeysFin)

După cum se vede în figura de mai sus, creșterea cifrei de afaceri a ultimilor zece ani este evidentă şi se estimează că va avea o evoluție crescătoare pe termen mediu şi lung. Dacă în anul 2009 cifra de afaceri a întregului lanț din industria farmaceutică format din producători, distribuitori și farmacii a fost de 30,30 miliarde lei, aceasta a crescut anual până la cifra de afaceri de 67,90 miliarde de lei în anul 2020. Cea mai mare creștere a cifrei de afaceri se observă între anii 2018, 2019 și anul 2020, respectiv o creștere a cifrei de afaceri de la anul 2018 la anul 2019 de 3,70 miliarde de lei, o creștere de 7,80 miliarde de lei a cifrei de afaceri de la anul 2019 la anul 2020, comparativ cu creșterile cifrei de afaceri din anii anteriori care nu au depașit de la an la an, 3 miliarde de lei. Comparând primul an (2009) și ultimul an (2020) pentru care s-a realizat studiul observăm o creștere a cifrei de afaceri în ultimii zece ani de 87%.

Cifra de afaceri are implicații directe și în creșterea profitului. Tot analiștii de la KeysFin fac o analiză în acest sens din care rezultă că sporirea accentuată a cifrei de afaceri a avut rezultate uimitoare și la indicatorul de profit net obținut de industria farmaceutică în ultimii zece ani. La acest indicator creșterea este semnificativă între anii 2017, 2018 și 2019 și este explozivă în anul 2020 față de ceilalți ani. Dacă în anul 2009 profitul net al lanțului din industria farmaceutică era de 0,60 miliarde de lei, în anul 2020 profitul net a fost de 4 miliarde de lei. Această creștere de 3,40 miliarde de lei, în procente un plus de 330%, poate fi îmbucurătoare pentru oamenii de afaceri ai industriei farmaceutice, dar cu implicații directe în sănătatea populației.

Dintre indicatorii principali pentru analiza financiară a perioadei 2009-2020, ar fi de amintit și *Marja netă*, un indicator important pentru reprezentarea profitabilității industriei farmaceutice, indicator care rezultă din raportul dintre rezultatul net și cifra de afaceri a unei perioade. Acest indicator a avut, de asemenea un trend crescător în acest interval de ani, evoluând de la procentul de aproximativ 2% in anul 2009, la un procent de 4% în anul 2017, în anul 2018 s-a realizat o marja de 4,60%, în anul 2019 aceasta a crescut la 5,15%, culminând cu o profitabilitate în anul 2020 de 5,89%.

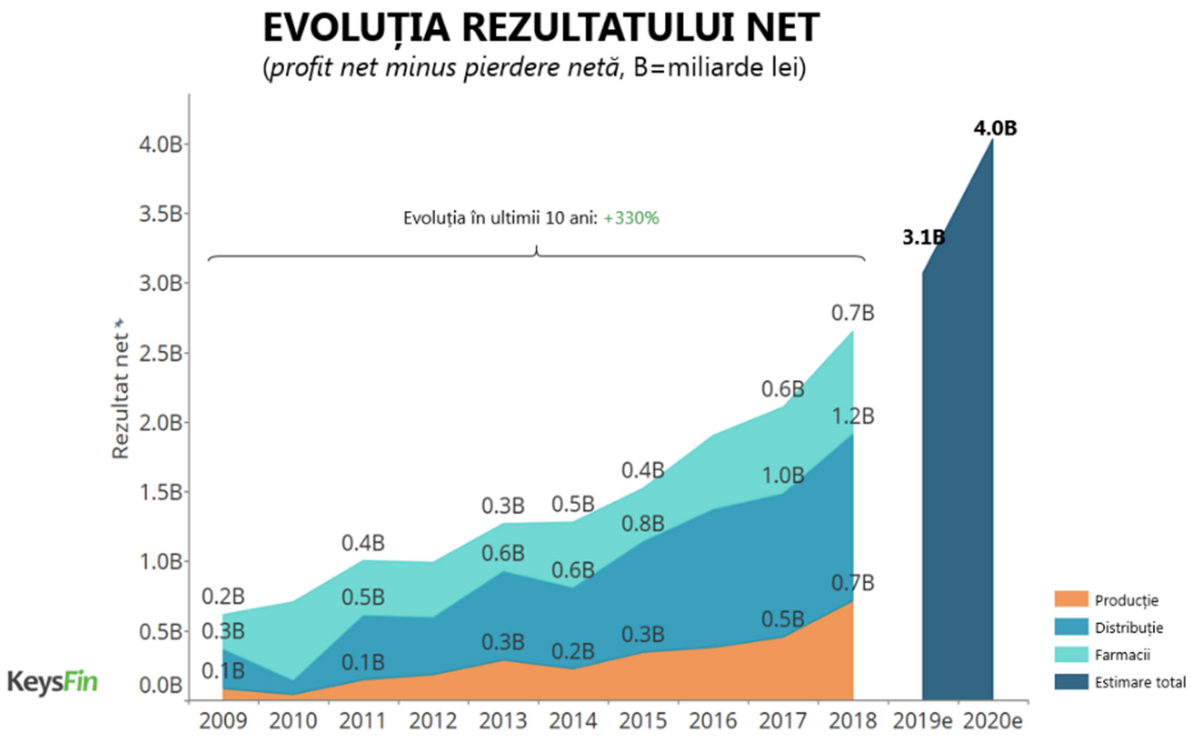


Figura 2. Evoluția rezultatului net (sursa foto KeysFin)

Acest studiul privind analiza activităţii financiare în industria farmaceutică, aprofundează cercetările în domeniu, prezentând și alți indicatori relevanți pentru creșterea acesteia. Astfel, *rentabilitatea capitalurilor proprii (ROE=rezultatul net/capitaluri proprii), indicator care măsoară capacitatea de maximizare a profiturilor obținute de acționari în urma investițiilor în industria farmaceutică, a înregistrat o creştere semnificativă. În mod concret, acest indicator a crescut de la 10% în 2009, la 22% în 2018. Totodată, rentabilitatea activelor (ROA=Rezultat net/Active totale), acesta a avansat de la 2,3% in 2009, la 6,6% în 2018.*[1]

Ar mai fi de amintit ca o evoluție favorabilă în industria farmaceutică și indicatorul *comportamentul de plată* (DPO=datorii curente/cifra de afaceri*365), îmbunătățit și acesta în anul 2018 (când s-a ajuns la 162 de zile), față de anul 2009 (când s-au înregistrat 215 zile), iar în ceea ce privește perioada medie de încasare a creanțelor (DSO=creanțe/cifra de afaceri*365), acest indicator a scăzut de la 173 zile în anul 2009, la 128 de zile în anul 2018.

Concluzii

Criza sanitară provocată de pandemia de Covid-19 a influențat vânzările de medicamente pe plan mondial, dar şi în România. Dacă în luna martie a anului 2020, ca urmare a declanşării pandemiei de COVID-19, a crescut cererea de medicamente, în lunile următoare, datorită stocului deja făcut și a restricțiilor impuse de starea de urgență și stările de alertă, s-a ajuns la o diminuare semnificativă a vânzărilor din farmacii, vânzări care au avut un nou trend crescător spre sfârșitul anului 2020.

Au fost și situaţii în care unele medicamente au fost lipsă în farmacii, pentru care farmaciile au deschis liste de așteptare pentru pacienți, dar aceste situaţii au fost cu caracter izolat. Se apreciază că ultimii ani au fost înfloritori pentru industria farmaceutică, ca urmare a trei mari evenimente benefice pentru această industrie: Consiliul National al Audovizualului a permis efectuarea de reclamă și publicitate în mass-media, a fost eliminat criteriul

demografic pentru înființarea de farmacii, iar termenele de încasare a rețetelor compensate de la Casele de Sănătate a fost redus la cel mult 60 de zile.

Concluzia finală cu privire la tema studiată este că industria farmaceutică se va dezvolta în anii următori, cifra de afaceri va creşte în acest sector, ca şi profitul din activitatea curentă de exploatare.

Bibliografie

1. Ionescu Luminița, *Contabilitate şi expertiză contabilă, Curs în tehnologie ID-IFR*, Ed. Fundaţiei România de Mâine, Bucureşti, 2019
2. Nica D, Ionescu Luminița, *Evaluarea întreprinderii şi diagnostic financiar-contabil*, Ediția a II-a revizuită şi adăugită, Ed. Fundaţiei România de Mâine, Bucureşti, 2019
3. Legea nr. 95/2006 privind reforma în domeniul sănătății, cu modificările și completările ulterioare.
4. Legea Farmaciei nr. 266/2008, republicată în Monitorul Oficial nr. 85/02.02.2015, cu modificările și completările ulterioare.

Site internet:

https://www.ceccarbusinessmagazine.ro - *CECCAR Business Magazine, nr. 11/2021*

https://www.capital.ro/record-pentru-industria-farma-din-romania-ritm-dublu-de-crestere-in-2020.html - *Record pentru industria farma din România: Ritm dublu de creștere în 2020*

https://insse.ro/cms/ro - *Activitatea Unităților Sanitare anul 2019*, pag. 10, pag. 18 și pag. 19

ASPECTE ALE NERESPECTARII PRINCIPIILOR ETICII ÎN MANAGEMENTUL ORGANIZAȚIILOR

ASPECTS OF NON-COMPLIANCE WITH ETHICAL PRINCIPLES IN THE MANAGEMENT OF ORGANIZATIONS

Oriana Helena, DOVAL (NEGULESCU)
MANAGEMENT ID, An II,
Facultatea de Științe Economice București,
Coordonator științific: Asist. univ.dr. Ana Maria MIHALI

Rezumat: *Etica este o valoare morală extrem de importantă pentru dezvoltarea industriei de marketing relaţional, marketing în reţea sau vânzări. Etica reprezinta si principiul de bază al conlucrării între participanţii la activităţile sistemului, atât pentru companii, cât şi pentru distribuitori. Etica reglementează, de asemenea, conduita companiilor şi a distribuitorilor faţă de clienţi (consumatori) şi faţa de partenerii de afaceri. Motivația care a dus la alegerea acestei teme se refera combaterea unor aspectele neetice intalnite in activitatea multor companii sau industrii, cu precadere in anumite zone ale lumii. Codul etic are ca scop asigurarea satisfacţiei şi protecţiei consumatorilor, asigurarea protecţiei distribuitorilor, promovarea unei competiţii corecte între intreprinzătorii individuali, formarea unei imagini publice a antreprenorilor şi intreprinzătorilor, precum şi prezentarea etică a oportunitaţilor de câştig în industria vânzărilor. Codul de etica tratează toate aspectele de principiu legate de conduita participanţilor la activitaţile industriei de vânzări, atat de importante pentru bunul mers al afacerilor.. Datele statistice și informațiile au fost preluate din articole, reviste și jurnale de specialitate, precum și din anumite rapoarte sau statistici ale Institutului Național de Statistică al României, ale BNR sau din datele statistice ale Eurostat.*

Cuvinte cheie: *principiile eticii, cod de etica, valoare morală, marketing rațional*

Abstract: *Ethics is an extremely important moral value for the development of the relational marketing, network marketing or sales industry. Ethics is also the basic principle of cooperation between participants in the activities of the system, both for companies and distributors. Ethics also governs the conduct of companies and distributors towards customers (consumers) and business partners. The motivation that led to the choice of this topic refers to combating some unethical aspects encountered in the activity of many companies or industries, especially in certain areas of the world. The Code of Ethics aims to ensure consumer satisfaction and protection, ensure the protection of distributors, promote fair competition between individual entrepreneurs, form a public image of entrepreneurs, as well as the ethical presentation of earning opportunities in the sales industry. The Code of Ethics deals with all aspects of principle related to the conduct of participants in the activities of the sales industry, so important for the smooth running of business. Statistical data and information were taken from articles, magazines and journals, as well as from certain reports or statistics of the National Institute of Statistics of Romania, of the NBR or from the statistical data of Eurostat.*

Keywords: *principles of ethics, code of ethics, moral value, rational marketing*

Introducere

"Există norme morale care trebuie să se supună principiului universalităţii, să fie aplicabile oricui, oriunde şi oricând. Ele au caracter absolut şi obiectiv, nu depind de credinţe, sentimente şi obiceiuri particulare. Promovarea unui comportament etic adecvat, atât din partea managerilor cât şi a subordonaţilor, are o importanţă capitală, cu impact decisiv pentru rezultatele finale ale întregii organizaţii"[1].

Dintre principiile etice universal valabile, unele se referă și se aplică la afaceri, cum sunt: competiţia onestă, responsabilitatea faţă de organizaţie, față de comunitate și, în general, față de oameni și respectarea legilor.

Există în mediul economic o serie de companii care nu respectă principiile etice și acționează direct sau indirect în utilizarea practicilor neetice.

În lucrare am selectat două exemple concludente, respectiv, compania Nestlé, care încalcă de mai mulți ani mai multe principii etice, cu efect negativ asupra oamenilor, animalelor, mediului și corupției și compania HS Timber Group, fosta Holzindustrie Schweighofer care, prin achiziția lemnului din surse ilegale, contribuie substanțial la distrugerea pădurilor din România.

1.Aspecte de sclavagism modern în multinaționale - *Studiul de caz 1: Nestlé SA*

1.1. Prezentarea companiei

Compania datează din anul 1867, când au fost înființate două societăți elvețiene ce au stat la baza formării Nestlé. Pe parcursul următoarelor decenii, cele două companii rivale și-au extins afacerile pe teritoriul Europei, dar și pe cel al Statelor Unite ale Americii. Actualmente, Nestlé SA, cu sediul în Elveția, cuprinde 25 de firme, din care, la un număr de 19 firme localizate în India, Peru, Myanmar, SUA, China, Columbia, deține 100% din acțiuni, iar la alte 9 firme între 23-50% din pachetul de acțiuni. De asemenea, Nestlé deține 26.4% din acțiunile L'Oréal, cea mai mare companie de cosmetice și produse de înfrumusețare.

Obiectul său de activitate este procesarea alimentelor. Este un brand cunoscut mai ales pentru ciocolată, ness café și produse lactate pentru copii. Compania mai procesează cereale, înghețată, apă îmbuteliată, produse nutritive, condimente și supe, produse congelate și altele.

Ponderea vânzarilor pe zone geografice concernului Neslé arată că acestea provin în proporție de 32% din Europa, 31% din America (26% din S.U.A.), 16% din Asia și 21% din restul lumii[1].

1.2. Problema de încălcare a principiilor eticii semnalată

Compania Neslé a fost vizată de-a lungul timpului de practici neetice în marketing, producție-calitate, distrugerea mediului și politică, cum sunt[1]:

- Documentarul „Partea neagră a ciocolatei”, apărut în 2010, susține că Nestlé achiziționează fructe de cacao culese de copii sclavi de pe plantațiile Coastei de Fildeș. Minorii au de regulă vârste cuprinse între 12-15 ani, iar unii sunt aduși din țările vecine. Practica Neslé de utilizare la muncă a minorilor mai ales în țări asemenea Coastei de Fildeș datează din 2002;
- Reclamele ce privesc înlocuirea laptelui matern cu laptele praf pentru hrănirea bebelușilor (1981);
- Ministerul Sănătății din Taiwan a anunțat că 6 tipuri de lapte praf produse în China de către Nestlé conțineau melamine (2008);
- Nestlé afirma că apa lor îmbuteliată este superioară oricărui produs de consum din lume referitor la protecția mediului (2008);
- Nestlé cumpăra lapte de la fermele ilegal preluate și conduse de soția lui Robert Mugabe (Zimbawue, 2009);
- Tăierea pădurilor tropicale în schimbul producerii de ulei de palmier care este folosit pentru KitKat, Aero și Quality Street (Borneo, 2010);
- Epidemia cu bacteria E. Coli O157:H7 a avut legătură cu aluatul recongelat pentru prăjituri Nestlé (SUA, 2009).

Problemele etice ale Nestlé sunt semnalate de Ethical Consumer Magazine (UK)[1], în urma cercetărilor realizate pe o perioadă de mai mulți ani. Cercetările evidențiază mai multe probleme etice cu Nestlé, inclusiv schimbările climatice, raportarea mediului, habitate și resurse, ulei de palmier, poluare și toxice, drepturile omului, drepturile lucrătorilor, gestionarea lanțului de aprovizionare, comercializarea iresponsabilă, drepturile animalelor, testarea animalelor, cultivarea în fabrică, finanțe antisociale, tehnologii controversate și activități politice. Principalele aspecte semnalate sunt:

- *Sănătatea copiilor/sugarilor*: comercializarea iresponsabilă a substituenților laptelui matern prin promovarea neetică a formulelor pentru sugari, semnalată de Baby Milk Action[1] și de Rețeaua Internațională de Acțiune pentru Alimentația Copiilor (IBFAN). OMS estimează că aproximativ 1,5 milioane de copii mor în fiecare an, deoarece nu sunt alăptați în mod adecvat;
- *Sănătatea oamenilor*: utilizarea uleiului de palmier nesustenabil și a ingredientelor modificate genetic în alimentele sale, necertificat, lipsa etichetării ingredientelor modificate genetic. Compania a declarat că „în 2013 am obținut produse 100% certificate din ulei de palmier", ceea ce nu corespunde realității, deoarece s-a constatat că majoritatea uleiului său de palmier nu este certificat;
- *Risipa de apă*: proiectul Lakota People's Law Project privind extracția surselor de apă rare (Canada). Consiliul non-profit al canadienilor și a organizației pentru drepturile indigene reclama faptul că Nestlé continuă „să pompeze milioane de litri de apă din bazinele hidrografice", în ciuda secetelor grave din ultimii ani și „să acționeze dincolo de granițele protecției ecologice și ale demnității umane de bază", încalcând o cerință a Declarației ONU privind drepturile popoarelor indigene.
- *Drepturile animalelor*: raportul „The Business Benchmark on Farm Animal Welfare" (BBFAW) din 2016[1] care realizează evaluarea companiilor pe baza informațiilor publicate despre bunăstarea animalelor indică faptul că Nestlé a fost marcat în nivelul 3 și nu a reușit să facă progrese.
- *Politică și lobby neloial*: în timpul ciclului electoral 2016 (SUA), Nestlé și angajații săi au acordat 84.950 de dolari candidaților politici americani, cu o împărțire moderată chiar între democrați și republicani. De asemenea, a cheltuit 3.130.000 de dolari pentru lobby politic în 2016 și 2.477.000 de dolari în 2017. De asemenea, Nestlé era în 2017 membru al mai multor grupuri internaționale de profil de lobby și desfășoară în cadrul acestora o influență corporatistă nejustificată, în detrimentul potențial al mediului și al drepturilor omului și animalelor, sau protecției sănătății, sau a factorilor de decizie în favoarea competitiei pieței, cum sunt: Masa rotundă europeană a industriașilor (The European Roundtable of Industrialists), Forumul Economic Mondial (The World Economic Forum) și Consiliul Mondial al Afacerilor pentru Dezvoltare Durabilă (The World Business Council for Sustainable Development)[1].

1.3. Compania are un Ghid al eticii asumat și postat pe site-ul său?

Da, compania are un Ghid de etică. Ea afirmă pe site-ul său: "Performanța într-o manieră etică se află în centrul abordării de afaceri a Nestlé. Susținerea unor principii etice puternice, nu numai în activitatea noastră directă, ci și pe întregul lanț valoric, este fundamentală pentru modul în care operăm. Aceasta stă la baza încrederii consumatorilor noștri în noi, precum și a licenței noastre de operare"[1].

Desi Nestlé este în prezent supus celui mai îndelungat boicot al consumatorilor (de peste 20 de ani de către Baby Milk Action pentru încălcarea Codului internațional de comercializare a înlocuitorilor laptelui matern și în Canada pentru extracția surselor de apă

rare)[1] și în ciuda faptului că a încercat să-și spele imaginea folosind în media afirmații neadevărate, totuși oamenii din întreaga lume utilizează frecvent brand-ul Nestlé.

1.4. Cum se poate rezolva problema de etică semnalată

Problemele de etică semnalate la Nestlé par să fie greu de rezolvat întrucât această companie este un grup internațional axat pe creștere continuă și în multe țări din lume găsește persoane influente dispuse la corupție.

Cu toate acestea, există o serie de măsuri care pot fi luate pentru ca Nestlé să renunțe la practicile neetice, printre care:

- conștientizarea oamenilor asupra efectelor practicilor neetice în afaceri de către organisme internaționale independente;
- continuarea boicotului la nivel mondial prin alegerea altor furnizori de produse care nu încalcă etica în afaceri;
- utilizarea informațiilor în petiții de către societatea civilă adresate forurilor internaționale care apără etica în afaceri;
- utilizarea mijloacelor media pentru popularizarea exemplelor negative în domeniul eticii;
- practicarea de către fiecare a acțiunilor de prevenție a poluarii mediului (selecția și reciclarea matrialelor refolosibile, conduita corectă în raport cu mediul înconjurător, evitarea risipei etc.).

1.5. Cum credeți că poate justifica firma gestul său lipsit de etică și care sunt beneficiile pentru companie?

Compania este axată pe creșterea continuă a afacerii, a valorii acesteia și a profitului.

Relevanța în această afirmație este chiar declarația sa oficială pe site: "Concurăm în categorii atractive și în creștere. Avem o amprentă globală cu prezență în 187 de țări. Portofoliul nostru include mai mult de 2000 de mărci, de la brand-uri globale precum Nescafé la favorite locale, cum ar fi Bear Brand. Dintre acestea, 34 de brand-uri generează peste 1 miliard de franci fiecare în vânzări anuale la nivel de retail"[1].

2. Aspecte de nerespectare a principiilor eticii in managementul organizației - *Studiul de caz 2: Compania austriacă HS Timber Group, fosta Holzindustrie Schweighofer*

2.1. Prezentarea firmei

Holzindustrie Schweighofer este o companie din Austria ce are ca obiect principal de activitate prelucrarea materialelor lemnoase, fiind, de asemenea, prezentă în silvicultură, bioenergie și afaceri imobiliare.

Compania este activă în România din anul 2002 cu o primă fabrică deschisă în anul 2003. În prezent compania este lider în afacerile europene de prelucrare a lemnului, având peste 3.100 de angajați în cele cinci unități de producție din România: patru fabrici de cherestea în România, la Reci, Rădăuți, Sebeș și Comănești și o fabrică de panouri din lemn masiv la Siret.

Compania este de asemenea activă în Austria, Germania, Cehia, Bulgaria și Ucraina. Compania de comerț cu lemn DABG este o subsidiară a Schweighofer. Activitatea acesteia se concentrează pe Africa de Nord și Orientul Mijlociu. Grupul Schweighofer deține păduri în Austria, Republica Cehă și în România[1].

Grupul Schweighofer își schimbă numele în HS Timber Group în decembrie 2019, odată cu relansarea identității sale de brand[1].

2.2. Problema de încălcare a principiilor eticii semnalată

În anul 2015, s-a descoperit practica companiei de a acorda bonificații pentru lemnul tăiat ilegal din pădurile României.

În anul 2016, RISE Project a realizat o investigație care urmărește banii, trece prin toate etapele tranzacțiilor financiare cu păduri seculare, studiază anatomia acestor afaceri de sute de milioane de euro și localizează corupția sistemică care anunță dezastrul. Investigația este prezentată într-un material video intitulat "Clear Cut Crimes", care a fost filmat timp de un an în Munții Carpați. Compania este acuzată pentru achiziția de material lemnos de la aceste rețele de crimă organizată care defrișează suprafețe considerabile de pădure din Munții Carpați[1].



Foto nr. 1: Arhiva, 19 sept.2016, Investigație RISE Project.

Din cauza implicării acesteia în achiziționarea și comercializarea lemnului recoltat ilegal din România, acest lucru, având un impact negativ asupra zonelor naturale protejate ale țării, FSC (Forest Stewardship Council) îi retrage afilierea companiei Holzindustrie Schweighofer și îi retrage certificarea pentru lemnul procesat în 2017, după ce activiști din trei țări (Germania, Austria și România) au înmânat o petiție semnată de peste 250.000 de cetățeni directorilor FSC[1].

Holzindustrie Schweighofer a precizat, într-un comunicat de presă transmis de AGERPRES, că vor continua sa deruleze "planul de acțiuni pentru o procesare sustenabilă a lemnului în România" și se vor angaja într-un dialog constructiv cu Forest Stewardship Council pentru a defini planul de reasociere.

Întrucât tocăturile din lemn nu sunt considerate material lemnos, se practică tocarea bușteni lor tăiați ilegal în padure și transportul lor sub formă de tocătură. După includerea unui amendament la Codul Silvic votat în august 2020, în Camera Deputaților, cei ce transportă lemn tocat vor trebui să prezinte acte de proveniență să-i dovedească legalitatea.

2.3. Compania are un Ghid al eticii asumat și postat pe site-ul său?

Nu este afisat pe site un cod etic, dar compania afirmă pe site la rubrica responsabilitate următoarele: "Protejarea unei aprovizionări durabile cu materii prime este una dintre prioritățile noastre. Principiul nostru de bază este că ne aprovizionăm cu lemn doar din surse legale, gestionate durabil. Sursele noastre de aprovizionare sunt examinate cu strictețe la intervale regulate, iar livrările sunt urmărite până la locul de origine în cel mai bun mod posibil. Din acest punct de vedere, dialogul cu publicul larg și transparența sunt prioritare pentru noi"[1].

Cu toate afirmatiile publice ale companiei, aceasta continuă practicile neetice, pe de o parte, achiziționând lemn ilegal și, pe de altă parte, facând anunțuri mincinoase cu privire la reîmpăduriri.

2.4. Cum se poate rezolva problema de etică semnalată

Problema semnalată poate fi rezolvată în România, în primul rând prin voință politică (Parlament și Guvern) și, în al doilea rând, prin acțiuni civice.



Foto nr. 2 : realizată la Marșul pentru păduri a 5000 persoane de către Declic[1]
(decembrie 2019)

Dintre măsurile care ar trebui luate, exemplificăm:

- realizarea unui sistem public de alertare satelitară care să semnaleze când există tăieri de pădure în zone neautorizate (solicitare a Declic);
- atenționări adresate conducerii politice prin petiții semnate de mii de cetățeni;
- conștientizarea micilor proprietari de păduri (retrocedate) asupra pericolelor tăierilor ilegale;
- reînființarea și utilizarea reală a sistemului de alertă cu privire la transporturi ilegale de bușteni;
- adoptarea noului Cod Silvic cu prevederi care să protejeze pădurile și să limiteze cantitatea de lemn pe care o companie o poate procesa anual (actualmente este 30%);
- monitorizarea reîmpăduririlor declarate de HS Timber Group, fosta Holzindustrie Schweighofer, din fondurile proprii, dar și a celorlalți proprietari de păduri și producători;
- utilizarea mai largă a materiei prime alternative pentru producția de mobilă și a altor obiecte din lemn;
- introducerea gazului metan la sate pentru diminuarea progresivă a consumului de material lemnos pentru încălzirea locuințelor.

2.5. Cum credeti că poate justifica firma gestul său lipsit de etică și care sunt beneficiile pentru companie?

Lipsa de etică este cauzată de strategia de dezvoltare "cu orice preț" a companiei, de expansiune în țări cu păduri seculare și de creștere continuă a profitului.

Doveditoare este afirmația: "Compania a exportat produse din lemn, precum cherestea, lambriuri, duşumele, peleţi şi brichete în valoare de peste 442 de milioane de euro în 2018 în peste 70 de ţări"[1].

Concluzii

Aspectele prezentate reprezintă doar două exemple de nerespectare a principiilor de etică în afaceri. În lume există mai multe exemple de acest tip, îndeosebi la companii internaționale sau globale.

Problematica eticii în afaceri ține de cultura organizațională, de calitatea acționarilor și a managerilor ca persoane civile, de relațiile în afaceri și de adoptarea unui lobby etic în politică.

Referinte bibliografice:

1. Cozmei, V. (2017) „Forest Stewardship Council se disociaza de Schweighofer si retrage definitiv certificarea pentru lemnul procesat de grupul austriac ce opereaza si in Romania", 9 ianuarie 2017. https://www.hotnews.ro/stiri-mediu-21617932-forest-stewardship-council-disociaza-schweighofer-retrage-definitiv-certificarea-pentru-lemnul-procesat-grupul-austriac-opereaza-romania.htm. Accesat în 22 noiembrie 2020.
2. Gaidau, I. (2016) VIDEO Investigație RISE Project despre câmpurile rămase în urma defrișării pădurilor din România, 19 septembrie 2016, Ion Gaidau, *Adevărul*, accesat la 22 noiembrie 2020.
3. Gurgu, E. (2020) Etica în afaceri. Note de curs. Universitatea Spiru Haret, Blackboard, curs 6
4. https://hs.at/ro/compania/cronica.html.
5. https://hs.at/ro/responsabilitate.html.
6. https://ro.wikipedia.org/wiki/Nestl%C3%A9,
7. https://ro.wikipedia.org/wiki/Holzindustrie_Schweighofer.
8. https://www.nestle.com.
9. https://www.ethicalconsumer.org/.
10. https://www.nestle.com/aboutus/strategy.
11. https://www.ethicalconsumer.org/retailers/five-unethical-companies.
12. https://www.nestle.com/csv/what-is-csv/ethical-business.
13. https://www.zf.ro/business-construct/hs-timber-group-fosta-holzindustrie-schweighofer-cu-cinci-fabrici-in-romania-si-una-in-germania-a-avut-exporturi-de-442-mil-euro-18723709.

CO-CREAREA VALORII ȘI IMPORTANȚA EMOȚIILOR ÎN PRESTAREA SERVICIILOR MEDICALE

VALUE CO-CREATION AND IMPORTANCE OF EMOTIONS IN THE PROVISION OF MEDICAL SERVICES

Coordonatori Științifici: Conf. univ. dr. **Daniel Adrian GÂRDAN,**
Conf. univ. dr. Iuliana **Petronela GÂRDAN**

Simona OBREJA
student, Facultatea de Științe Economice, programul de studii Marketing, anul III IF

Rezumat: *Actuala criză generată de pandemia COVID-19, a ridicat numeroase probleme din foarte multe puncte de vedere. Din punct de vedere medical, criza a testat ca niciodată până acum capacitatea sistemelor medicale din lumea întreagă de a face față unor presiuni medicale fantastice, de o intensitate și cu un volum fără egal. Procedurile medicale, logistica, pregătirea și devotamentul cadrelor medicale, pe scurt toate aspectele care definesc managementul sănătății au fost puse la grea încercare în efortul generalizat de a găsi soluții la situația creată de pandemie. În acest context, capacitatea unor instituții medicale de a crea un cadru propice pentru încurajarea implicării pacienților în prestarea actului medical a devenit, brusc un atuu concurențial considerabil. Pacienții care au beneficiat de empatia, grija și respectul cadrelor medicale au făcut față mult mai bine acestor momente disperate, în special în lipsa unor dotări materiale de înalt nivel. Articolul de față abordează sub forma unei treceri în revistă a literaturii de specialitate legătura firească care se poate stabili între implicarea emoțională a consumatorilor de servicii medicale în prestația medicală și procesul de co-creare a valorii care este definitoriu pentru orice prestare a unui serviciu. Sunt definite și explicate în acest context noțiunile de co-creare a valorii, logica dominantă a serviciilor, implicarea pacienților în procesul decizional al prestațiilor medicale și importanța implicării emoționale a consumatorilor în prestarea serviciilor medicale comparativ cu consumul altor servicii.*

Cuvinte cheie: *co-crearea valorii, emoții, servicii medicale, comportamentul consumatorului*

Abstract: *The current crisis generated by the COVID-19 pandemic has raised many problems in many ways. From a medical point of view, the crisis has never before tested the ability of medical systems around the world to cope with fantastic medical pressures, of unparalleled intensity and volume. Medical procedures, logistics, training and dedication of medical staff, in short all aspects that define health management have been put to the test in a widespread effort to find solutions to the situation created by the pandemic. In this context, the ability of some medical institutions to create a favorable framework for encouraging the involvement of patients in the provision of the medical act has suddenly become a considerable competitive advantage. Patients who benefited from the empathy, care and respect of the medical staff coped much better with these desperate moments, especially in the absence of high-level material endowments. This article addresses in the form of a review of the literature the natural connection that can be established between the emotional involvement of consumers of medical services in the medical service and the process of co-creation of value that is defining for any provision of a service. The notions of value creation, the dominant logic of services, the involvement of patients in the decision-making process of medical services and the importance of consumers' emotional involvement in the provision of medical services compared to the consumption of other services are defined and explained in this context.*

Keywords: value co-creation, emotions, healthcare services, consumer behavior

Coduri JEL: M31

1. Introducere

Aplicarea corespunzătoare a principiilor de marketing în domeniul serviciilor s-a realizat începând cu anii ’70, când au existat primele încercări serioase de a se conceptualiza

pe marginea specificului principalelor noțiuni de marketing în acest domeniu. Pe măsură ce preocupările deopotrivă științifice și practice ale diverșilor specialiști s-au nuanțat, corpul teoretic al conceptelor aplicate în domeniul serviciilor s-a dezvoltat și el corespunzător. Una dintre cele mai discutate și totodată am putea considera importante direcții de cercetare este relevată de abordarea specialiștilor Vargo și Lusch, care în articolul lor din 2004, publicat în prestigioasa revistă Journal of Marketing, propun pentru prima oară o nouă abordare a vechilor concepte de marketing din perspectiva creării și livrării valorii în domeniul prestării serviciilor (Vargo, S.L., & Lush, R.F., 2004). Astfel este deschis drumul către o linie complet nouă de cercetări care vor să reliefeze particularitățile procesului de creare a valorii atunci când se discută despre prestarea unui serviciu, prestare în care este implicat în mod conștient și asumat și consumatorul acelui serviciu. Astfel, s-a pus pentru prima oară problema în ce măsură se poate discuta în acest caz despre o formă de ”co-creare” a valorii de către consumator și prestator. Prezentul articol își propune să clarifice aspectele esențiale legate de acest subiect și de asemenea să ofere o privire clară și asupra modalităților prin care consumatorii de servicii medicale vor contribui și ei la augmentarea valorii serviciilor medicale prestate printr-o implicare activă de-a lungul prestării actului medical. În prima parte a articolului sunt definite și explicate conceptul de crearea a valorii și este clarificată și analiza procesului de co-creare în cazul prestărilor de servicii. Ulterior sunt prezentate o serie de argumente referitoare la modalitatea de implicare a pacienților în procesul decizional privind prestarea serviciilor medicale și sunt explicate principalele coordonate ale empatiei și conexiunii doctor-pacient din această perspectivă. Concluziile articolului subliniază încă o dată importanța studierii acestor procese de co-creare a valorii și a particularităților care însoțesc consumul de servicii medicale din această perspectivă.

2. Procesul de co-creare a valorii in marketingul serviciilor

Crearea de valoare prin intermediul prestațiilor specifice pentru servicii în general a făcut obiectul a numeroase studii în cadrul literaturii de specialitate. În cele ce urmează vom creiona principalele elemente care stau la baza explicării proceselor definitorii pentru crearea de valoare în contextul prestării serviciilor. Serviciul este aplicarea competențelor (cunoștințelor și abilităților) de către o entitate în beneficiul alteia (Vargo, S.L., Maglio, P.P., & Akaka, M.A., 2008). Această definiție oferă o perspectivă nouă pentru înțelegerea fenomenelor economice, sugerând că valoarea este creată în colaborare în configurații interactive care presupun schimbul reciproc.

Aceste configurații de creare a valorii le numim sisteme de servicii. Știința serviciilor este studiul sistemelor de servicii și al co-creării valorii în cadrul unor constelații complexe de resurse integrate (Spohrer, J., & Maglio, P.P., 2008).

Deci, valoarea și crearea de valoare sunt în centrul serviciului și sunt esențiale pentru înțelegerea dinamicii sistemelor de servicii și pentru promovarea științei serviciilor.

Viziunea tradițională în marketing asupra creării valorii pleacă de la logica dominantă a mărfurilor (bunurilor) (Goods Dominant) și se bazează pe semnificația valorii văzută ca rezultat al schimbului. În logica GD, valoarea este creată (fabricată) de către firmă și distribuită pe piață, de obicei prin schimbul dintre bunuri și bani.

Din această perspectivă, rolurile „producătorilor” și „consumatorilor” sunt distincte, iar crearea de valoare este adesea considerată ca o serie de activități desfășurate de firmă.

Viziunea alternativă, logica dominantă în servicii (Services-Dominant), este legată de semnificația valorii ca urmare a unui proces de utilizare (Vargo, S.L., & Lusch, R.F., 2008). În logica S-D, rolurile producătorilor și ale consumatorilor nu sunt distincte, ceea ce înseamnă că valoarea este întotdeauna co-creată, în comun și reciproc, în interacțiunile dintre furnizori și beneficiari prin integrarea resurselor și aplicarea competențelor.

Logica S-D este fundamentală pentru știința serviciilor și pentru studiul creării de valoare în sistemele de servicii. Studiul sistemelor de servicii pune accentul pe colaborarea și adaptarea la co-creare valorică și stabilește un cadru echilibrat și interdependent pentru sistemele de furnizare de servicii reciproce.

Aceste sisteme pot fi indivizi sau grupuri de indivizi (de exemplu, familii, firme, națiuni etc.) care supraviețuiesc, se adaptează și evoluează prin schimbul și aplicarea resurselor - în special cunoștințe și abilități - cu alte sisteme. Pur și simplu, sistemele de servicii se angajează în schimburi cu alte sisteme de servicii pentru a spori adaptabilitatea și supraviețuirea - astfel, co-creând valoare - pentru ele și pentru ceilalți.

În logica S-D, cunoștințele și abilitățile sunt resurse cheie pentru avantajul competitiv. Nucleul contrastului dintre logica dominantă în servicii și logica dominantă a bunurilor constă în baza diferită a schimbului. Logica S-D se concentrează pe acțiunea resurselor operante (cele care acționează asupra altor resurse), cum ar fi cunoștințele și abilitățile, în timp ce logica G-D se concentrează pe schimbul de resurse operaționale(cele pe care se efectuează un act sau o operație, cum ar fi bunurile). (Vargo, S.L., Maglio, P.P., & Akaka, M.A., 2008).

Crearea de valoare este un proces prin care utilizatorul ajunge la o stare mai bună dintr-un anume punct de vedere (Grönroos, C., 2008) sau care crește bunăstarea clientului (Vargo, S.L., & Lusch, R.F., 2008). Grönroos (2008) definește valoarea pentru clienți în felul următor: Valoare pentru clienți înseamnă că după ce au fost ajutați de un proces de autoservire (gătirea unei mese sau retragerea de numerar de la un bancomat) sau un proces de servicii complete (masa la un restaurant sau retragerea de numerar la un ghișeu într-o bancă) sunt sau se simt mai bine decât înainte (Grönroos, C., 2008).

Înțelegerea momentului în care apare valoarea pentru un client este, de asemenea, o problemă evazivă, percepută într-un mod individualist. Pentru cineva, conducerea unei anumite mașini poate însemna valoare, în timp ce pentru altcineva valoarea se referă la posibilitatea de a se întâlni cu prietenii, facilitată de conducerea aceleași mașini (utilizarea fizică).

O altă persoană poate găsi deja valoare în procesul de a lua în considerare cumpărarea unei mașini speciale (utilizare mentală) sau efectuarea achiziției efective. Pentru cineva, simpla deținere, de exemplu, a unei mașini sport de lux poate crea valoare (posesie). Știm foarte puțin despre procesul de creare a valorii, când începe, ce include, când se termină.

Deși crearea de valoare este probabil unul dintre cele mai slab definite și eluzive concepte utilizate în marketingul și managementul serviciilor, în general, expresiile crearea valorii și creează valoare sunt frecvent utilizate în literatura de specialitate. Cu toate acestea, în multe situații, unde valoarea este experimentată într-un mod inconștient, pare mai exact să spunem că valoarea provine din utilizarea bunurilor și a activităților de prestări servicii.

Grönroos este de opinie că atunci când considerăm valoarea de utilizare cea mai bună modalitate de a înțelege valoarea pentru clienți, crearea de valoare nu poate însemna nimic altceva decât percepția experiențială a clientului sau a oricărui alt utilizator despre valoarea de utilizare care reiese din utilizarea sau deținerea de resurse, sau chiar din stări mentale.

În mod logic, crearea valorii în utilizare de către utilizator și crearea valorii ca proces cuprinzător, inclusiv activități de creare a valorii atât de către furnizor (firmă), cât și de utilizator (client), nu pot fi incluse în aceeași analiză, așa cum se face în literatura referitoare la logica dominantă în servicii.

Figura nr 1 ilustrează modul în care cele două perspective se contrazic reciproc.

Valoarea pentru clienți este fie creată în sfera clientului de către utilizator ca valoare de utilizare, fie de către furnizor și utilizator într-un proces cuprinzător de creare a valorii. Practic, producția este generarea de valoare potențială, în timp ce utilizarea este generarea de valoare reală uneori obiectiv măsurabilă, uneori percepută subiectiv.

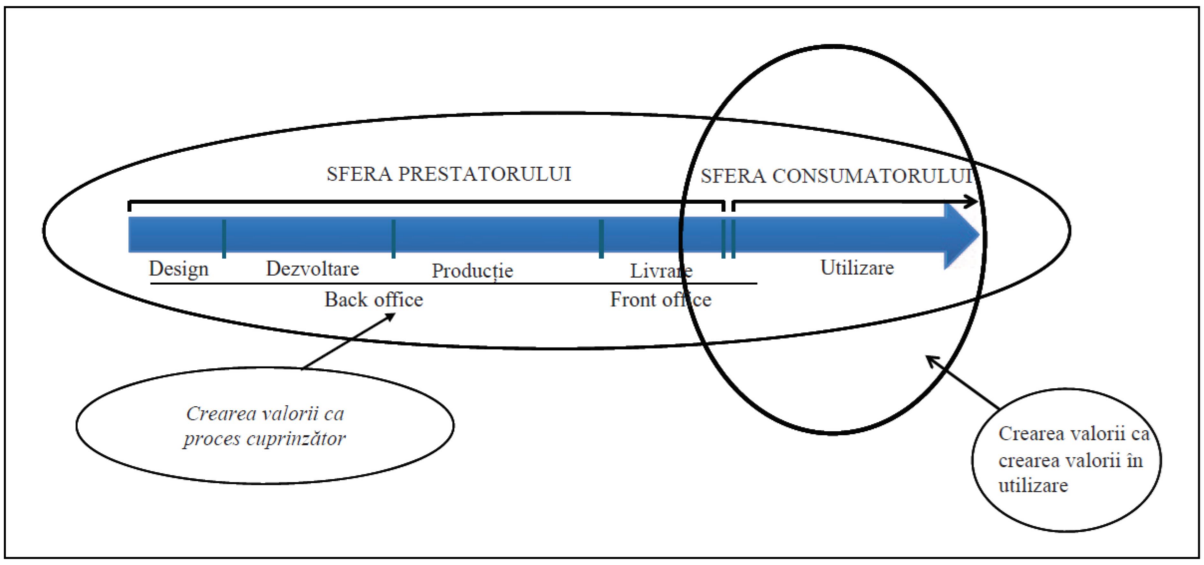


Figura 1. Crearea de valoare ca crearea de valoare utilizată de către client sau ca un proces global care include activitățile furnizorului și ale clienților
Sursa: Grönroos, C. (2011). Value co-creation in service logic: A critical analysis. Marketing theory, 11(3), 279-301.

Serviciul pentru clienți/utilizatori înseamnă că toate resursele și procesele (de exemplu, bunuri, activități de servicii, informații) achiziționate de la un furnizor sunt utilizate de clienți într-un proces de autoservire, unde integrează astfel de resurse cu alte resurse necesare disponibile și aplică abilitățile deținute de ei, pentru a-și crea valoare în practicile lor (logica serviciului pentru clienți).

Deoarece valoarea este creată ca valoare în utilizare de către utilizator pentru utilizator, adică client, pentru a înțelege procesul de creare a valorii, este firesc să considerăm clientul un utilizator și integrator de resurse fiind în cele din urmă un creator de valoare.

Resursele utilizate și integrate de clienți sunt făcute de cineva. Unele pot fi, desigur, realizate de către client, dar majoritatea sunt produse de una sau mai multe firme. Mai degrabă în mod evident, producția este unul dintre rolurile firmelor în procesul total, ducând la valoare pentru clienți, dar nu și la crearea valorii clienților.

Cu toate acestea, bunurile, activitățile de servicii, informațiile și alte resurse posibile trebuie, de asemenea, să fie livrate clientului fie în momentul utilizării, fie distribuite la sediul clientului sau electronic prin internet, sau într-un proces de servicii interactive. Dezvoltarea, proiectarea, producerea și livrarea resurselor (pentru aceste procese folosim termenul colectiv de producție) sunt procese necesare pentru a face posibilă crearea de valoare a clienților, adică facilitează crearea valorii clienților (Grönroos, C., 2008).

Același lucru este valabil și pentru procesele de back-office. Acesta este rolul primordial și fundamental al unei firme în crearea valorii clienților săi (a valorii în utilizare). Prin urmare, rolul de bază al firmelor în crearea de valoare poate fi formulat după cum urmează: Firma este în mod fundamental un facilitator de valoare.

Deși facilitează în mod fundamental crearea de valoare a clienților lor în timpul interacțiunilor directe cu clienții, firmele au oportunități de a se implica în crearea de valoare a clienților lor și de a deveni și co-creatori de valoare (Grönroos, C., 2008). În concluzie, deși clienții sunt responsabili de crearea valorii lor și în mod fundamental sunt creatorii de valoare, în timpul interacțiunilor directe, cu condiția ca firma să folosească oportunitățile unui astfel de proces interactiv, firma co-creează valoare și cu clienții.

Prin urmare, co-crearea valorii firmei poate fi caracterizată ca o creație de valoare comună cu clienții. În afara interacțiunilor directe, crearea de valoare a clienților cu resurse

obținute de la un furnizor sau disponibile în alt mod este o creație independentă de valoare. În afara interacțiunilor directe, firmele nu pot fi creatori independenți de valoare, ci doar facilitatori de valoare prin dezvoltarea, proiectarea, producerea și livrarea resurselor solicitate de către clienți. Co-crearea valorii poate avea loc numai dacă au loc interacțiuni între firmă și client. Dacă nu există interacțiuni directe, nu este posibilă co-crearea valorii.

Cu toate acestea, simpla existență a interacțiunilor nu înseamnă automat că firma este implicată în procesul de creare a valorii clientului. Acțiunile firmei în interacțiunile directe cu un client pot avea atât efecte pozitive (crearea de valoare), cât și negative (distrugerea valorii) asupra creării de valoare a clientului.

Este important să ne dăm seama că existența interacțiunilor este doar o platformă pentru influențarea favorabilă a proceselor de utilizare și de creare a valorii clienților pe care, pentru a deveni un co-creator de valoare, firma trebuie să reușească să o folosească. Aici angajații firmei care interacționează și comunică cu clienții au un rol important. Capacitatea lor de a înțelege nevoile și dorințele clienților este esențială pentru procesul de învățare al firmei despre cum să gestioneze interacțiunile cu clienții.

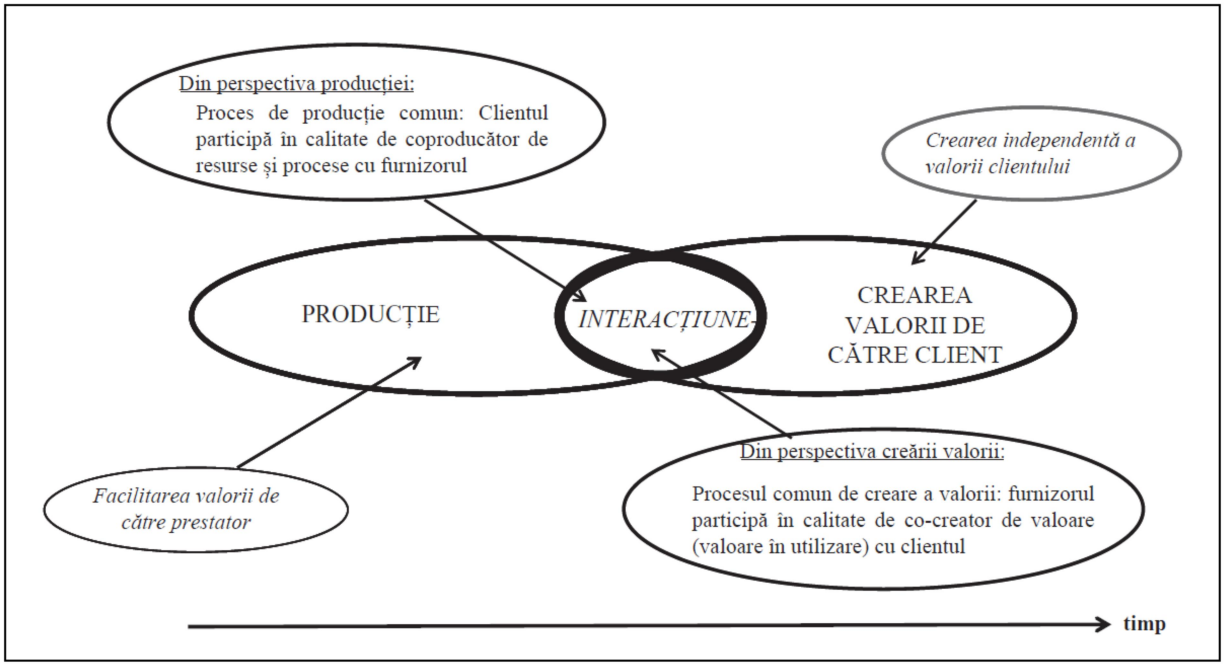


Figura 2. Un model de creare a valorii în utilizare
Sursa: Grönroos, C. (2011). Value co-creation in service logic: A critical analysis. Marketing theory, 11(3), 279-301.

În rezumat, ceea ce oferă în mod unic o perspectivă specifică serviciilor asupra afacerii (SD logic) ca logică pentru crearea de valoare nu este faptul că clienții devin co-creatori de valoare, ci mai degrabă faptul că firmele, atunci când își desfășoară activitatea în calitate de furnizori de servicii, au oportunități de a deveni co-creatori de valoare cu clienții lor, dar numai dacă există interacțiuni directe între furnizorul de servicii și clienți. (Grönroos, C., 2011).

Procesul de co-creare a valorii presupune punerea în scena a unei constelații de elemente explicate în cele ce urmează (Frow, P., et al, 2015):

A. Existența unor motive pentru co-creație

a) Accesul la resurse
b) Îmbunătățirea experienței clienților

c) Angajamentul clienților
d) Activarea auto-servirii
e) Crearea unei oferte mai competitive
f) Scăderea costurilor
g) Micșorarea timpului de intrare pe piață
h) Strategie emergentă
i) Construirea gradului de conștientizare a mărcii

B. Existența unor forme diferite de co-creare

a) co-conceperea ideilor (exemplu soluții de tip crowd dezvoltate de InnoCentive)
b) co-proiectare (de exemplu, personalizarea computerelor Dell);
c) coproducție (de exemplu, clinici de bricolaj la Home Depot);
d) co-promovare (de exemplu, comunitatea mărcii Harley Davidson);
e) co-prețuri (de exemplu, restaurantele de tip ”plătești ce vrei”);
f) codistribuirea (de exemplu, utilizarea de către Unilever a distribuitorilor ”pe ultimul kilometru) – femei din cadrul comunității locale în India;
g) co-consum (de exemplu, utilizatorii online ai Wet Seal);
h) co-întreținerea (de exemplu, angajamentul clienților Tesco pentru recuperarea căruciorului);
i) co-externalizare (de exemplu, co-externalizarea de către Apple a „aplicațiilor”);
j) co-eliminarea (de exemplu, inițiativele de reciclare ale companiilor tehnologice);
k) coexperiență (de exemplu, vacanțe de aventură); și
l) crearea de conținut comun (de exemplu, semnificațiile comune ale jucătorilor online într-o lume virtuală).

C. Platforma care facilitează implicarea

Co-crearea eficientă necesită de obicei o platformă care facilitează implicarea (Ramaswamy, V., & Gouillart, F., 2010), care să permită actorilor să își împărtășească resursele și să-și adapteze procesele reciproc. În unele cazuri, platformele de co-creație fac parte din oferta companiei principale. Exemple includ platformele de angajament Adidas și Nike pentru co-proiectarea pantofilor sportivi. În cercetarea contemporană, termenul „platformă” este cel mai frecvent utilizat pentru a desemna sisteme complexe care permit inovația sau platforme tehnice, cum ar fi iOS-ul Apple sau platforma Android. Se pot astfel identifica cinci tipuri de platforme de implicare:

1. Aplicații digitale, cum ar fi site-uri web care extind acoperirea și viteza interacțiunilor cu actori multipli și diferiți (Sawhney, M., Verona, G., & Prandelli, E., 2005);

2. Instrumente sau produse utilizate în mod recurent sau continuu ca dispozitiv pentru conectarea actorilor (de exemplu, companii de software care furnizează seturi de instrumente pentru dezvoltatorii de software);

3. Resurse fizice, cum ar fi cazul în care colaboratorii se reunesc ocazional pentru beneficii reciproce, pentru a partaja și a-și spori cunoștințele (de exemplu, formate de vânzare cu amănuntul, cum ar fi magazinele Apple);

4. Procese comune care implică mai mulți actori (de exemplu, inițiativa de inovare „conectează + dezvoltă” a lui P&G);

5. Grupuri dedicate de personal, cum ar fi echipele de call center.

D. Nivelul de angajament

Nivelul de implicare al unui actor este dependent de context (Brodie, R.L. Hollebeek, J.B., & Ilic, A., 2011) și este încorporat într-un anumit context social, cultural și politic (Vibert, A., & Shields, C., 2003).

Intensitatea unei interacțiuni specifice se află pe un continuum de implicare cognitivă, emoțională și/sau comportamentală, care poate varia de la consumatorii „neimplicați" până la consumatorii „foarte implicați" (Patterson, P. G., Yu, T., & de Ruyter, K., 2006).

Diferitele niveluri de angajament presupun trei tipuri de angajament (Macey, W., & Schneider, B., 2008):

a) angajament la nivel cognitiv, atunci când actorul își oferă resursele în mod conștient partenerului principal și/sau alături de oferta acestuia;

b) angajament la nivel emoțional, atunci când actorul este angajat și dispus să investească și să depună eforturi discreționare în implicarea alături de partenerul principal și/sau oferta acestuia;,

c) angajament la nivel comportamental, atunci când, având în vedere un cadru de referință specific, actorul își schimbă comportamentul, din cauza partenerului principal și /sau a ofertei acestuia.

3. Specificul serviciilor medicale din perspectiva implicării emoționale a consumatorilor

Deși implicarea pacienților este un element important al practicii centrate pe pacient, participarea pacientului la luarea deciziilor nu a fost definită în detaliu suficient de bine în literatura de specialitate, pentru a permite o evaluare riguroasă.

Cercetarea rolurilor pe care pacienții le preferă în cadrul proceselor de luare a deciziilor s-a bazat în principal pe scenarii ipotetice (Guadagnoli, E., & Ward, P., 1998; Benbassat, J., Pilpel, D., & Tidhar, M., 1998) și relevă un spectru de puncte de vedere.

Determinările ipotetice s-ar putea să nu fie echivalente cu punctele de vedere ale pacienților care au experimentat implicarea efectivă în luarea deciziilor. Există dovezi din studiile privind screening-ul că dorințele pacienților care sunt inițial neinformați se modifică după ce au devenit conștienți de daunele și beneficiile diferitelor opțiuni de tratament (Stacey, D., et al, 2017). Acest lucru este probabil să fie adevărat mai ales dacă medicul specialist este capabil să ofere informații și este sensibil la anxietățile care pot fi generate de responsabilitatea potențială a luării deciziilor. De asemenea, este important să se conceptualizeze implicarea pacientului ca un proces care va varia inevitabil de la o consultație la alta.

Implicarea pacientului poate fi privită ca având loc de-a lungul unui spectru, de la o formă de "paternalism" la un capăt până la autonomie completă la celălalt (Tan, S.S.L., & Goonawardene, N., 2017). „Luarea deciziilor comune" implică atât pacientul, cât și medicul, fiind explicite cu privire la valorile și preferințele lor de tratament (Légaré, F., et al, 2018). Abordarea implică adoptarea unei decizii convenite, la care ambele părți au contribuit cu propriile lor opinii. Orice încercare de măsurare a implicării în luarea deciziilor ar trebui, prin urmare, să ia în considerare în ce măsură un profesionist din domeniul sănătății descrie alegerile și invită pacienții să participe la decizii, împreună cu alte procese care pot fi asociate (cum ar fi o explorare a punctelor de vedere, preocupărilor și temerilor).

„Implicarea" de succes începe de la construirea unei atitudini din partea personalului medical, care respectă dreptul unui pacient la autonomie și autodeterminare, chiar și atunci când un pacient pe deplin informat, conștient de un punct de vedere profesional decide că vrea să urmeze un tratament sau un plan de management al afecțiunii divergent față de ceea ce i s-a prescris inițial. Poziția etică asumată aici este mai degrabă una de autonomie opțională decât autonomie obligatorie (unde implicarea pacientului în luarea deciziilor este o cerință). **(**Elwyn, G., et al, 2001).

Literatura de specialitate sugerează că medicii care folosesc o manieră caldă, prietenoasă și liniștitoare de a lucra cu pacienții lor sunt mai eficienți. În plus, specialiștii, consideră că empatia (Howick, J., et al, 2017):

- face pacienții mai atenți la simptomele și preocupările lor, facilitând astfel colectarea informațiilor medicale, care, la rândul lor, oferă un diagnostic mai precis și o îngrijire mai bună;
- ajută pacienții să își recapete autonomia și să participe la terapia lor prin creșterea auto eficacității lor; și
- duce la interacțiuni terapeutice care afectează în mod direct recuperarea pacientului. Pe scurt, „realizarea de conexiuni" și dezvoltarea empatiei sunt fundamentale pentru îngrijirea și îmbunătățirea potențialului terapeutic al relațiilor pacient-clinician.

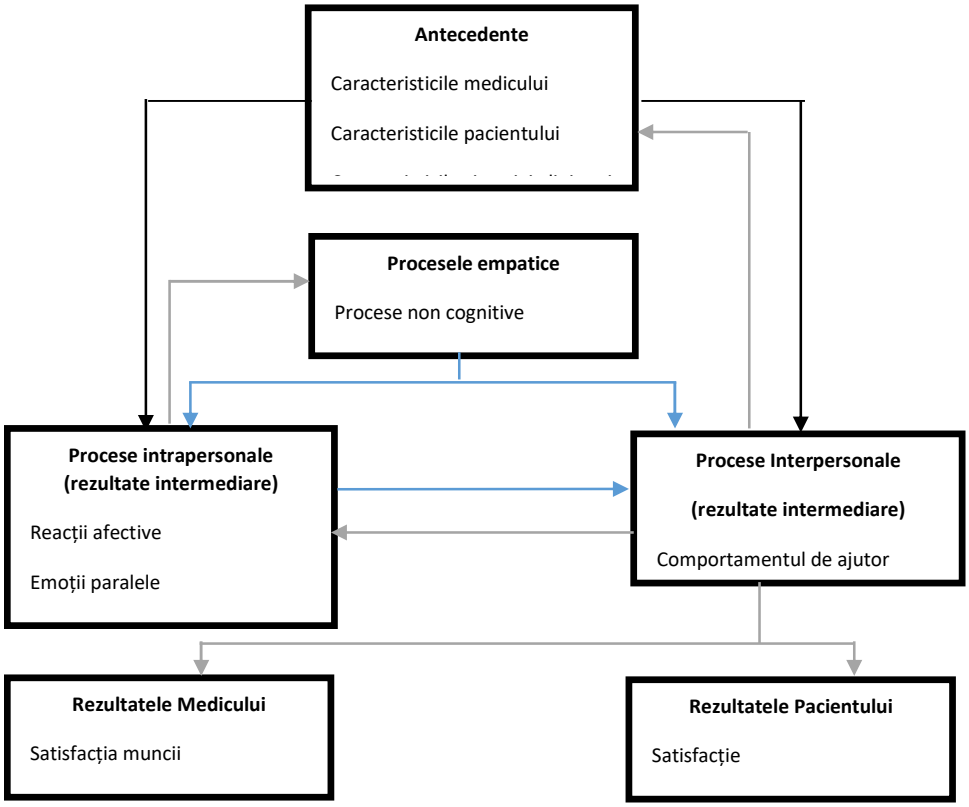


Figura 3. Modelul procesului de empatie specific prestațiilor medicale
Sursa: Larson, E. B., & Yao, X. (2005). Clinical empathy as emotional labor in the patient-physician relationship. Jama, 293(9), 1100-1106.

Deși conceptul de muncă emoțională, „actul de exprimare a emoțiilor dorite din punct de vedere organizațional în timpul tranzacțiilor implicate de un serviciu" este bine cunoscut în managementul organizațional, nu este apreciat pe scară largă în medicină.

Am adaptat conceptualizarea empatiei sugerată de Davis pentru a defini empatia ca un proces psihologic care cuprinde o colecție de mecanisme și rezultate afective, cognitive și comportamentale, ca reacție la experiențele observate ale altuia. (Larson, E. B., & Yao, X., 2005).

Experiența pacienților cu boala (bolile) lor declanșează reacții emoționale predominant negative de vulnerabilitate și anxietate (Goh, Z.S., & Griva, K., 2018). Astfel de emoții negative pot determina pacienții să aibă o percepție crescută a vulnerabilității la evenimentele negative din viață și poate duce la o mai mare implicare a lor în comportamentele legate de siguranță.

În plus, strategiile pacienților pentru a face față bolii lor sau experienței lor în îngrijirea sănătății pot afecta implicarea. Cercetările exemplifică faptul că stilurile de coping active sunt favorabile unei implicări mai mari în deciziile medicale. (Hwang, J.I., Kim, S.W., & Chin, H.J., 2019).

În același mod, strategiile de coping active ar putea duce la o implicare mai mare în comportamentele de siguranță. În urma cercetărilor s-au evidențiat cinci categorii de factori care ar putea afecta implicarea pacientului în comportamentele care vizează siguranța: factori legați de pacient (de exemplu, caracteristicile demografice ale pacienților), factori legați de boală (de exemplu, severitatea bolii), factori legați de profesioniștii din domeniul sănătății (de exemplu, cunoștințele și convingerile profesioniștilor din domeniul sănătății), factori legați de cadrul care se ocupă de îngrijirea sănătății - conexe (de exemplu, asistență medicală primară sau secundară) și factori legați de sarcini (de exemplu, dacă comportamentul necesar de siguranță al pacientului reprezintă o provocare pentru abilitățile clinice ale medicilor). (Davis, R. E., et al, 2007).

4. Concluzii și direcții viitoare de cercetare

Procesele de co-creare a valorii în cadrul a diverse prestații sunt nuanțate și presupun un anumit specific, determinat de tipul de serviciu care este luat în considerare și de contextul în care are loc prestația. Diverșii specialiști care si-au adus contribuția la teoretizarea procesului de creare și respectiv co-creare a valorii in cadrul prestațiilor au clarificat conținutul acestor noțiuni, astfel că, în prezent cercetarea modalităților practice, concrete de realizarea a acestui proces se bucură de un cadru conceptual destul de coerent care permite realizarea proiectării unor cercetări relevante pentru gradul de implicare a consumatorilor în procesul de co-creare a valorii.

În domeniul serviciilor medicale, problematica co-creării valorii este grevată de specificul acestor servicii, de tipologia nevoilor de consum, de modul in care se formează percepțiile și atitudinile pacienților și de specificul comportamentului de consum și achiziție. Co-crearea valorii în serviciile medicale nu poate fi abordată în afara discuției legate de implicarea în prestație a pacienților. Această implicare este complexă, am putut observa că implicarea are loc pe mai multe nivele: angajament la nivel cognitiv, angajament la nivel emoțional, angajament la nivel comportamental.

Din perspectiva serviciilor medicale implicarea emoțională este mult mai intensă comparativ cu alte servicii, deoarece miza din punct de vedere emoțional este foarte mare în foarte multe cazuri, starea de sănătate a pacienților fiind cea mai importantă din perspectiva consumului altor servicii. Astfel, deciziile privind consumul serviciilor de sănătate vor fi în permanență grevate de această importanță, începând cu alegerea prestatorului (medicului, cabinetului, clinicii sau spitalului), până la alegerea tipului de investigații medicale, acceptarea schemei de tratament propuse sau a tipului de intervenție dacă este vorba despre o operație. Direcțiile viitoare de cercetare pe care le putem sugera au de a face cu identificarea percepțiilor și opiniilor pacienților în ceea ce privește efortul pe care trebuie să îl realizeze prestatorii de servicii medicale în direcția stabilirii unui cadru terapeutic centrat cu adevărat pe nevoia lor de implicare emoțională crescută. Astfel se pot derula cercetări calitative sub forma focus grupurilor sau a interviurilor în profunzime care să investigheze opiniile pacienților privind modalitățile de co-interesare și de implicare a pacienților în actul medical, în alegerea tipului de tratament sau configurarea suportului pe termen lung post-operatoriu. Aceste cercetări pot veni cu concluzii importante pentru instituțiile medicale care pot îmbunătăți modalitățile concrete de managerizare a serviciilor medicale din perspectiva creșterii valorii livrate consumatorilor.

Bibliografie

1. Benbassat, J., Pilpel, D., & Tidhar, M. (1998). Patients' preferences for participation in clinical decision-making: a review of published surveys, Behavioral Medicine, 24(2), 81-88.
2. Brodie, R.L., Hollebeek, J.B., Ilic, A. (2011). 'Customer engagement: conceptual domain, fundamental propositions, and implications for research', Journal of Service Research, 14, 252–271.
3. Davis, R. E., Jacklin, R., Sevdalis, N., & Vincent, C. A. (2007). Patient involvement in patient safety: what factors influence patient participation and engagement?. Health Expectations, 10(3), 259-267.
4. Elwyn, G., Edwards, A., Mowle, S., Wensing, M., Wilkinson, C., Kinnersley, P., & Grol, R. (2001). Measuring the involvement of patients in shared decision-making: a systematic review of instruments, Patient education and counseling, 43(1), 5-22.
5. Frow, P., Nenonen, S., Payne, A., & Storbacka, K. (2015). Managing co-creation design: A strategic approach to innovation, British Journal of Management, 26(3), 463-483.
6. Goh, Z. S., & Griva, K. (2018). Anxiety and depression in patients with end-stage renal disease: impact and management challenges–a narrative review. International Journal of Nephrology and Renovascular Disease, 11, 93-102.
7. Grönroos, C. (2011). Value co-creation in service logic: A critical analysis. Marketing Theory, 11(3), 279-301.
8. Grönroos, C. (2008) 'Service Logic Revisited: Who Creates Value? And Who Co-Creates?', European Business Review, 20(4), 298–314.
9. Guadagnoli, E., & Ward, P. (1998). Patient participation in decision-making, Social Science & Medicine, 47(3), 329-339.
10. Howick, J., Steinkopf, L., Ulyte, A., Roberts, N., & Meissner, K. (2017). How empathic is your healthcare practitioner? A systematic review and meta-analysis of patient surveys, BMC Medical Education, 17(1), 1-9.
11. Hwang, J. I., Kim, S. W., & Chin, H. J. (2019). Patient participation in patient safety and its relationships with nurses' patient-centered care competency, teamwork, and safety climate. Asian Nursing Research, 13(2), 130-136.
12. Larson, E.B., & Yao, X. (2005). Clinical empathy as emotional labor in the patient-physician relationship, JAMA, 293(9), 1100-1106.
13. Légaré, F., Adekpedjou, R., Stacey, D., Turcotte, S., Kryworuchko, J., Graham, I. D., Lyddiatt, A., Politi, M.C., Thomson, R., Elwyn, G., & Donner-Banzhoff, N. (2018). Interventions for increasing the use of shared decision making by healthcare professionals, Cochrane Database of Systematic Reviews. https://www.cochranelibrary.com/cdsr/doi/10.1002/14651858.CD006732.pub4/full
14. Macey, W., & Schneider, B. (2008). The meaning of employee engagement, Industrial and Organizational Psychology, 1, 3–30.
15. Patterson, P.G., Yu, T., & de Ruyter, K. (2006). Understanding customer engagement in services. Advancing theory, maintaining relevance, Proceedings of ANZMAC 2006 Conference, Brisbane, December.
16. Ramaswamy, V., & Gouillart, F. (2010). The Power of Co-creation, New York: The Free Press.
17. Sawhney, M., Verona, G., & Prandelli, E. (2005). Collaborating to create: the Internet as a platform for customer engagement in product innovation, Journal of Interactive Marketing, 19, 4–17.
18. Spohrer, J., & Maglio, P.P. (2008) The emergence of service science: Toward systematic service innovations to accelerate co-creation of value, Production and Operations Management, 17(3), 1–9.
19. Stacey, D., Légaré, F., Lewis, K., Barry, M. J., Bennett, C. L., Eden, K. B., Holmes-Rovner, M., Llewllyn-Thomas, H., Lyddiatt, A., Thomson, R., & Trevena, L. (2017). Decision aids for people facing health treatment or screening decisions. Cochrane Database of Systematic Reviews. https://www.cochranelibrary.com/cdsr/doi/10.1002/14651858.CD001431.pub5/full

20. Tan, S.S.L., & Goonawardene, N. (2017). Internet health information seeking and the patient-physician relationship: a systematic review, Journal of Medical Internet Research, 19(1). https://www.jmir.org/2017/1/e9/
21. Vargo, S. L. and Lusch, R. F. (2008) Service-dominant logic: Continuing the evolution. Journal of the Academy of Marketing Science 36(1), 1–10.
22. Vargo, S. L., & Lush, R. F. (2004). Evolving a services dominant logic, Journal of Marketing, 68(1), 1-17.
23. Vargo, S. L., Maglio, P. P., & Akaka, M. A. (2008). On value and value co-creation: A service systems and service logic perspective. European Management Journal, 26(3), 145-152.
24. Vibert, A., & Shields, C. (2003). 'Approaches to student engagement: does ideology matter?', McGill Journal of Education, 38, 221–240.

CRIZA PANDEMICĂ DE SARS-CoV-2 PROVOCARE - PREZENT ȘI VIITOR

SARS-CoV-2 PANDEMIC CRISIS CHALLENGE - PRESENT AND FUTURE

Cadrul didactic îndrumător: Conf. univ. dr. **Lucian-Dorel ILINCUȚĂ**

Masterand: **Angelica ROTARU (STAN)**
AUDIT FINANCIAR-CONTABIL

Rezumat: *Prezentul, în perioada de pandemie este trăit de noi toți, știm cum ne afectează și cât de greu este să cernem din avalanșa de informații, să facem un plan pentru afacerile noastre. Suntem afectați financiar, protecția personalului este foarte importantă iar respectarea noilor norme sanitare îngreunează desfășurarea oricărei activități.*

Viitorul este greu de preconizat, încercăm să desfășurăm activitățile economice și să ținem pasul cu schimbările generate de evoluția medicală a oamenilor din jurul nostru. Pentru că acum suntem mai uniți ca niciodată, reușim sa să facem planuri comune pentru toată UE sperând într-un viitor cu realizări economice.

The present, in the pandemic period is lived by all of us, we know how it affects us and how difficult it is to sift through the avalanche of information, to make a plan for our businesses. We are financially affected, staff protection is very important and compliance with the new health rules makes it difficult to carry out any activity.

The future is hard to predict, we are trying to carry out economical activities and keep up with the changes generated by the medical evolution of the people around us. Because we are now more united than ever, we are able to make comon plans for the whole EU, hoping for a future with economical achievements.

Cuvinte-cheie: *pandemie, criză*, *Covid 19, redresare economică*

Clasificare JEL : *M10*

Introducere

A trecut un an de când ne confruntăm cu pandemia generată de COVID-19, schimbările produse în această perioadă sunt neașteptate și întro continuă modificare. Adaptarea la noul mod de viață este o provocare pentru toate mediile de afaceri. Multe domenii de activitate au fost afectate și și-au schimbat modul de lucru pentru o perioadă lungă de timp.

În această perioadă au fost și categorii de afaceri care s-au adaptat și chiar au obținut profit, arătând că flexibilitatea și adaptarea la cerințele pieței sunt dintre cele mai importante calități ale unei afaceri. Industria imobiliară a avut mult de câștigat din tranzacțiile efectuate de cei care au migrat din centrul orașului înspre periferie și în zonele cu case. Curieratul este cel care a câștigat cel mai mult în acest timp, aproape cât industria farmaceutică.

Pentru domeniul HoReCa a fost cel mai greu, a avut cele mai multe concedieri, cele mai multe spații închise și nici un plan concret de redeschidere.

Pentru ca facem parte din UE avem susținerea lor dar și responsabilitatea de a acționa în tandem cu regulile impuse de ei.

Pandemia în date și cifre

Pandemia de SARS-CoV-2 cunoscută și sub denumirea de COVID-19, a început pe 12 decembrie 2019 în centrul orașului Wuhan, China, atunci când a apărut un grup de persoane

cu pneumonie de cauză necunoscută și pentru care vaccinurile sau tratamentele existente nu au fost eficiente. Virusul a fost legat în principal de proprietarii de tarabe care lucrau la piața de pește Huanan, care vindeau și animale vii. Ipoteza imediată a fost că acest virus este un nou coronavirus dintr-o sursă animală.

Primul deces confirmat din cauza infecției cu noul coronavirus a avut loc la 9 ianuarie 2020.

Ulterior, oamenii de știință chinezi au izolat un nou coronavirus, denumit 2019-nCoV, care s-a dovedit a fi cel puțin 70% similar în secvența genelor SARS-CoV.

Virusul prezintă dovezi de transmitere de la persoană la persoană, iar rata de transmitere pare să fi escaladat la jumătatea lunii ianuarie 2020.

Pe 20 ianuarie 2020, premierul chinez Li Keqiang a cerut eforturi decisive și eficiente pentru prevenirea și controlul epidemiei de pneumonie cauzată de noul coronavirus.

La 30 ianuarie, coronavirusul plecat din Wuhan a fost declarat o urgență globală pentru sănătate de către OMS.

Primele cazuri din România de imbolnavire cu noul coronavirus au fost confirmate pe 26 februarie 2020.

Pe 11 martie 2020 OMS a declarat că focarul de coronavirus din China a devenit o pandemie.

Efectele la nivel mondial ale acestei pandemii includ instabilitatea socială și economică în mai multe părți ale lumii, xenofobia și rasismul împotriva oamenilor de origine chineză sau mai în general asiatică, și răspândirea în mediul online a dezinformării și ale unor teorii ale conspirației.

În România au fost confirmate, până acum, 1.031.072 de infectări cu coronavirus. În total, în România au murit până la data redactării acestui articol 26.381 persoane infectate cu noul coronavirus.

În prezent se fac eforturi pentru salvarea și tratarea oamenilor care au contactat acest virus și se încearcă revenirea la un stil de viață fără restricții.

În plan economic, cifrele arată că fiecare domeniu de activitate a avut o modificare în cifra de afaceri. Cei ce au evoluat au dat dovadă de adaptabilitate și rapiditate în decizii. Pentru cei ce au avut activitatea închisă prin lege, statul a găsit variante de susținere și caută în continuare prin negocieri cu sindicatele variante de susținere fiabile pe termen lung.

Pentru HoReCa, Comisia Europeană a aprobat o schemă de finanțare în valoare de 500 de milioane de euro, menită să sprijine întreprinderile care își desfășoară activitatea în domeniul turismului, cazării și al serviciilor alimentare, precum și agențiile de turism.

Sprijinul public, sub formă de subvenții directe, va acoperi până la 20% din pierderile de venituri pe care beneficiarul le-a înregistrat în perioada 1 ianuarie - 21 decembrie 2020, comparativ cu aceeași perioadă din 2019, potrivit unui comunicat al Reprezentanței CE.

Măsura urmărește să ajute beneficiarii să-și acopere nevoile de lichidități și să-și continue activitățile în timpul și ulterior pandemiei.

Ajutorul se va acorda cu unele condiții:

- sprijinul nu va depăși 1,8 milioane EUR per beneficiar, astfel cum se prevede în cadrul temporar;
- ajutorul va fi acordat până cel târziu la 31 decembrie 2021.

Comisia a concluzionat că „măsura este necesară, adecvată și proporțională pentru a remedia o perturbare gravă a economiei unui stat membru, în conformitate cu articolul 107 alineatul (3) litera (b) din TFUE și cu condițiile cadrului temporar. Pe această bază, Comisia a aprobat măsura în temeiul normelor UE privind ajutoarele de stat”.

Măsuri comune ale UE în criza provocată de pandemia SARS-CoV-2

„Deputații în Parlamentul European au aprobat, în cadrul sesiunii plenare din februarie 2021, normele de instituire a Mecanismului de redresare și reziliență, programul emblematic al UE în cadrul planului de redresare în urma pandemiei de COVID-19, în valoare de 750 miliarde EUR. Parlamentul și Consiliul au ajuns la un acord provizoriu cu privire la acest instrument în Decembrie 2020. Acesta va oferi sprijin pe scară largă țărilor UE pentru investiții și reforme necesare pentru a atenua consecințele economice și sociale ale pandemiei și pentru a pregăti economiile UE pentru un viitor digital sustenabil.

Banii vor fi disponibili sub formă de granturi și împrumuturi. Granturile se vor ridica la 312,5 miliarde EUR la prețurile din 2018 (suma reală va fi ajustată în sens crescător pentru a ține seama de inflație).

Alocarea granturilor între țări se va baza pe mai multe criterii: în faza inițială, până la sfârșitul anului 2022, acestea vor include populația, PIB-ul pe cap de locuitor și șomajul în perioada 2015-2019. Ulterior, performanța economiei în 2020 și 2021 va fi luată în considerare în locul ratei șomajului. Comisia va trebui să își asume angajamente până la sfârșitul anului 2023 pentru întreaga sumă a granturilor acordate țărilor UE, iar banii vor trebui plătiți până la sfârșitul anului 2026.Cifrele vor fi finalizate până în iunie 2022, în baza creșterii produsului intern brut pe perioada 2020-2021. Împrumuturile vor fi acordate la cererea statelor membre până la sfârșitul anului 2023, cu un total maxim de 360 miliarde EUR la prețurile din 2018. Nivelul împrumuturilor pentru fiecare țară va fi plafonat la 6,8 % din produsul intern brut al țării.

În cadrul negocierilor cu Consiliul, deputații au insistat asupra faptului că țările ar trebui să utilizeze banii în conformitate cu prioritățile UE. „Fondurile UE destinate redresării vor fi direcționate către prioritățile UE. Normele enumeră șase domenii pe care Mecanismul de redresare și reziliență le va sprijini:

- tranziția verde
- transformarea digitală
- creștere inteligentă, durabilă și favorabilă incluziunii
- coeziune socială și teritorială
- consolidarea rezilienței și pregătirea pentru situații de criză
- politici pentru generația următoare, inclusiv educație și competențe

Planurile naționale ar trebui să consacre climei cel puțin 37% din buget, iar acțiunilor din domeniul digital încă 20%.

Pentru a primi sprijin, statele membre trebuie să pregătească planuri de redresare și reziliență care să propună un set de reforme și proiecte de investiții publice ce pot fi puse în aplicare până în 2026. Aceste planuri vor fi integrate în ciclul de coordonare economică al semestrului european și ar trebui prezentate până la 30 aprilie.

Comisia va evalua planurile și va prezenta Consiliului o propunere privind valoarea granturilor și a împrumuturilor acordate fiecărei țări, precum și obiectivele și etapele care trebuie atinse. Consiliul trebuie apoi să adopte planurile.

Măsurile naționale luate în legătură cu criza provocată de pandemia de Covid-19 începând din februarie 2020 sunt, de asemenea, eligibile pentru sprijin. Plățile vor fi efectuate de îndată ce obiectivele de etapă și țintele sunt atinse de statele membre, dar țările pot solicita o prefinanțare de până la 13 % din suma totală, care va fi plătită odată ce planul lor va fi adoptat de Consiliu. Statele membre vor raporta cu privire la progresele înregistrate de două ori pe an în cadrul Semestrului european.

În cadrul negocierilor, Parlamentul a insistat asupra unei mai mari transparențe. Acordul la care s-a ajuns prevede transmiterea simultană de către Comisie, atât Parlamentului cât și Consiliului, a tuturor informațiilor privind planurile naționale precum și recomandările

sale pentru luarea deciziilor. În viitor fiecare economist se va organiza ținând cont de această perioadă care va lăsa o amprentă puternică în cerințele pieței.

Viitorul comerțului în România poate fi o combinație între online și offline cu un accent mai mare pe online în perioda apropiată. Odată cu trecerea la aceasta formă de comerț se va investi foarte mult în tehnologie și programe ajutătoare pentru organizarea acestui tip de comerț.

„Previziunile optimiste la nivel global dau încredere că recuperarea pierderilor suferite în ultimul an se va face mai rapid decât se credea la începutul pandemiei. România urmează tendința globală, având în vedere că estimările Comisiei Naționale de Prognoză indică o creștere de 4,5% în acest an, după declinul de 4,2% din 2020. Sunt veşti bune pentru mediul de afaceri care va avea nevoie în continuare de sprijinul guvernamental.

Pe măsură ce pandemia va fi controlată prin vaccinare, ar fi bine ca guvernul să ia măsuri pentru o creștere durabilă, cu accent pe investiții și crearea de locuri de muncă.

La rândul lor, companiile trebuie să se concentreze pe strategii de dezvoltare și investiții, inclusiv în forța de muncă, pentru a face față atât problemelor cauzate de pandemie, cât și schimbărilor de durată pe care aceasta le-a impus deja în economie și în societate", a declarat Ionuț Simion, Country Managing Partner PwC România.

Guvernul României, în perioada pandemiei a elaborat Ordonanțe de Urgență și a luat Hotărâri în funcție de evoluția pandemiei.

In baza Ordonanței de Urgență a Guvernului nr. 11/2020 privind stocurile de urgență medicală, precum și unele măsuri aferente instituirii carantinei, aprobată cu completări prin Legea nr. 20/2020, cu modificările și completările ulterioare, precum și de prevederile Ordonanței de Urgență a Guvernului nr. 70/2020 privind reglementarea unor măsuri, începând cu data de 15 mai 2020, în contextul situației epidemiologice determinate de răspândirea coronavirusului SARS-CoV-2, pentru prelungirea unor termene, pentru modificarea și completarea Legii nr. 227/2015 privind Codul fiscal, a Legii educației naționale nr. 1/2011, precum și a altor acte normative, aprobată cu modificări și completări prin Legea nr. 179/2020 cu modificările și completările ulterioare având în vedere prevederile Legii nr. 53/2003 — Codul muncii, republicată, cu modificările și completările ulterioare, și ale Legii nr. 81/2018 privind reglementarea activității de telemuncă, cu luând în considerare prevederile art. 16 alin. (1) și (3) din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 21/2004 privind Sistemul Național de Management al Situațiilor de Urgență, aprobată cu modificări și completări prin Legea nr. 15/2005, cu modificările și completările ulterioare, și ale art. 11 alin. (3) din Hotărârea Guvernului nr. 557/2016 privind managementul tipurilor de risc au fost stabilite restricții de miscare stabilindu-se starea de alertă pe zone, în funcție de rata de infectare.

In România Guvernul prin Ministerului Economiei, Antreprenoriatului și Turismului vin să sprijine domeniile de activitate afectate de pandemia de COVID-19, cu **Proiectul de ordin pentru aprobarea procedurii de implementare** a schemei de ajutor de stat instituită prin Ordonanţa de urgenţă nr. 224/2020 dedicat domeniului HoReCa. Se reiau înscrierile pentru sprijinul acordat prin Măsura 3 aferentă OUG nr. 130/2020, introducând noi coduri CAEN eligibile, prevăzute prin Legea nr. 220/2020, prin care s-a modificat OUG nr. 130/2020.

Acum se va primi finanțare si pentru codurile CAEN 6920 prevăzute ca fiind eligibile de Legea nr. 220/2020, pentru care nu s-a putut obține finanțare pana cum.

Proiectul de ordin pentru aprobarea procedurii de implementare a schemei de ajutor de stat instituită prin Ordonanţa de urgenţă nr. 224/2020 dedicat domeniului HoReCa a fost publicat **în dezbatere publică** de Ministerul Economiei, Antreprenoriatului și Turismului. Potrivit procedurii, schema se derulează până la 31 decembrie 2021, **plata sumelor** corespunzătoare urmând a fi realizată până la data de **30 iunie 2022**, în limita creditului bugetar.

După declansarea pandemiei de COVID-19, majoritatea angajatorilor au mutat munca de la birou acasă. La nivel european, 36,8% dintre angajați au început să lucreze remote potrivit unui studiu realizat de Fundația Europeană pentru Imbunătățirea Conditiilor de Muncă si Viață (Eurofound). Se aproximează că în România, circa 18,4% dintre respondenți au început să lucreze de acasă.

Cei ce cunosc cel mai bine situația din piața muncii sunt chiar cei care încearcă să supraviețuiască acestei pandemii, să ducă afacerile mai departe și să iasă chiar câștigători. Am să enumăr câteva planuri de viitor ale marilor jucători din piață:

„După o perioadă în care procesele de recrutare au încetinit puţin, vedem deja semne că în multe zone economice recrutarea va reveni la un nivel similar cu volumele din trecut“, spune Raluca Gădiuţă Country HR Leader în cadrul companiei HP Inc. România

De asemenea, pe măsură ce lumea îşi va reveni din pandemia de COVID-19, va fi o schimbare a modului de lucru, se vede o creştere a dorinţei pentru un birou hibrid: o combinaţie între munca de la distanţă şi munca de la birou.

În 2020, principala schimbare pentru HP România a fost adoptarea sistemului de telemuncă pentru toţi angajaţii. În Bucureşti, HP are 1.300 de angajaţi, iar toţi lucrează acum de acasă şi vor continua să lucreze astfel până la finalul anului. Munca de acasă nu a avut un impact major asupra activităţii companiei, având în vedere că angajaţii erau obişnuiţi cu modul acesta de muncă de dinaintea pandemiei, spune Raluca Gădiuţă.

Tudor Petecilă, director de resurse umane al Teleperformance România, furnizor de servicii de externalizare a proceselor de business, crede că, în 2021, piaţa locală a muncii va fi condusă de trei mari trenduri: modul în care vaccinarea va contribui atât la revenirea unor industrii, reglementarea unei pieţe a forţei de muncă în care conexiunea la internet este tot ce trebuie şi revizuirea practicilor de leadership.

„Dimensiuni precum cea de spaţiu fizic (clădiri de birouri, puncte de lucru), dar şi cea temporală, de exemplu programul de lucru 9-18, vor fi puternic provocate în cazul multor domenii de activitate pentru care nu contează de unde lucrează angajatul sau pentru care importante sunt livrabilele, IT-ul, BPO sau consultanţa fiind doar câteva dintre acestea.“

„În Teleperformance Romania am consolidat un «multi-lingual hub» care oferă, cu precădere, servicii de call center şi customer suport, care acoperă 8 limbi străine (plus limba română) şi care deserveşte clienţi din 14 ţări de pe trei continente. În prezent suntem peste 1.100 de angajaţi şi cu toţii lucrăm în regim de telemuncă încă din luna martie a anului 2020, când am decis că lucrul de acasă este cea mai bună măsură prin care putem proteja sănătatea angajaţilor noştri“, a explicat directorul de resurse umane al companiei. Trecerea la telemuncă nu a afectat indicatorii de business ai companiei, spune el.

În 2021, angajaţii Teleperformance vor continua să lucreze în regim de telemuncă până la finalul lunii iunie sau chiar până la finalul anului. „Indiferent de scenariu, pentru compania noastră perioada aceasta a însemnat desfiinţarea unor mituri şi rescrierea unor standarde; aşa încât sunt convins că noua normalitate va însemna un mix al forţei de muncă prezente la birou şi al celei care lucrează de la distanţă“, a adăugat Tudor Petecilă.

Andreea Miron, People & Culture Manager în cadrul Stefanini EMEA, companie specializată în furnizarea de servicii şi soluţii IT în regim outsourcing, spune că „O schimbare de paradigmă pe care o observ - începută deja în anul 2020 - este legată de rolul departamentului de resurse umane, respectiv trecerea de la un departament cu rol fundamental de suport pentru organizaţie, la unul cu rol transformaţional. Procesul de digitalizare, de transformare (implementarea/ extinderea muncii la distanţă, îmbunătăţirea canalelor de comunicare şi transpunerea acestora în online, adaptarea programelor de training) va continua să rămână un obiectiv major pentru multe organizaţii care fac progrese în această direcţie“.

De asemenea, anul 2020 a lăsat spaţii de birouri goale, schimbând fundamental locul şi modul de lucru. Tot mai multe companii au anunţat oficial păstrarea unui model de lucru

permanent la distanţă sau întoarcerea parţială la spaţiile de birouri. „Consider că acolo unde domeniul de activitate permite, cu siguranţă acest mod de lucru o să fie păstrat permanent. În ceea ce ne priveşte, cel mai probabil, vom adopta un model de lucru hibrid - adică un model mixt de organizare a activităţii, reprezentând o combinaţie între munca la distanţă şi munca de la birou“, a explicat Andreea Miron.

„Deşi am întâlnit manageri convinşi că vor face faţă acestor noi provocări, timpul a evidenţiat subiectele unde aveam nevoie de eforturi mai mari de adaptare: înţelegerea unui nou echilibru între carieră şi viaţa personală; gestionarea stresului; organizarea timpului şi a spaţiului de lucru. Pentru a susţine progresul echipelor interne, organizaţiile vor fi nevoite să îşi ia angajamentul de a investi resurse în mod continuu în aceste arii“, crede reprezentanta Stefanini.

Circa 95% dintre angajaţii companiei lucrează în regim de telemuncă încă din martie 2020 şi vor continua să lucreze astfel până la sfârşitul anului 2021. „În Stefanini, regimul de muncă la domiciliu era deja pus în practică pentru angajaţii noştri înainte de apariţia SARS-CoV2, dar la o scală mai mică. Vom menţine munca la domiciliu pentru anul 2021", concluzionează reprezentanta Stefanini.

Mutarea activităţilor în regim de telemuncă a ridicat nivelul de cereri pentru unelte şi programe care să faciliteze acest tip de muncă. Spre exemplu, multe companii au ales să îşi mute, cu succes, procesul de recrutare online.

„Felul în care companiile s-au adaptat la noua variantă a «normalităţii» a depins şi va depinde foarte mult de modul de lucru şi viteza de reacţie a HR-ului. Rolul lor este acum unul transformaţional, implementând telemunca, măsurile sanitare de prevenţie, planurile de dezvoltare profesională. În plus, aria de responsabilitate a HR-ului a fost extinsă cu programe de wellness şi sănătate mentală a angajaţilor pentru a contracara izolarea acestora. Această tendinţă, de beneficii din aria sănătate, nutriţie şi wellness, va continua să se dezvolte şi în 2021“, a adăugat Denisa Nicolae.

Companiile au realizat că angajaţii pot lucra la fel de bine în telemuncă, iar în unele cazuri angajaţii chiar au fost mai eficienţi lucrând astfel, spune Veronica Cristea Nanu, Senior HR Manager în cadrul companiei Huawei Technologies România.

„În 2020, piaţa muncii s-a transformat radical din punctul de vedere al modului de lucru. În general, companiile şi-au dat seama că se poate lucra la fel de bine remote, iar în cazul unor roluri se observă o eficienţă chiar mai mare. (...) Credem că munca de acasă va deveni un standard în piaţă, dar nu în sensul de a lucra permanent de acasă, ci de a avea libertatea de a combina munca remote cu cea de la birou, pentru a ne creşte eficienţa“, a spus Veronica Cristea Nanu.

Aproximativ 90% dintre angajaţii companiei lucrează în prezent de acasă şi vor continua să lucreze astfel cel puţin până la mijlocul anului 2021.

„O mare parte din ei îşi doresc să revină la birou sau să combine munca de acasă cu cea de la birou, atunci când acest lucru va fi posibil. Pentru Huawei, siguranţa angajaţilor este pe primul loc şi vom continua munca de la distanţă cât timp va fi nevoie. Pentru cei care lucrează la birou, am montat la intrarea în sediu aparate care citesc automat temperatura, recipienţi cu dezinfectanţi, separatoare de plexiglas între birouri, punând în practică şi alte măsuri de siguranţă. (…) Vom menţine posibilitatea de a lucra de acasă până cel puţin la mijlocul acestui an. Extinderea perioadei de telemuncă va depinde mult de rezultatele campaniei de vaccinare.“

De asemenea, pandemia a schimbat modul în care companiile se raportează la forţa de muncă, iar situaţia actuală a lărgit considerabil arealul din care companiile îşi vor recruta forţa de muncă în viitor.

„Cred că vom observa din ce în ce mai des cum angajatorii vor urma oamenii acolo unde aceştia trăiesc şi nu invers, aşa cum se întâmpla până anul trecut. Înainte de pandemie,

cea mai mare provocare pentru firmele din industria noastră era legată de forţa de muncă bine pregătită. Toate discuţiile legate de dezvoltarea industriei şi alegerea unui sediu aveau ca punct central recrutarea, reţinerea şi disponibilitatea forţei de muncă în zonă, dar acest aspect se va schimba în viitor“, spune Cătălin Iorgulescu.

Decalogul pandemiei

Pe 11 februarie 2021, Comisia Europeană și-a publicat previziunile economice de iarnă 2021. Potrivit acestora, economia zonei euro va crește cu 3,8 % atât în 2021, cât și în 2022, iar economia UE va crește cu 3,7 % în 2021 și cu 3,9 % în 2022.

Se preconizează că economia din zona euro și economia UE vor atinge nivelurile de producție anterioare crizei mai devreme decât se anticipase în previziunile economice din toamna anului 2020, în mare parte datorită ritmului de creștere peste așteptări preconizat pentru a doua jumătate a anului 2021 și pentru 2022.

După o creștere puternică în trimestrul III 2020, activitatea economică s-a redus din nou în trimestrul IV, pe măsură ce al doilea val al pandemiei a declanșat noi măsuri de limitare a răspândirii virusului. Având în vedere că aceste măsuri sunt încă în vigoare, se preconizează că economiile UE și din zona euro se vor contracta în primul trimestru al anului 2021. Creșterea economică urmează să fie reluată în primăvară și să se accelereze în timpul verii, pe măsură ce programele de vaccinare progresează și măsurile de limitare a răspândirii virusului se vor relaxa treptat.

Se preconizează, de asemenea, o îmbunătățire a perspectivelor economiei mondiale pentru a sprijini redresarea economică. Impactul economic al pandemiei rămâne inegal de la un stat membru la altul și se preconizează, de asemenea, că ritmul redresării va varia în mod semnificativ.

UE implementează 10 programe pentru combaterea virusului COVID-19 și asigurarea redresării.

1. Sprijinirea redresării UE
2. Coordonarea măsurilor privind călătoriile
3. Încetinirea răspândirii virusului
4. Furnizarea de vaccinuri sigure și eficace împotriva COVID-19
5. Sprijinirea sistemelor de sănătate ale UE
6. Protejarea locurilor de muncă
7. Sprijinirea țărilor UE să își finanțeze răspunsul la COVID-19
8. Stimularea solidarității europene
9. Sprijinirea sectoarelor economice cele mai afectate
10. Un parteneriat pentru sprijinirea partenerilor noștri din întreaga lume

Referinţe bibliografice

1. https://www.europarl.europa.eu/news/ro/headlines/economy/20210128STO96608/redresarea-dupa-pandemie-cum-va-functiona-principalul-instrument-al-ue
2. https://www.consilium.europa.eu/ro/policies/coronavirus/10-things-against-covid-19/
3. https://www.zf.ro/companii/arata-viitorul-retailului-contextul-pandemiei-magazinul-viitorului-e-20010780
4. https://economie.hotnews.ro/stiri-blogul_pwc_romania-24532542-previziuni-pwc-economia-globala-reveni-nivelul-pre-pandemie-pana-inceputul-lui-2022-inregistrand-anul-curent-crestere-record-pentru-acest-secol.htm
5. https://www.businessmagazin.ro/analize/resurse-umane/ce-se-intampla-cu-piata-muncii-in-2021-cum-vor-lucra-angajatii-din-19917815

6. https://www.hipo.ro/locuri-de-munca/vizualizareArticol/3004/Ce-efecte-pot-avea-perioadele-lungi-de-lucru-de-acasa%3F
7. https://ro.wikipedia.org/wiki/Pandemia_de_COVID-19
8. https://stirioficiale.ro/hotarari/hotarare-din-08-04-2021-a-guvernului-romaniei
9. https://ec.europa.eu/info/live-work-travel-eu/coronavirus-response/jobs-and-economy-during-coronavirus-pandemic_ro
10. https://www.digi24.ro/stiri/actualitate/schema-romaneasca-de-ajutor-pentru-domeniul-horeca-de-500-de-milioane-de-euro-aprobata-de-comisia-europeana-cum-se-acorda-banii-1496567

NOI TENDINȚE ALE CONSUMULUI DE JOCURI DE NOROC ÎN CONTEXTUL PANDEMIEI COVID-19

NEW TRENDS IN GAMBLING CONSUMPTION IN THE CONTEXT OF THE COVID-19 PANDEMIC

student, **Irina SZILAGHY**
Facultatea de Științe Economice, programul de studii Marketing, anul III IF
Coordonatori Științifici: Conf univ dr Gârdan Daniel Adrian, Conf univ dr Gârdan Iuliana Petronela

Rezumat: *Pandemia COVID-19 a determinat schimbări de amploare în comportamentul de consum și cumpărare pentru majoritatea tipurilor de produse și servicii. În cazul serviciilor de entertainment din cadrul cărora fac parte și serviciile de pariuri și jocuri de noroc, schimbările au fost atât de natură cantitativă cât și de natură calitativă, structurală. Crizele economice, pe de o parte favorizează consumul utilitarist, care pleacă de la niște considerente raționale și vrea să optimizeze utilizarea resurselor limitate, pe de altă parte pot favoriza și consumul compulsiv, de natură hedonică care vrea să ofere gratificații pe termen scurt, dorite de către consumatori ca urmare a anxietății și frustrărilor pe care le resimt pe fundalul crizei.*

Plecând de la literatura de specialitate referitoare la nișa de consum reprezentată de jocurile de noroc, articolul realizează o trecere în revistă a acestei problematici, atât din punct de vedere al disponibilității de a considera consumul acestor servicii ca fiind o manifestare firească a stărilor de anxietate, cât și la nivelul statisticilor care prefigurează un anumit trend de consum pentru aceste servicii.

Cuvinte cheie*: jocuri de noroc, comportamentul consumatorului, criza COVID-19, consum hedonic*

Abstract: *The COVID-19 pandemic caused major changes in consumption and purchasing behavior for most types of products and services. In the case of entertainment services, including betting and gambling services, the changes were both quantitative in nature and qualitative in nature. Economic crises, on the one hand, favor utilitarian consumption, which starts from rational considerations and wants to optimize the use of limited resources, on the other hand can also favor compulsive consumption, of a hedonic nature that wants to offer short-term bonuses, desired by to consumers as a result of the anxiety and frustration they feel against the background of the crisis.*

Starting from the literature on the niche of gambling, the article reviews this issue, both in terms of the willingness to consider the consumption of these services as a natural manifestation of anxiety, as well as at the level of statistics that foreshadow a certain consumption trend for these services.

Keywords: *gambling, consumer behavior, COVID-19 crisis, hedonic consumption*

Coduri JEL: *M31*

1. Introducere

Criza actuală, provocată de pandemia COVID-19 are o intensitate și o dezvoltare fără precedent, din perspectiva multiplelor planuri pe care s-a manifestat. Din punct de vedere psihologic, criza a provocat o serie întreagă de afecțiuni de natură psihologică, sub forma depresiilor, anxietății, nevrozelor etc, multe dintre acestea alimentând un comportament de consum care poate ieși din tipare. Schimbarea radicală a stilului de viață pentru foarte mulți dintre oameni, amenințarea cvasi-permanentă privind propria stare de sănătate sau supraviețuirea altor persoane (familie, prieteni, cunoștințe etc) cunoaște magnitudinea unor

evenimente traumatice care a dat naștere la cei mai mulți dintre oameni la apariția unui reper – ”înainte de pandemie” și ”după pandemie” ca un gen de ”graniță” existențială referitoare la toate aspectele vieții proprii. În mod uzual trauma reprezintă un răspuns emoțional complex la un eveniment stresant care pune viața în pericol, cu privire la care cineva se simte neajutorat. Evenimentul traumatic nu este ușor integrat și nici procesat de individ, datorită naturii sale omniprezente; prin urmare, răspunsul în cazul unei traume este asociat cu modificări psihologice și comportamentale cum ar fi tulburările de reglare a emoțiilor, modificări ale personalității, a sistemului de semnificații și mecanisme de apărare disfuncționale.

Pornind de la această definiție a traumei, COVID-19 poate fi văzut ca fiind cauza traumelor individuale și colective, recuperarea în cazul acestora fiind îngreunată de măsurile de izolare, distanțare, grija constantă de a nu se infecta sau de a nu infecta membrii familiei, cunoscuții etc (Zamboni et al, 2021).

Articolul de față abordează o problematică foarte interesantă, fiind trecute în revistă posibilele efecte ale acestei stări de traumă, anxietate asupra persoanelor care erau preocupate și înainte de pandemie de consumul serviciilor de tip jocuri de noroc, din perspectiva augmentării sau nu a acestui comportament de consum hedonic. De asemenea, sunt prezentate și o serie de date statistice relevante pentru tendințele concrete pe care industria jocurilor de noroc le va avea în perioada următoare, fiind extrase o serie de concluzii.

2. Mecanismul de compensare prin implicarea în jocurile de noroc la nivelul comportamentului de consum al indivizilor în condiții de criză

Literatura de specialitate care investighează problematica jocurilor de noroc în contextul pandemiei COVID-19 este destul de eterogenă, oferind informații relativ disparate despre modul în care consumatorii de astfel de servicii se implică în consum sau își modifică modelele de consum sub presiunea situației concrete curente. Astfel, există autori care indică existența unor rapoarte anecdotice privind creșterea jocurilor online și a jocurilor de noroc acolo unde locațiile fizice ale cazinourilor și a altor locații aferente jocurilor de noroc au fost închise, cu toate că aceeași autori precizează că încetarea celor mai multe sporturi profesioniste la nivel global a exercitat de asemenea, o presiune descendentă asupra jocurilor de noroc. Presiunile și preocupările de natură financiară, izolarea socială și stresul - probabil resimțite în special de persoanele cu un loc de muncă nesigur sau șomaj recent - pot motiva inițierea jocurilor de noroc sau pot exacerba problema jocurilor de noroc. Reacțiile industriei față de jucătorii noi sau jucătorii recurenți care joacă mai intensiv merită o monitorizare atentă (Marsden et al, 2020).

Jocurile de noroc online sunt deosebit de îngrijorătoare ca și comportament, deoarece anonimatul și confidențialitatea jocurilor de noroc online pot duce la inițierea jocurilor de noroc la persoane care nu ar juca în mod normal în persoană în locații fizice, precum și pentru că permit o mai mare flexibilitate pentru a face pariuri mici și a experimenta mai multe forme de jocuri de noroc (Gainsbury et al, 2013). Prin urmare, s-a sugerat că jocurile de noroc online sunt cea mai problematică formă de jocuri de noroc, cu rate mai ridicate decât formele offline și o probabilitate mai mare de utilizare patologică (Ronzitti et al, 2016). Unele lucrări științifice sugerează că sexul este un predictor indirect, deoarece caracteristicile care diferă între sexe pot determina efectul; se consideră că a fi bărbat este un indicator pentru o mai mare asumare a riscurilor și a comportamentelor impulsive (Nelson et al, 2006). Cu toate acestea, studiul întreprins de Fluharty, M., Paul, E., & Fancourt, D. din 2020 a inclus măsuri de asumare a riscurilor și s-a constatat în continuare că sexul masculin este previzibil pentru comportamentul de jocuri de noroc. S-a observat, de asemenea, că vârstele mai înaintate joacă mai frecvent decât vârstele mai tinere, probabil pentru că oferă o activitate socială după pensionare, pierderea soțului/soției sau alte schimbări în viață (Castrén et al, 2018).

Deși există o serie de predictori demografici, de sănătate și de stres cunoscuți ai comportamentului de jocuri de noroc, cum ar fi sexul masculin (Nelson et al, 2006), tendințele de asumare a riscurilor (Gupta et al, 2006) și consumul de substanțe (Mcgrath & Barrett, 2009), nu se știe cum s-au schimbat aceștia în timpul COVID-19, deoarece oamenii erau restricționați la domiciliu și suplimentar se confruntau cu factori de stres financiar și de sănătate. Mai mult, o mare parte din literatura de specialitate s-a concentrat pe jocurile de noroc problematice, astfel încât există puține dovezi privind predictorii jocurilor de noroc cu risc mai scăzut în cadrul populației generale, deoarece majoritatea cercetărilor se concentrează pe nivelurile dăunătoare ale jocurilor de noroc (Currie et al, 2006). Cu toate acestea, jocurile de noroc cu risc scăzut reprezintă, de asemenea, un comportament îngrijorător. Indivizii pot avea probleme financiare atunci când încearcă să își "echilibreze" pierderile, ajungând ulterior să se îndatoreze și să aibă nevoie de resurse financiare suplimentare (de exemplu, un al doilea loc de muncă sau împrumuturi) pentru a finanța jocurile de noroc (Langham et al, 2016). Secretomania obiceiurilor de jocuri de noroc poate duce la destrămarea structurilor familiale și a căsătoriei (Murray, 1993).

În plus, cei care se angajează în comportamente de joc de noroc riscante se pot confrunta cu o imagine de sine diminuată, ceea ce duce la izolare socială și la o sănătate mintală precară, inclusiv depresie, gânduri și comportamente suicidare (McCormick et al, 1984; Bergh & Kühlhorn, 1994). Tulburările legate de consumul de substanțe sunt adesea corelate cu jocurile de noroc problematice, deoarece cele două activități sunt adesea implicate simultan (Bergh & Kühlhorn, 1994). În plus, rușinea și stigmatizarea pot crea bariere în căutarea de ajutor, la fel și accentul pus de industria jocurilor de noroc pe responsabilitatea individuală prin intermediul campaniilor și al semnelor de avertizare (Hing et al, 2016).

O cercetare realizată pe un eșantion inițial de 75.000 de adulți cu vârste peste 18 ani, din Anglia, cărora li s-a aplicat săptămânal un chestionar, din care s-a extras progresiv un eșantion de 556 indivizi care au raportat un comportament de joc și după a 10-a saptamana de cercetare a relevat o ușoară creștere a ratei de consum. Astfel, pentru persoanele care înainte de instituirea stării de lockdown aveau deja o rată în creștere a frecvenței de joc, s-au înregistrat creșteri de 9,2% după instituirea carantinei și un procent de 14,1% care au continuat să joace cu o frecvență intensificată după reducerea restricțiilor de închidere. Predictorii comportamentului de joc de noroc din cadrul acestei cercetări au fost în concordanță cu cei din cercetările anterioare. Bărbații sunt de obicei mai predispuși la jocuri de noroc și tind să facă acest lucru la rate mai dăunătoare în comparație cu femeile. (Fluharty et al, 2020)

Indicatorii unei poziții socio-economice inferioare (de exemplu, nivelul de educație, venitul, supraaglomerarea) sunt asociați cu riscul de a juca jocuri de noroc, deoarece densitatea aparatelor de joc și a magazinelor tinde să fie mai mare în zonele cu o poziție socio-economică inferioară (Raisamo et al, 2019; Barratt et al, 2014), unele persoane considerând jocurile de noroc ca o modalitate de a se ridica la un nivel superior al poziției lor socio-economice (Castren et al, 2018). În plus, comportamentele de asumare a riscurilor (de exemplu, consumul ridicat de alcool, fumatul) au fost asociate cu jocurile de noroc și cu nivelurile nocive ale jocurilor de noroc (Mcgrath & Barrett, 2009). Consumul de substanțe întărește pofta și recompensa altor comportamente de dependență (Mcgrath & Barrett, 2009) și poate oferi, de asemenea, o modalitate de a face față pierderilor (Yi, 2012).

Tot Fluharty, M., Paul, E., & Fancourt, D. în cercetarea lor au folosit ca predictori ai jocurilor de noroc atât predispoziția ridicată la plictiseală, cât și depresia. Acești predictori au fost asociați cu jocurile de noroc problematice pentru a reduce nivelul de stres în alte studii. Fumatul a fost, de asemenea, asociat cu formele obișnuite de jocuri de noroc (de exemplu, jocurile de noroc online față de forme mai puțin frecvente, cum ar fi pariurile sportive) datorită naturii obișnuite a fumatului, cele două activități devenind condiționate împreună.

Interesant, deși autorii cercetării au constatat că fumatul a fost asociat cu jocurile de noroc în general, fumatul a fost asociat cu un risc redus de creștere a frecvenței jocurilor de noroc în timpul închiderii ca urmare a restricțiilor impuse de pandemia Covid-19.

Fluharty, M., Paul, E., & Fancourt, D. au demonstrat și că pe măsură ce restricțiile au fost mai ușoare, cei care proveneau din minorități etnice, cei cu un nivel de educație mai scăzut și fumătorii actuali au fost cei mai predispuși să continue sau să își mărească în continuare ratele de a paria, ceea ce indică faptul că aceste grupuri ar putea fi cele mai expuse riscului de a dobândi obiceiuri de joc problematice în timpul închiderii (ca urmare a restricțiilor mai mari). Cu toate acestea, aproape jumătate dintre cei care și-au mărit nivelul de joc au încetat să mai joace cu totul când au fost din nou investigați, în cadrul unei sesiunei de cercetare follow-up (30 iulie - 7 august 2020), ceea ce sugerează că pentru aceștia jocurile de noroc au fost un comportament tranzitoriu în perioada de izolare. Rapoarte similare privind scăderi ale jocurilor de noroc online pe măsură ce carantina s-a atenuat au fost raportate de către Comisia britanică pentru jocuri de noroc. (Fluharty et al, 2020) Aceștia au raportat, de asemenea, că persoanele care au crescut numărul de activități la jocurile de noroc au scăzut ușor. Mai mult, participarea la loterie și la lozurile de răzuit a crescut (așa cum s-a observat în recesiuni anterioare), în timp ce altele, cum ar fi pariurile, au scăzut probabil din cauza pauzei din prima ligă engleză de fotbal și a altor evenimente sportive cancelate. (Fluharty et al, 2020) Aceste schimbări referitoare la tipul de jocuri de noroc pot fi unice pentru actuala criză COVID-19, deoarece restricțiile guvernamentale de a sta acasă au fost asociate cu pierderi de locuri de muncă, concedieri și discuții despre o viitoare recesiune economică.

În contextul crizei, pentru piața de profil din Canada, Czegledy P., indică o serie de schimbări cum ar fi:

1. Sistemele fără numerar - odată cu sensibilitatea crescută la reducerea cazurilor în care clienții și personalul intră în contact fizic, trecerea la operațiunile fără numerar s-a accelerat semnificativ. Multe jurisdicții au inclus funcționarea fără numerar ca un nou standard (imediat sau eventual) ca parte a procesului de redeschidere. Această evoluție era așteptată anterior să aibă loc în următorii trei până la cinci ani în majoritatea jurisdicțiilor canadiene. În prezent, este probabil ca ea să fie adoptată în cursul anului viitor, fără excepție. O astfel de mișcare, care permite clienților să joace doar prin intermediul cardurilor de membru, va avea avantajul suplimentar de a facilita urmărirea completă a contactelor, îmbunătățirea proceselor AML și o mai bună analiză a clienților.

2. Adoptarea tehnologiei - deși toate companiile de jocuri de noroc au adoptat din ce în ce mai mult tehnologia pentru a-și facilita operațiunile de afaceri, experiența pandemiei arată clar că cele care au capacitatea de a opera online, structurate pentru a permite operațiuni la distanță și care utilizează mai puțin personal și costuri mai mici cu forța de muncă sunt într-un avantaj distinctiv. Relațiile și divizările dintre jocurile de noroc offline și jocurile de noroc online vor fi cu siguranță regândite în această lumină.

3. Sănătate și siguranță - preocupările, protocoalele și procedurile în materie de sănătate și siguranță au fost tratate în trecut de către companiile de jocuri de noroc ca elemente importante ale operațiunilor lor, dar nu în modul în care este necesar acum. Pandemia COVID-19, împreună cu potențialele obligatii pe care le-a evidențiat, a adus brusc aceste aspecte în prim-plan. Este puțin probabil ca acestea să revină vreodată la statutul lor anterior, chiar și după ce pandemia a trecut.

Unele țări, precum Italia, Anglia, Canada și Australia, au avut majoritatea locațiilor de jocuri de noroc închise după izbucnirea epidemiei, iar majoritatea țărilor au redus posibilitățile de acces. În plus, ca un corolar al măsurilor de izolare, având în vedere că ofertele de jocuri de noroc online au rămas neschimbate sau chiar au crescut, s-a observat o trecere la platformele online (Brown & Hickman, 2020).

Întrucât o abordare bazată pe stres a arătat că atât anxietatea, cât și plictiseala sunt asociate cu jocurile de noroc problematice (Mercer-Lynn & Eastwood, 2010), ambele fiind de așteptat să crească în perioadele de incertitudine și amenințare (Asmundson & Taylor, 2020), unii cercetători au postulat o creștere a comportamentelor de dependență și o trecere la jocurile de noroc online (Håkansson et al, 2020). În Anglia, Comisia pentru Jocuri de Noroc din Regatul Unit (https://www.gamblingcommission.gov.uk) a observat că, câțiva jucători care erau deja implicați în jocuri de noroc și-au diversificat activitățile de joc, au jucat mai mult timp pe sesiune sau au cheltuit mai mulți bani pentru jocuri de noroc. Cu toate acestea, mai puțini consumatori jucau jocuri de noroc, iar incidența trecerii la jocurile de noroc online a fost relativ scăzută (Lindner et al, 2020).

În Australia, populația generală a fost chestionată în vederea monitorizării comportamentelor legate de jocurile de noroc. Majoritatea participanților au declarat că au jucat mai rar în timpul închiderii și că nu au crescut frecvența jocurilor de noroc online. Aceștia au raportat, de asemenea, că stresul psihologic și dificultățile financiare legate de COVID au dus la creșterea cheltuielilor pentru jocuri de noroc, dar nu și a frecvenței jocurilor de noroc (Donati et al, 2021).

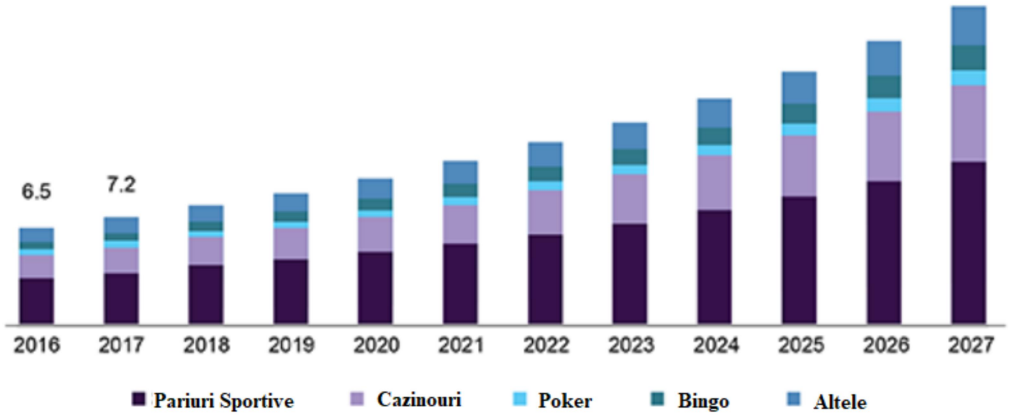
În Italia, domeniul jocurilor de noroc este remarcabil; mai exact, a devenit cea mai mare piață de jocuri de noroc din Europa și a cincea din lume după Statele Unite, Japonia, China și Macao (https://www.gbgc.com). Aceste cinci țări reprezintă 54% din veniturile mondiale din jocurile de noroc, Italia reprezentând 5% din veniturile globale (https://www.gbgc.com). În consecință, numărul jucătorilor cu probleme în Italia este ridicat - 3% din populația globală (Donati et al, 2021). S-a înregistrat o reducere semnificativă a sumei totale cheltuite pentru jocurile de noroc în comparație cu semestrul precedent (30% pierdere). În mod specific, reducerea s-a datorat în principal unei pierderi în ceea ce privește dispozitivele de jocuri de noroc offline (55% pierdere), în timp ce jocurile de noroc online au avut o creștere a banilor cheltuiți (25,4%), chiar dacă anularea și amânarea evenimentelor sportive din Europa a redus pariurile sportive (Donati et al, 2021; Auer et al, 2020).

În aprilie-mai 2020, un sondaj privind populația generală a monitorizat consecințele epidemiei COVID-19 și răspândirea comportamentului legat de jocuri de noroc. A fost observată o creștere a frecvenței și a cheltuielilor pentru jucătorii online, dar nu a fost raportată nicio trecere de la jocurile de noroc offline la cele online (Donati et al, 2021). Acest studiu prezintă rezultatele unor interviuri telefonice aprofundate care au fost administrate unui eșantion de jucători cu probleme aflați sub tratament de către profesioniștii din domeniul sănătății in vederea îndrumării care, pentru a evalua funcționarea acestora în timpul perioadei de carantină rigidă cauzată de pandemia COVID-19.

Abstinența forțată de la jocurile de noroc, impusă de blocaj și de închiderea majorității oportunităților de jocuri de noroc din mediul offline, a permis multor jucători cu probleme aflați în tratament să obțină o îmbunătățire semnificativă a calității vieții lor, fără ca aceștia să fie expuși sindromului de sevraj sau la alte simptome adverse la care s-ar fi putut aștepta. De fapt, aproape că nu au fost constatate simptome pentru jucătorii cu probleme, cu excepția conștientizării faptului că au o problemă cu jocurile de noroc și a sentimentului de vinovăție din cauza jocurilor de noroc. Autorii studiului au observat, de asemenea, dorința scăzută, o orientare foarte limitată către alte comportamente de dependență pentru a face față situației, îmbunătățirea relațiilor cu ceilalți și noi planuri de viitor (Donati et al, 2021).

3. Tendințe în consumul de jocuri de noroc pe fundalul pandemiei COVID-19

Dimensiunea pieței globale a jocurilor de noroc online a fost evaluată la 53,7 miliarde de dolari în 2019 și se preconizează o creștere anuală de 11,5% din 2020 până în 2027. (www.grandviewresearch.com)



Sursa:www.grandviewresearch.com

Utilizarea tot mai mare a internetului si a telefoanelor mobile în rândul persoanelor fizice pentru a juca online de acasă și din locuri publice stimulează piața, iar rata de joc pentru cazinourile online a crescut semnificativ.

Disponibilitatea din ce în ce mai mare a aplicațiilor mobile rentabile pe tot globul este de așteptat să alimenteze și mai mult creșterea pieței. Strategia cazinourilor online de a oferi o versiune de joc gratuit, a unora dintre jocurile lor, creează oportunități de creștere pentru piață, atrăgând consumatorii să experimenteze activitățile de jocuri de noroc. De asemenea numărul tot mai mare de adepți ai sportului din întreaga lume au alimentat cererea de pariuri sportive stimulând piața în domeniul online mai ales în perioada epidemiei de COVID-19, care a avut un impact favorabil asupra pieței jocurilor de noroc online.

Comoditatea este unul din factorii importanți care au contribuit la creșterea popularității jocurilor online, deoarece acestea permit persoanelor să joace din zona lor de confort, oferă o experiență de joc neîntreruptă, beneficii jucătorilor prin opțiuni de a depune bani în contul de joc direct de pe cardurile de credit personale, portofele online, monede virtuale precum Bitcoin, oferă puncte de loialitate, o gamă largă de jocuri din care jucătorii pot alege și opțiunea de a juca cu alți jucători aflați oriunde în lume.

Conform www.grandviewresearch.com, evoluția pieței globale a jocurilor de noroc online va crește cu o rată anuală de circa 11,5% crescând de la valoarea de 59,6 mld USD din 2020 la 127,3 mld USD în 2027. Tot conform aceleiași surse, Europa a dominat piața în 2019, cu o dimensiune a pieței de 22,0 miliarde USD. Această creștere poate fi atribuită legalizării jocurilor de noroc în țări precum Franța, Germania, Spania, Malta și Italia. De asemenea Legea jocurilor de noroc din 2005, instituită de Comisia de Jocuri de Noroc din Marea Britanie (UKGC), a permis companiilor să își facă publicitate pentru site-urile de jocuri de noroc, ceea ce contribuie, de asemenea, la creșterea pieței în regiune. (https://www.grandviewresearch.com)

Din punct de vedere regional piața globală a jocurilor de noroc mobile este condusă de Europa care este urmată de Asia-Pacific. Se preconizează că Asia va avea un mare potențial în anii următori, datorită noilor tehnologii și accesibilității tot mai mari a internetului. În plus, relaxarea reglementărilor guvernamentale va contribui la alimentarea creșterii pieței jocurilor de noroc online în această regiune. (https://thewitnessdaily.com)

Între timp, se preconizează că utilizarea în creștere a serviciilor de internet și relaxarea reglementărilor referitoare la pariurile și jocurile de noroc online vor stimula creșterea pieței în Asia-Pacific în perioada de prognoză, iar popularitatea tot mai mare a bitcoinilor a dus la creșterea utilizării monedelor digitale pentru pariuri în regiune. Creșterea economică ridicată a regiunii Asia-Pacific, împreună cu creșterea cheltuielilor pentru activități de agrement, este de așteptat să stimuleze creșterea pieței în perioada de prognoză. Macao și Hong Kong sunt două

dintre țările proeminente în ceea ce privește pariurile sportive și generatoare de venituri din regiune. (https://www.grandviewresearch.com).

Industria jocului si a jocurilor de noroc au cunoscut numeroase transformari de-a lungul timpului, continuand si in prezent odata cu dezvoltarea si includerea accelerată a proceselor tehnlogice pe fundalul pandemiei.

Iată câteva dintre cele mai importante tendințe în materie de jocuri de noroc pentru cazinourile online în 2021 și statisticile de top care pot avea un impact asupra întregii industrii a cazinourilor:

Tabel nr. 1. Tendințe în materie de jocuri de noroc pentru cazinourile online în 2021

Tendinte in materie de jocuri de noroc 2021	Detalii/Avantaje
Promovarea criptomonedelor	Mulți oameni se bucură și preferă aceste tranzacții realizând depozite, retrageri și jocuri în Bitcoin și alte monede digitale datorită securității și anonimatului
Accesul la jocurile de noroc în zone până nu demult restricționate	Datorita protectiei si anonimatului acordate de criptomonedă, s-a inregistrat o creștere a site-urilor de jocuri de noroc online în locații care au interzis cazinourile fizice
Schimbarea rapidă a obiceiurilor de consum	Creștere a numărului de persoane care aleg să își folosească telefoanele mobile pentru jocuri si jocuri de noroc
Preferința pentru crupieri reali	Jucătorii preferă interacțiunea cu un dealer real, plin de viață și farmec, cu o personalitate agreabilă și comunicativă care face experiența de joc mai distractivă indiferent de câștig sau pierdere.
Jocurile de noroc bazate pe VR	Realitatea virtuală sau VR este o invenție ingenioasă care deschide calea pentru o experiență a jocului în cazino mai captivantă
Preferința pentru cazinourile online vs cazinourile offline	Cazinourile online au un avantaj, deoarece oferă mai multă intimidate, accesibilitate și comoditate jucătorilor lor.
Modernizarea aparatelor de joc	Modernizarea aparatelor de joc și actualizarea lor continuă e necesară pentru atragerea jucătorilor de generație mai tânără și menținerea interesului pentru jocurile online.
Sistemele interactive de jocuri de noroc modifică gradul de interactivitate al experiențelor de joc	Sistemele de jocuri interactive au puterea de a îmbina popularitatea jocurilor online și a jocurilor sociale cu cea a cazinourilor reale
Introducerea de noi jocuri de masă	Pe lângă jocurile de blackjack și poker care necesită un anumit nivel de măiestrie pentru a juca corect, consumatorii sunt în căutarea unor jocuri care pot fi provocatoare, dar care sunt mai ușor de învățat.
Ceasurile inteligente aduc o nouă experiență de iGaming.	În ultimii câțiva ani, oamenii și-au folosit telefoanele mobile și tabletele pentru a se conecta la cazinourile online. Acum, smartwatch-urile sunt pe cale să preia conducerea, fiind o opțiune mai convenabilă și mai accesibilă

Sursa: https://linchpinseo.com/trends-in-the-gambling-casino-industry

Jocurile de noroc pe mobil au cunoscut o creștere masivă a popularității în ultimii ani, iar jucătorii au la dispoziție o gamă imensă de site-uri din care pot alege. Pe baza tipologiei jocului, jocurile de noroc sunt împărțite în cinci subsegmente: cazinou, pariuri sportive, poker, loterie și bingo online. Cazinourile mobile reprezintă versiunea virtuală a cazinourilor tradiționale. În cadrul jocurilor de cazinou online, jucătorii au acces la un număr mare de jocuri precum ruleta, blackjack, pachinko, baccarat, jocuri de tip slot-machine și multe altele. Pariurile sportive sunt o formă de jocuri de noroc care se potrivește mai bine cu natura platformei mobile decât orice alt tip. Opțiunea de a paria oriunde și oricând într-un mediu sportiv și captivant, devine profitabilă. Aceasta permite pariorilor ocazionali să parieze la fața locului, ceea ce reprezintă un motor important al pieței. Pokerul este un joc de cărți care se joacă online în același mod în care se joacă pokerul offline, toți participanții pariind și determinând câștigătorul fiecărei mâini în funcție de combinațiile de cărți ale jucătorilor.

4. Concluzii și cercetări viitoare

Analizele prezentate în cadrul literaturii de specialitate, indică o situație nuanțată a consumului de jocuri de noroc având drept fundal criza pandemică. Deși statisticile și evoluțiile preconizate nu indică o creștere spectaculoasă a consumului de servicii specifice acestui domeniu nici ca volum și nici ca intensitate, există indicii clare care pun în lumină o serie de antecedenți ai consumului de jocuri și factori favorizanți pe fundalul izolării și restricțiilor impuse de către pandemie: depresia, anxietatea, șomajul, plictiseala și consumul de alcool cu frecvență ridicată. Analiza indică existența unor grupuri sociale de risc care sunt mai succetibile să se îndrepte către și/sau să crească rata jocurilor de noroc atunci când se confruntă cu factori de stres sporiți. Diverse studii, chiar anterioare actualei perioade de pandemie, indică faptul că acest gen de grupuri sunt de asemenea mai succeptibile de a adopta diverse strategii de evitare care se caracterizează prin încercări de distragere a atenției și de ignorare a factorului de stres (de exemplu, utilizarea de substanțe).

Indivizii își pot identifica diferite mecanisme care să conducă către comportamente de adaptare mai benefice, implicit mai puțin dăunătoare, care implică de pildă sprijinul social, conectarea la alți oameni chiar dacă se realizează pe cale digitală sau utilizarea a diverse programe comunitare care să presupună implicarea directă în activități de voluntariat și întrajutorare. Suportul social și monitorizarea de către factorii decizionali competenți (asistenți sociali, voluntari etc) a persoanelor predispuse pentru astfel de comportamente este esențială. În absența sprijinului social, consumatorii iau în mod acut decizii financiare mai riscante sau chiar participă la jocuri de noroc, care sunt percepute ca fiind potențial mai profitabile. Aceștia încearcă să restabilească ceea ce își doresc de la sistemul social prin accentuarea valorii instrumentale a banilor, tratând banii și averea ca pe un substitut al popularității.

Direcțiile de cercetare viitoare pot viza cercetări calitative particularizate pe grupurile de risc vizate, pentru identificarea mijloacelor prin care consumul de jocuri de noroc poate fi susbtituit de comportamente mai benefice sau identificarea acelor pârghii care să permită prestatorilor de servicii din domeniu un control mai bun asupra tipologiei jucătorilor activi, cu posibilitatea diminuării comportamentelor cu risc ridicat care pot afecta pe termen lung securitatea financiară și emoțională a jucătorilor.

Bibliografie

1. Asmundson, G.G., & Taylor, S. (2020). How health anxiety influences responses to viral outbreaks like COVID-19: What all decision-makers, health authorities, and health care professionals need to know, *Journal of Anxiety Disorders*, 71, 1-2.

2. Auer, M., Malischnig, D., & Griffiths, M.D. (2020). Gambling Before and During the COVID-19 Pandemic among European Regular Sports Bettors: An Empirical Study Using Behavioral Tracking Data, *International Journal of Mental Health Addiction*, 29, 1–8.
3. Barratt, M.J., Livingston, M., Matthews, S., & Clemens, S.L. (2014). Gaming machine density is correlated with rates of helpseeking for problem gambling: a local area analysis in Victoria, Australia, *Journal of Gambling Issues*, 29, 1–21.
4. Bergh, C., & Kühlhorn, E. (1994). Social, psychological and physical consequences of pathological gambling in Sweden. *Journal of Gambling Studies* 10(3), 275–285.
5. Brown, R., & Hickman, A. (2020). Changes in Online Gambling during the COVID-19 Pandemic: April Update; Australian Institute of Criminology, Statistical Bulletin: Canberra, Australia, https://apo.org.au/node/306090
6. Castrén S., Kontto J., Alho H., Salonen A.H. (2018). The relationship between gambling expenditure, socio-demographics, health-related correlates and gambling behaviour—a cross-sectional population-based survey in Finland. *Addiction*, 113(1), 91–106.
7. Currie S.R., Hodgins D.C., Wang J., el-Guebaly N., Wynne H., Chen S. (2006) Risk of harm among gamblers in the general population as a function of level of participation in gambling activities. *Addiction*, 101(4), 570–580.
8. Czegledy, P. (2020). Canadian land-based gambling in the time of covid-19. *Gaming Law Review*, 24(8), 555-558.
9. Donati, M. A., Cabrini, S., Capitanucci, D., Primi, C., Smaniotto, R., Avanzi, M., Quadrelli, E., Bielli, G., Casini, A., & Roaro, A. (2021). Being a Gambler during the COVID-19 Pandemic: A Study with Italian Patients and the Effects of Reduced Exposition, *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 18(2), 1-19.
10. Fluharty, M., Paul, E., & Fancourt, D. (2020). Predictors and patterns of gambling behaviour across the COVID-19 lockdown: findings from a UK cohort study, 1-22, https://psyarxiv.com/8qthw/download?format=pdf
11. Gainsbury, S.M., Russell, A., Hing, N., Wood, R., & Blaszczynski, A. (2013). The impact of internet gambling on gambling problems: A comparison of moderate-risk and problem Internet and non-Internet gamblers. *Psychology of Addictive Behaviors, 27*(4), 1092-1101.
12. iGaming Business Limited. 888 sees casino and poker growth despite Covid-19 pandemic. https://www.igamingbusiness.com/news/888-sees-casino-and-pokergrowth-despite-covid-19-pandemic
13. GBGC-Global Gambling Report-13th ed. Top 5 Global Gambling Markets. 2018. https://www.gbgc.com/2018/05/16/top-5-global-gambling-markets/
14. GBGC's Global Gambling Report 2019. https://www.gbgc.com/2019/05/22/gbgcs-global-gambling-report-2019/
15. Gupta R., Derevensky J.L., Ellenbogen S. (2006). Personality characteristics and risk-taking tendencies among adolescent gamblers. *Canadian Journal of Behavioural Science*, 38(3), 201–213.
16. Håkansson, A., Fernández-Aranda, F., Menchón, J.M., Potenza, M.N., & Jiménez-Murcia, S. (2020). Gambling During the COVID-19 Crisis—A Cause for Concern, *Journal of Addiction Medicine*, 14, e10–e12.
17. Hing, N., Russell, A.M.T., & Gainsbury, S.M. (2016). Unpacking the public stigma of problem gambling: The process of stigma creation and predictors of social distancing, *Journal of Behavioral Addictions*, 5(3), 448–456.
18. Langham, E., Thorne, H., Browne, M., Donaldson, P., Rose, J., & Rockloff, M. (2015). Understanding gambling related harm: a proposed definition, conceptual framework, and taxonomy of harms. *BMC Public Health*, 16(1), 1-23.
19. Lindner, P., Forsström, D., Jonsson, J., Berman, A.H., & Carlbring, P. (2020) Transitioning Between Online Gambling Modalities and Decrease in Total Gambling Activity, but No Indication of Increase in Problematic Online Gambling Intensity During the First Phase of the COVID-19 Outbreak in Sweden: A Time Series Forecast Study. *Frontiers Public Health*, 8, 1-9.
20. Marsden, J., Darke, S., Hall, W., Hickman, M., Holmes, J., Humphreys, K., Neale, J., Tucker, J., & West, R. (2020). Mitigating and learning from the impact of COVID-19 infection on addictive disorders. Addiction, 1-4. http://eprints.whiterose.ac.uk/160151/

21. McCormick, R.A., Russo, A.M., Ramirez, L.F., & Taber, J.I. (1984). Affective disorders among pathological gamblers seeking treatment. *The American Journal of Psychiatry*, 141(2), 215–218.
22. McGrath, D.S., & Barrett, S.P. (2009) The comorbidity of tobacco smoking and gambling: A review of the literature. *Drug and Alcohol Review*, 28(6), 676–681.
23. Mercer-Lynn, K.B., & Eastwood, J.D. (2010). Is boredom associated with problem gambling behaviour? It depends on what you mean by 'boredom', *International Gambling Studies*, 10(1), 91–104.
24. Murray, J.B. (1993). Review of Research on Pathological Gambling. Psychological Reports, 72(3), 791–810.
25. Nelson, S.E., Laplante, D.A., Labrie, R.A., & Shaffer, H.J. (2006). The proxy effect: gender and gambling problem trajectories of iowa gambling treatment program participants. *Journal of Gambling Studies*, 22(2), 221–240.
26. Raisamo, S., Toikka, A., Selin, J., & Heiskanen, M. (2019). The density of electronic gambling machines and area-level socioeconomic status in Finland: a country with a legal monopoly on gambling and a decentralised system of EGMs, *BMC Public Health*, 19(1), 1-7.
27. Ronzitti, S., Soldini, E., Lutri, V., Smith, N., Clerici, M., & Bowden-Jones, H. (2016). Types of gambling and levels of harm: A UK study to assess severity of presentation in a treatment-seeking population. *Journal of Behavioral Addictions*, 5(3), 439–447.
28. UK Gambling Commission. Covid 19 and Its Impact on Gambling—What We Know so Far, https://www.gamblingcommission.gov.uk/
29. Yi, S. (2012). Shame-prone gamblers and their coping with gambling loss. Journal of Gambling Issues, 27, 1-21. http://jgi.camh.net/index.php/jgi/article/view/3867/3938
30. Zamboni, L., Carli, S., Belleri, M., Giordano, R., Saretta, G., & Lugoboni, F. (2021). COVID-19 lockdown: Impact on online gambling, online shopping, web navigation and online pornography, *Journal of Public Health Research*, 10(1), 1-6.
31. https://www.businesswire.com/news/home/20201111005078/en/The-Online-Gambling-Market-to-grow-by-114.21-bn-in-2020-Industry-Analysis-Market-Trends-and-Forecast-2024-Technavio
32. www.grandviewresearch.com
33. https://linchpinseo.com/trends-in-the-gambling-casino-industry

ROLUL MANAGEMENTULUI FIRMEI PRIN APLICAȚII DESCENTRALIZATE PE BLOCKCHAIN ÎN EPOCA POST-COVID-19

THE ROLE OF COMPANY MANAGEMENT VIA DESCENTRALISED APPLICATIONS HOSTED ON BLOCKCHAIN IN A POST-COVID-19 ERA

Coordonator științific: Prof.univ.dr. **Luminița IONESCU**
Student **Dumitru Mario TACHE**
Universitatea Spiru Haret
Facultatea de Științe Economice București
Program de studii universitare de licență CIG
mariotache@protonmail.ch

Abstract: *In the context of the coronavirus pandemic, we are witnessing an accelerated digitalization where most activities are looking for a digital synonym. The management of companies has experienced a large number of impediments as a result of the prevention actions, so that the gatherings, meetings and debates can no longer be organized in the traditional way.*

This paper presents online company management, through a decentralized application, run on a blockchain.

Shareholders will be able to prove their shares through non-fungible chips (NFT Tokens), will be able to vote, will be able to express their opinion on what is being discussed and will be able to take part in the Permanent General Meeting of Associates online.

Keywords: *accounting, blockchain, post-COVID-19, non-fungible tokens, cryptography*

JEL Classification: *D73, H70, H83*

Rezumat: *In contextul pandemiei de coronavirus, suntem martorii unei digitalizări accelerate unde majoritatea activităților își caută un sinonim digital. Managementul firmei a cunoscut un număr mare de impedimente ca urmare a acțiunilor de prevenire, astfel încât adunările asociaților, întâlnirile şi dezbaterile nu se mai pot organiza în modul tradițional.*

Această lucrare prezintă managementul firmei în sistem online, prin intermediul unei aplicații descentralizate, rulată pe un blockchain.

Acționarii vor putea face dovada acțiunilor prin intermediul jetoanelor non-fungibile (NFT Tokens), vor putea vota, își vor putea exprima opinia față de cele puse în discuție şi vor putea lua parte la Adunarea Generală a Asociaților online.

Cuvinte-cheie: *contabilitate, blockchain, post-COVID-19, jetoane non-fungibile, criptografie;*

Introducere

Această lucrare conţine idei originale cu privire la dezvoltarea managementului firmei în sistem online, care este necesară în contextul pandemiei de COVID-19. În mod concret se prezintă o alternativă online, prin intermediul unei aplicații descentralizate rulată pe un Blockchain, pentru managementul unei firme. Astfel, acționarii vor beneficia de transparenţa totală a sistemului decizional; de un sistem de vot imposibil de manipulat/falsificat şi de desfăşurarea unei Adunări a Asociaților permanente, diminuând total interacțiunea fizica dintre persoane şi reducând riscul de răspândire a virusului.

Aplicația descentralizată pentru managementul firmei

În ultimii ani este utilizată foarte adesea tehnologia Blockchain deoarece aceasta poate fi folosită pentru gestionarea identității produselor, astfel încât detaliile unui produs pot fi stocate în mediul virtual (Tache M, 2020). Tehnologia Blockchain are un potenţial foarte mare de modernizare şi dezvoltare a afacerilor, întrucât există cel puțin 202 inițiative guvernamentale în domeniul Blockchain în 45 de țări din întreaga lume, iar economiile din regiunile Asia-Pacific, America și Orientul Mijlociu, în special, investesc în tehnologii blockchain pentru comerț[1]. Totodată, după unii autori, adoptarea Blockchain este unul dintre cei mai importanți factori care vor influența lumea afacerilor în următorii ani (Andronie M, Ionescu L, 2019).

Înainte sa definim ce înseamnă aplicaţia Dapps, ar trebui sa înțelegem puțin protocolul care stă la baza rulării acestor tipuri de aplicații, şi anumite arhitectura Blockchain, sau softul de infrastructura Blockchain. Acesta este un ledger sau un registru de note, organizat în blocuri de informaţii, care se succed liniar, în fapt, Blockchain-ul este un sistem liniar în care blocurile sunt interconectate prin validare criptografică; cu alte cuvinte este o stocare a adevărului prin consensul rețelei. Cheia, în această concepție, este să înțelegem că acest registru nu e stocat într-o locație centralizată, cum ar fi pe un Hard Disk sau pe o rețea, şi nici nu este administrat de o entitate anume.

Sistemul de validare al blocurilor are ca efect adăugarea de noi tranzacții, aceste tranzacții sunt ireversibile, iar vechile tranzacții sunt păstrate şi sunt publice. Astfel, este asigurată transparența totală a tranzacţiilor efectuate.

Conform Comisiei pentru Comerţ Internaţional a Parlamentului European[1], tehnologia Blockchain are un potențial semnificativ de îmbunătățire a transparenței și a trasabilității pe parcursul lanțului de aprovizionare, de a crește nivelul de încredere a participanților într-o anumită rețea, de a raționaliza controalele vamale și conformitatea cu reglementările, de a reduce costurile de tranzacționare, de a consolida caracterul imuabil și securitatea datelor și de a funcționa ca un **instrument de combatere a corupției**; întrucât beneficiile potențiale sunt însoțite de mai multe provocări, cum ar fi securitatea cibernetică.

Aplicații descentralizate

Aplicațiile descentralizate sunt *open source,* adică sunt guvernate autonom, iar schimbările de cod sunt făcute prin consensul participanților la rețea; astfel, codul este disponibil pentru audit/Review de către alți programatori, iar codul rulat este disponibil pe Blockchain, diminuând nevoia de încredere în entitatea care deţine aplicația. Astfel, tehnologia Blockchain[1] poate oferi un cadru de transparență într-un lanț de aprovizionare, poate reduce corupția, poate depista evaziunea fiscală, poate permite urmărirea plăților ilegale și poate combate spălarea banilor bazată pe activități comerciale.

În arhitectura Dapps front end-ul nu se schimbă, dar nu se mai folosește un *host* centralizat ci direct rețeaua propriu-zisă (în cazul de faţă BSC).

Aplicația de management

În mod concret, aplicația va rula pe *Binance Smart Chain,* un Blockchain rapid cu comisioane foarte mici, care permite rularea contractelor inteligente şi care este o mașină Turing-completă, care poate să recunoască, să decidă, mai multe seturi de reguli pentru manipularea datelor; va folosi jetoane criptografice non fungibile (Non-fungible token – NFT) pentru a identifica asociații. Distribuția acestora se va face 1:1, practic devenind o dovada digitală a proprietății. Acţionarii au obligația ca, o data cu vânzarea acțiunilor, să transfere şi jetoanele noilor membrii. Aceste jetoane beneficiază de lanţ de informaţii din punct de vedere

istoric, fiind posibilă verificarea foștilor proprietari, ușurând corectarea problemelor de natură contabilă și, în cazul în care este necesar, asigurând dovezi imutabile/imposibil de manipulat organelor publice.

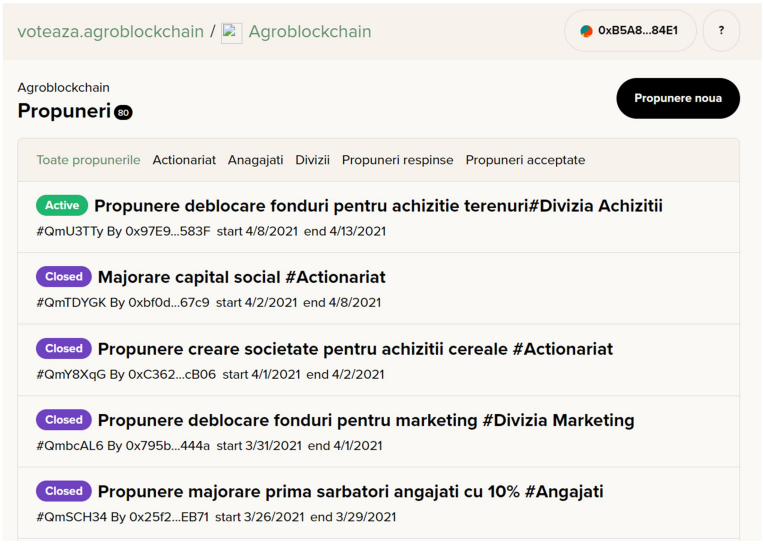


Figura 1. Propuneri pentru Adunarea Generală
Sursa: Elaborat de autor

În această aplicație se pot crea diverse departamente, unde angajații cu putere decizională își pot exprima opinia, pot face cereri către acționariat, pot cere îmbunătățiri sau schimbări la locul de muncă.

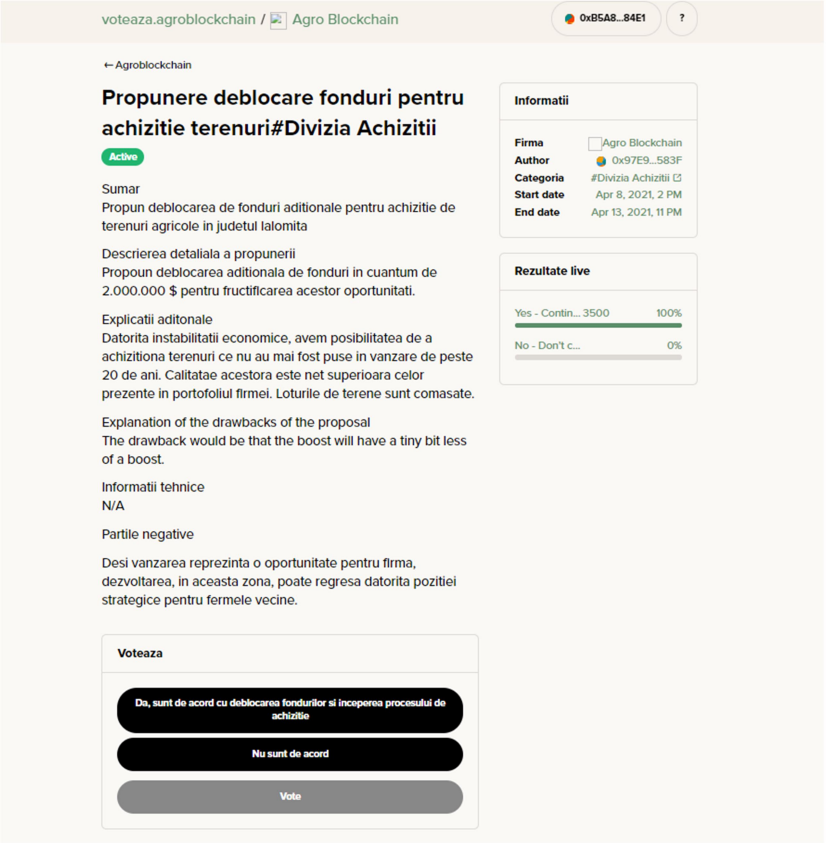


Figura 2. Propunere deblocare fonduri pentru achiziţie terenuri
Sursa: Elaborat de autor

Astfel, deciziile firmei sunt luate prin vot unanim, democratic; fiecare acțiune echivalând cu un vot, iar în funcție de necesitate, votul poate fi public sau secret. Prin această aplicaţie, documentele firmei sunt disponibile tuturor asociaților şi departamentului contabil prin intermediul stocării in cloud.

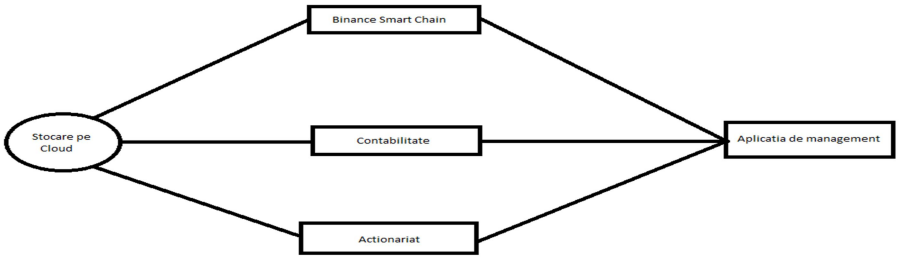


Figura 3. Blockchain şi stocare pe cloud
Sursa: Elaborat de autor

Dezvoltarea tehnologiei Blockchain[1] deschide noi perspective, dar ridică și probleme în ceea ce privește protecția datelor, transparența și infracționalitatea financiară, deoarece odată ce datele au fost introduse, acestea sunt imuabile și sunt partajate cu toți participanții, ceea ce asigură securitatea și integritatea acestora la nivelul participanţilor. Tehnologia Blockchain este considerată un potențial mijloc de îmbunătățire a securității și rentabilității a tranzacțiilor (Korpela et al, 2017) şi se va dezvolta concomitent cu avansarea rapidă a tehnologiilor digitale, cum ar fi: cloud computing, Big Data, robotică, securitate cibernetică, realitate virtuală, inteligenţă artificială (Ionescu L, 2020).

Concluzii

În această lucrare am prezentat aspecte specifice tehnologiei Blockchain şi am prezentat o alternativa online a managementului firmei folosind un ecosistem bazat pe Blockchain complet configurabil. Aplicația este specifică nevoilor post-pandemice, prin încercarea de a proiecta modul tradițional de operare a firmelor în mediul online prin intermediul unui sistem utilizat şi recunoscut pentru funcționalitatea sa, denumit Blockchain şi evitând total interacțiunea umană.

Tehnologia Blockchain poate reduce costurile unei firme şi poate funcționa ca un instrument de combatere a corupției în viitorul apropiat.

Bibliografie

1. Andronie M, Ionescu L. (2019), *The Influence of Cloud Technology in Transforming Accounting Practices*, Annals of Spiru Haret University, issue 4/2019
2. Ionescu, L. (2019), *Should Governments Tax Companies' Use of Robots? Automated Workers, Technological Unemployment, and Wage Inequality*, Economics, Management 14(2), pp. 64–69.
3. Ionescu, L. ((2020), *Viitorul profesiei contabile în era digitală*, Conferinţa Economică Naţională CEN 2020
4. Korpela et al (2017), *Digital Supply Chain Transformation toward Blockchain Integration*, Proceedings of the 50th Hawaii International Conference on System Sciences, 2017
5. Tache Mario (2020), *Integrarea tehnologiei Blockchain în cadrul firmelor prin dovada autenticității produselor*, Conferinţa Economică Naţională CEN 2020
6. https://www.europol.europa.eu/publications-documents/2017-situation-report-counterfeiting-and-piracy-in-european-union

7. https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-8-2018-0407_RO.html - Raport referitor la tehnologia blockchain: o politică comercială orientată spre viitor(2018/2085(INI))
8. https://www.forbes.com/sites/rogerhuang/2019/01/27/how-blockchain-can-help-with-the-refugee-crisis/ Forbes Magazine
9. www.ethereum.org – Ethereum

ANALIZA APROFUNDATĂ A EVOLUȚIEI FIRMELOR DE PE PIAȚA JOCURILOR DE NOROC DIN PERSPECTIVA TEHNICILOR DE PROMOVARE UTILIZATE

IN-DEPTH ANALYSIS OF THE EVOLUTION OF COMPANIES ON THE GAMBLING MARKET FROM THE PERSPECTIVE OF THE PROMOTION TECHNIQUES USED

Coordonator științific: Conf. univ. dr. **Raluca ZORZOLIU**
Marius Petrică TURENSCHI
Specializarea Marketing IF, Absolvent, Facultatea de Științe Economice București

Rezumat: *În cadrul acestei lucrări am realizat o scurtă analiză a evoluției firmelor jocurilor de noroc, atat pe plan national, cat si international. Am pornit cu o succintă analiză a pieței românești și a UE a firmelor de jocuri de noroc, a urmat o altă analiză pentru perioada 2014-2019 in Romania și am încheiat cu o analiză pentru anul 2020 a cadrului legislativ și tendințe pentru viitor. Datele statistice și informațiile au fost preluate din articole, reviste și jurnale de specialitate, precum și din anumite rapoarte sau statistici ale Institutului Național de Statistică al României, rapoartele BNR sau din datele statistice ale Eurostat. De asemenea, am folosit și surse informative preluate de pe site-uri de specialitate, cu profil de jocuri de noroc.*

Cuvinte cheie: *piata jocurilor de noroc, tehnici de promovare, România, cercetare, evoluții, tendințe*

Abstract: *In this paper we made a brief analysis of the evolution of gambling companies, both nationally and internationally. We started with a brief analysis of the Romanian market and the EU of gambling companies, followed by another analysis for the period 2014-2019 in Romania and ended with an analysis for 2020 of the legislative framework and trends for the future. The statistical data and information were taken from articles, magazines and specialized journals, as well as from certain reports or statistics of the National Institute of Statistics of Romania, the NBR reports or from the statistical data of Eurostat. We also used information sources taken from specialized sites, with a gambling profile.*

Keywords: *gambling market, promotion techniques, Romania, research, evolutions, trends*

Introducere

Potrivit unui articol publicat pe www.prnewswire.com, expansiunea pieței de gambling online va continua și în anii următori, estimările prezente indicând o valoare a pieței de aproximativ 73.45 de miliarde de dolari în 2024. Sunt șanse extrem de mari să se atingă acest prag, în condițiile în care, pe de-o parte, jocurile de noroc online sunt legalizate în tot mai multe țări din întreagă lume, iar pe de alta, progresul tehnologic vine la pachet cu creșterea fantastică a numărului de telefoane inteligente și tablete, precum și o extindere permanentă a zonei de acoperire a rețelelor de internet. Mai toate companiile internaționale de gambling se concentrează în prezent pe dezvoltarea și modernizarea aplicațiilor pentru mobil, încercând să ofere clienților aflați mereu în mișcare cel puțin aceleași facilități ca și cele existente pe un desktop, o experiență de joc cât mai fluentă și, nu in ultimul rand, siguranță absolută în ceea ce privește transferurile de bani și datele personale. De exemplu, companii precum Unibet, Betfair, Netbet, Betano și multe altele, toate licențiate și în țara noastră, au deja aplicații pentru mobil bine puse la punct, atât pentru terminalele ce utilizează un sistem de operare Android, cât și pentru cele ce folosesc IOS (Apple).

Un număr din ce in ce mai mare de țări își reglementează piața de gambling, oferind operatorilor șansa de a furniza clienților servicii în deplină legalitate și siguranță. Este și cazul României, care a reușit să pună la punct în anul 2015 una dintre cele mai bune legislații din domeniul gamblingului, fapt ce a avut urmări cât se poate de benefice: siguranță pentru jucători, venituri consistente la bugetul de stat și chiar crearea de noi locuri de muncă. În țara noastră, piața jocurilor de noroc online este estimată la aproximativ un miliard de euro (1.13 miliarde de dolari), semn clar că românii sunt mari amatori de gambling.

1. Analiza comparativă a pieţei jocurilor de noroc la nivelul UE și România

Pilonul de bază în cadrul pieţei jocurilor de noroc îl reprezintă schimbarea preţului produsului sau scopul primar. Însuşirea corespunzătoare a datelor referitoare la modificările preţurilor reprezintă un avantaj în reperul politicii de piaţă şi de produs. Din perspectivă inversă vor putea exista două consecinţe cu caracter negativ: abaterea de la profit şi deprecierea competitivităţii.

În cadrul pieţei generale vor fi analizate segmentele de piaţă principale şi secundare, felul acestora şi importanţa lor.

Pentru stabili segmentul de piaţă-ţintă, se va interveni prin trei strategii de abordare a pieţei:

Prima are la bază marketingul de masă şi implică producerea şi distribuirea în masă a unui produs şi încercarea de atragere a tuturor categoriilor de cumpărători.

A doua se fundamentează pe oferirea unei game largi de produse caracterizate prin diverse stiluri, calităţi, dimensiuni având ca ţintă individualizarea produselor în faţa competitorilor.

Marketingul axat pe un scop clar este egal cu recunoaşterea unor grupuri diverse ce compun o piaţă şi cu conceperea unor produse sau mix-uri de marketing pentru pieţele ţintă. Conform tendinţelor actuale această ultimă formă este cea mai dorită.

Tabel 1 – Diferențe între etapele promovării în funcție de termenii de bază ai comunicării

	Reclama	**Relaţiile publice**	**Vânzările personale**	**Promovarea vânzărilor**
Modul de comunicare	Indirect şi impersonal	De obicei indirect şi impersonal	Direct şi faţă în faţă	De obicei indirect şi impersonal
Controlul asupra procesului	Mic	Moderat către mic	Mare	Moderat către mic
Feedback	Redus	Redus	Mult	Redus către moderat
Viteza feedback-ului	Întârziată	Întârziată	Imediată	Variază
Direcţia mesajului	Într-un singur sens	Intr-un singur sens	In ambele sensuri	De cele mai multe ori într-un singur sens
Viteza de pătrundere într-o audienţă mare	Rapidă	De obicei rapida	Inceata	Rapidă
Flexibilitatea mesajului	Acelaşi mesaj pentru toată audienţa	Acelaşi mesaj pentru toată audienţa	Adaptat la potenţialul client	Acelaşi mesaj pentru toată audienţa

Sursa: date prelucrate din arhiva personala

În Tabelul nr. 1. se detaliază diferenţele dintre etapele promovării în funcţie de termenii de bază ai comunicării[1].

Părțile componente ale mixului promoțional conferă doar o unică tendința de comunicare. Astfel, promovarea vânzărilor jocurilor de noroc sunt în medie cu caracter nepersonalizat fiind nişte metode unilaterale de comunicare în masă. Deoarece acestea nu garantează şansa unui feedback optim, sunt oarecum inflexibile la modificările preferenţiale ale clienţilor.

Mediul în care se poate capta rapid un feedback de la consumator este cel al publicității interactive, a celei online care prin blogurile şi paginile web conferă posibilitatea modelării mesajului, dar are dezavantajul unei dispersii scăzute a acestuia în cadrul publicului.

1.1. Obiectivele promovării în cadrul jocurilor de noroc

Promovarea are următoarele trei roluri: *informează*, *convinge*, *reaminteşte*[1].

În ceea ce privește promovarea cu caracter informativ se poate remarcă dominantă acestui obiectiv în etapele inițiale ale apariției serviciilor și produselor. Consumatorii nu se vor raporta la acel produs din industria jocurilor de noroc până când nu vor şti care sunt avantajele atribuite acestora. Acest tip de promovare îi ajută în actul decizional rapid însă, datorită gradului mare de toxicitate socială: crearea dependenței și a degradării serioase a vieții personale publicitatea are caracter limitat. Mesajele cu caracter informativ au un rol strategic în promovarea produselor care trebuie să evidenţieze avantajele tehnice ale acestora. De asemenea, promovarea informativă este necesară pentru produsele noi apărute pe piaţă. Acestea nu se pot autoimpune fiind în dezavantaj faţă de produsele existente.

Promovarea de tip informativ în cadrul produselor din industria jocurilor de noroc are ca scop:

- înnoirea datelor despre un nou brand sau clasă de produs;
- gradul de transparenţă al pieţei despre tiparul noului produs;
- asumarea unor ajustări pentru un eventual produs;
- raportarea modificărilor de preţ;
- detalierea serviciilor în derulare;
- reajustarea unei imagini eronate create iniţial;
- relatarea explicită a manierei de utilizare a produsului;
- compunerea „portretului comercial”[1] al brandului.

Obiectivele promovării persuasive

Promovarea de convingere poate determina potențialii consumatorii să între în posesia produselor. Convingerea este pionul de bază din prisma promoţională surprins în momentul în care produsul intră în stadiul de mărire a ciclului său de viaţă. Piaţa jocurilor de noroc ar trebui să aibă informațiile de bază despre produsele oferite şi maniera în care acesta îi poate îndeplini cererile. Astfel, obiectivele promoţionale îşi convertesc tiparul informativ în cel persuasiv. Analiştii de marketing trebuie să evidențieze în mesajele lor tiparele esențiale ale produsului.

Promovarea de convingere este preferată şi în cazul categoriilor de produse cu un grad de maturitate evoluat: serviciile bancare, berea, băuturile răcoritoare, berea, serviciile bancare. Acest tip de promovare se face şi pentru încurajarea cumpărătorilor de a proba un alt brand.

Cele mai importante aspecte în mesajele de convingere sunt:

- clădirea afinităţilor pentru brandul respectiv
- determinarea alegerii altor mărci
- influentarea modului de percepţie asupra calităţilor produsului
- influenţarea clienţilor în decizia de achiziţionare

Diversitatea mixurilor promoţionale diferă în egală masură de la un produs la altul dar şi de la o gamă de produse la alta. Un anumit mix promoţional e direct conectat de următorii

factori: tipul produsului, stadiul de maturitate surprins în ciclulu său de viaţă, trasaturile pieţei ţintă, ancora deciziei de achizitie, garantarea fondurilor de promovare şi maniera strategica abordata.

1.2. Etape în elaborarea planului promoţional

Un *plan promoţional* este un scenariu etapizat setat prin seriile de promovări concentrate în jurul unei teme comune şi concludente la obiective specifice. Etapele planului promoţional au la bază urmatoarele stagii[1]:

- *Analiza pieţei*
- *Identificarea pieţei ţintă*
- *Fixarea (stabilirea) obiectivelor promoţionale*
- *Alegerea mixului promoţional*
- *Elaborarea bugetului promoţional*

O campanie promoţională implică un pachet de reclame focalizate pe o temă raportată la mediul promoțional ales. Tentația promoțională determina realizarea procesului de achiziție. Mediul vicios al jocurilor de noroc este „ferit" de aria publicitară pentru a evita implicarea persoanelor vulnerabile ce pot deveni dependențe de aceste activități.

Etapele premergătoare actului creativ tipic unei campanii promoţionale sunt reliefate în schema următoare.

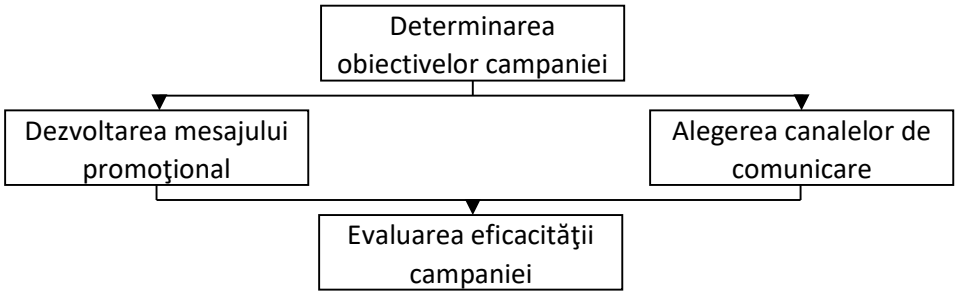


Figura 1. Etapele premergătoare actului creativ al unei campanii promoționale
sursa: www.insse.ro

2. Analiza evoluției firmelor de jocuri de noroc în perioada 2014-2020 în România

În baza deciziilor Comitetului de Supraveghere şi a plăţilor efectuate de operatori către bugetul general consolidat, s-au emis licenţele de organizare a jocurilor de noroc/autorizaţii de exploatare a jocurilor de noroc pe tipuri de activităţi, deciziile şi adresele de răspuns către instituţiile implicate, direcţiile de specialitate şi societăţile comerciale organizatoare de jocuri de noroc, ce au facut obiectul dezbaterii pe ordinea de zi a şedinţelor Comitetului, cu diferite probleme care intră în competenţa Comitetului de Supraveghere au fost soluţionate.

Totodată, încasările din taxele de licenţă şi cele de autorizare a jocurilor de noroc acordate pe tipuri de activităţi pentru anul 2014 au fost următoarele:

Tabelul nr. 2. Încasările din taxele de licenţă şi cele de autorizare a jocurilor de noroc pentru anul 2014

Jocuri de noroc tip slot-machine		
Taxă licenţă	11.625.000 lei	465 operatori
Taxă autorizare	557.760.000 lei	69.720 posturi
Activităţi caracteristice cazinourilor		
Taxă licenţă	2.400.000 lei	6 operatori
Taxă autorizare	26.950.000 lei	7 săli de joc
Bingo în săli de joc		
Taxă licenţă	400.000 lei	10 operatori
Taxă autorizare	420.000 lei	14 săli de joc
Bingo reţele TV		
Taxă licenţă	600.000 lei	1 operatori
Taxă autorizare	500.000 lei	1 săli de joc
Pariuri în cotă fixă		
Taxă licenţă	2.800.000 lei	28 operatori
Taxă autorizare	11.339.198 lei	28 sisteme
Activităţi caracteristice cluburilor de poker		
Taxă licenţă	1.000.000 lei	20 operatori
Taxă autorizare	4.260.000 lei	25 săli de joc
Loto + pariuri mutuale		
Taxă licenţă	700.000 lei	1 operator
Taxă autorizare	1.200.000 lei	1 operator
TOTAL LICENŢĂ	19.525.000 lei	
TOTAL AUTORIZARE	602.429.198 lei	
TOTAL ÎNCASĂRI	621.954.198 lei	531 operatori

sursa: www.insse.ro

În anul 2014, și-au desfășurat activitatea următorii operatori economici[1]:

[1] un număr de 55 de operatori de jocuri de noroc care au avut sediul social declarat în cadrul Regiunii Nord-Est, pentru care au fost emise Autorizații de exploatare a jocurilor de noroc tip SLOT - MACHINE cf. OUG 77/2009, respectiv pentru un număr de 9.260 maşini

[2] un număr de 243 de operatori de jocuri de noroc care nu au avut sediul social declarat în cadrul Regiunii Nord-Est, pentru care au fost emise Autorizații de exploatare a jocurilor de noroc tip SLOT - MACHINE cf. OUG 77/2009, respectiv pentru un număr de 8.801 maşini.

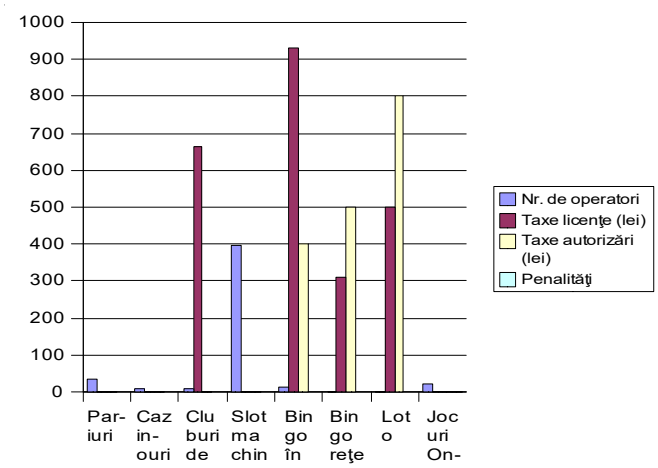
Încasările din taxele de licenţă şi cele de autorizare a jocurilor de noroc acordate pe tipuri de activităţi în anul 2015 au fost următoarele

Tabelul nr. 3. Încasările din taxele de licenţă şi cele de autorizare a jocurilor de noroc acordate pe tipuri de activităţi în anul 2015

Jocuri de noroc	**Nr. de operatori**	**Taxe licenţe (lei)**	**Taxe autorizări (lei)**	***Penalităţi***
Pariuri	35	3.837.689	16.092.782	
Cazinouri	7	2.913.304	31.624.176	
Cluburi de poker	10	661.400	2.821.952	
Slot machine	398	33.644.750	686.313.960	
Bingo în săli de joc	13	929.116	400.380	
Bingo reţele TV	1	308.651	500.000	
Loto	1	500.000	800.000	
Jocuri Online	23	7.945.198	10.141.390	263.477.776

sursa: www.insse.ro

În anul 2015 au fost 488 de operatori economici – veniturile la bugetul de stat au însumat 1.187.747.655 lei[1].



sursa: www.insse.ro

Tabelul nr. 4. Încasările din taxele de licenţă şi cele de autorizare a jocurilor de noroc acordate pe tipuri de activităţi în anul 2016 au fost următoarele[1]:

Jocuri de noroc	**Nr. de operatori**	**Taxe licenţe (lei)**	**Taxe autorizări (lei)**	***Penalităţi***
Pariuri în cotă fixă	28	3.091.144	12.335.539	
Cazinouri	8	3.356.088	28.880.079 (10 săli de joc)	
Cluburi de poker	10	662.390	2.693.760 (17 săli de joc)	
Festival de poker	1	22.080	88.320	
Slot machine	324	28.615.032	768.331.781	Total slot 105.041 Taxa de viciu 110.645.240 lei
Bingo în săli de joc	9	397.431	278.208 (9 săli de joc)	

Jocuri de noroc	Nr. de operatori	Taxe licenţe (lei)	Taxe autorizări (lei)	*Penalităţi*
Bingo reţele TV	1	309.113	507.829 (1 sală de joc)	
Loto	1	507.829	794.862 (1 operator)	Taxa viciu 8.983.673 lei
Jocuri de noroc la distanţă	15	4.424.656	6.622.530	263.477.776

sursa: www.insse.ro

Tabelul nr. 5. Taxe exprimate în lei

Total taxă licenţă organizator jocuri de noroc	***41.584.479***
Taxă licenţă clasa a II-a	6.253.056
Total taxă autorizare	820.950.339
Total taxă regularizare	194.245.961
Total taxă viciu	119.628.913
Total taxă videoloterie	26.767.026
TOTAL TAXE JOCURI DE NOROC 2016 pentru 649 operatori economici din care 413 organizatori de jocuri de noroc şi 236 operatori economici licenţiaţi clasa a II-a :	**1.209.429.774**

sursa: www.insse.ro

În anul 2016 au fost 649 de operatori economici – veniturile la bugetul de stat au însumat 1.209.429.774 lei[1].

În anul 2017, au desfăşurat activitate, în total, un număr de 377 organizatori de jocuri de noroc, şi un număr de 321 operatori economici licenţiati clasa a Il-a, astfel[1]:

- 28 organizatori de jocuri de noroc pariuri în cotă fixă;
- 1 organizator de jocuri de noroc pariuri mutuale;
- 1 organizator de jocuri de noroc loto;
- 1 organizator de jocuri de noroc bingo desfăşurate prin intermediul reţelelor de televiziune;
- 10 organizatori de jocuri de noroc caracteristice activităţii cluburilor de poker;
- 6 organizatori de jocuri de noroc caracteristice activităţii cazinourilor;
- 11 organizatori de jocuri de noroc bingo desfăşurate în săli de joc;
- 1 organizator de jocuri de noroc caracteristice activităţii festival de poker;
- 297 organizatori de jocuri de noroc tip slot-machine;
- 21 organizatori de jocuri de noroc la distanţă;
- 321 operatori economici care deţin licenţă clasa a II-a.

Tabelul nr. 6. taxe exprimate în lei în anul 2017

Jocuri de noroc tip slot-machine		
Taxă licenţă	25.545.870 lei	287 operatori
Taxă autorizare clasa A	781.091.286 lei	68.025 posturi clasa A
Taxă autorizare clasa B	23.021.353 lei	3.521 posturi clasa B
Taxă autorizare temporare	240.119 lei	83 posturi

Jocuri de noroc tip slot-machine		
Total taxă autorizare slot	804.352.758	Total slot 71.629
Taxă de viciu	117.601.307	**68.025 posturi**
Activităţi caracteristice cazinourilor		
Taxă licenţă	2.113.990 lei	5 operatori
Taxă autorizare	23.365.300 lei	6 săli de joc
Bingo în săli de joc		
Taxă licenţă	311.535 lei	7 operatori
Taxă autorizare	249.232 lei	8 săli de joc
Pariuri în cotă fixă		
Taxă licenţă	2.670.312 lei	24 operatori
Taxă autorizare	12.661.583 lei	24 sisteme
Activităţi caracteristice cluburilor de poker		
Taxă licenţă	600.822 lei	9 operatori
Taxă autorizare	1.947.195 lei	16 săli de joc
Festival de poker		
Taxă licenţă	22.253 lei	1 operatori
Taxă autorizare	89.012 lei	1 sală de joc
Activităţi C.N. „Loteria Română” S.A.		
Taxă licenţă loto	511.808 lei	1 operator
Taxă autorizare loto	801.909 lei	1 operator
Taxă licenţă VLT	222.525 lei	1 operator
Taxă videoloterie	29.419.399 lei	1 operator
Taxă viciu VLT	9.476.706 lei	1 operator
Taxă licenţă mutuale	200.273 lei	1 operator
Taxă autorizare mutuale	400.545 lei	1 operator
Jocuri de noroc la distanţă		
Taxă licenţă	6.835.968	21 operatori
Taxă autorizare	11.643.237	21 operatori
Activităţi conexe în domeniul jocurilor de noroc (Licenţe clasa a II-a)		
Taxă licenţă clasa a II-a	8.064.306	302 licenţe

sursa: www.insse.ro

Tabelul nr. 7. Total taxe în anul 2017

Total taxă licenţă organizatori jocuri de noroc	***39.035.356***
Total licenţă clasa a II-a	8.064.306
Total taxă autorizare	855.509.952
Total taxă regularizare	255.224.040
Total taxă viciu	127.078.013
Total taxă videoloterie	29.419.399
Total taxe jocuri de noroc în anul 2017 pentru 698 operatori	1.314.331.066

sursa: www.insse.ro

Tabelul nr. 8. Taxe exprimate în lei în anul 2018

Jocuri de noroc tip slot-machine		
Taxă licenţă	27.985.580	305 operatori
Taxă autorizare clasa A	817.268.210	70.743 posturi clasa A
Taxă autorizare clasa B	30.223.745	4.473 posturi clasa B
Taxă autorizare temporare	808.141	271 posturi
Total taxă autorizare slot	848.300.096	Total slot 75.487
Taxă de viciu	130.660.699	71.014 posturi
Activităţi caracteristice cazinourilor		
Taxă licenţă	1.743.364	4 operatori
Taxă autorizare	22.159.074	5 săli de joc
Activităţi caracteristice cazinourilor temporare		
Taxă licenţă	108.960	1 operator
Taxă autorizare	45.878	1 sala de joc
Bingo în săli de joc		
Taxă licenţă	275.268	6 operatori
Taxă autorizare	224.803	7 săli de joc
Pariuri în cotă fixă		
Taxă licenţă	2.982.070	26 operatori
Taxă autorizare	16.126.873	26 sisteme
Activităţi caracteristice cluburilor de poker		
Taxă licenţă	688.170	10 operatori
Taxă autorizare	3.303.216 lei	20 săli de joc
Festival de poker		
Taxă licenţă	22.939 lei	1 operatori
Taxă autorizare	91.756 lei	1 sală de joc
Activităţi C.N. „Loteria Română” S.A.		

Jocuri de noroc tip slot-machine		
Taxă licenţă loto	527.597	1 operator
Taxă autorizare loto	825.804	1 operator
Taxă licenţă VLT	229.390	1 operator
Taxă videoloterie	32.248.836	1 operator
Taxă viciu VLT	10.016.401	1 operator
Taxă licenţă mutuale	206.451	1 operator
Taxă autorizare mutuale	412.902	1 operator
Jocuri de noroc la distanţă		
Taxă licenţă	6.964.283	21 operatori
Taxă autorizare	16.459.634	21 operatori
Taxă analiză dosar	45.878	4 operatori
Taxă eliberare licenţă	146.810	4 operatori
Activităţi conexe în domeniul jocurilor de noroc (Licenţe clasa a II-a)		
Taxă licenţă clasa a II-a	8.918.683	324 licenţe

sursa: www.insse.ro

Tabelul nr. 9. Total taxe în anul 2018

Total taxă licenţă organizatori jocuri de noroc	***41.734.072***
Total licenţă clasa a II-a	8.918.683
Total taxă autorizare	907.950.036
Total taxă regularizare	318.931.920
Total taxă viciu	140.677.100
Total taxă videoloterie	32.248.836
Total taxă analiză dosar	45.878
Total taxă eliberare licenţă	146.810
Total taxe jocuri de noroc în anul 2019 pentru 711 operatori	1.450.653.335

sursa: www.insse.ro

Tabelul nr. 10. Taxe exprimate în lei în anul 2019

Jocuri de noroc tip slot-machine		
Taxă licenţă	28.115.600	325 operatori
Taxă autorizare clasa A	822.311.315	70.899 posturi clasa A
Taxă autorizare clasa B	31.534.240	4.560 posturi clasa B
Taxă autorizare temporare	815.121	305 posturi
Total taxă autorizare slot	855.450.290	Total slot 76.788
Taxă de viciu	145.795.809	71.400 posturi

Jocuri de noroc tip slot-machine		
Activităţi caracteristice cazinourilor		
Taxă licenţă	1.865.594	6 operatori
Taxă autorizare	23.105.051	7 săli de joc
Activităţi caracteristice cazinourilor temporare		
Taxă licenţă	110.750	2 operatori
Taxă autorizare	46.937	2 săli de joc
Bingo în săli de joc		
Taxă licenţă	283.567	7 operatori
Taxă autorizare	231.918	7 săli de joc
Pariuri în cotă fixă		
Taxă licenţă	2.962.162	27 operatori
Taxă autorizare	16.187.950	27 sisteme
Activităţi caracteristice cluburilor de poker		
Taxă licenţă	705.585	11 operatori
Taxă autorizare	3.302.326 lei	21 săli de joc
Festival de poker		
Taxă licenţă	23.458 lei	2 operatori
Taxă autorizare	92.995 lei	2 săli de joc
Activităţi C.N. „Loteria Română” S.A.		
Taxă licenţă loto	529.455	1 operator
Taxă autorizare loto	827.913	1 operator
Taxă licenţă VLT	233.200	1 operator
Taxă videoloterie	32.207.705	1 operator
Taxă viciu VLT	10.122.518	1 operator
Taxă licenţă mutuale	215.300	1 operator
Taxă autorizare mutuale	490.817	1 operator
Jocuri de noroc la distanţă		
Taxă licenţă	6.988.133	22 operatori
Taxă autorizare	16.889.514	23 operatori
Taxă analiză dosar	46.490	5 operatori
Taxă eliberare licenţă	147.925	5 operatori
Activităţi conexe în domeniul jocurilor de noroc (Licenţe clasa a II-a)		
Taxă licenţă clasa a II-a	8.943.414	320 licenţe

sursa: www.insse.ro

Tabelul nr. 11. Total taxe în anul 2019

Total taxă licenţă organizatori jocuri de noroc	***41.734.072***
Total licenţă clasa a II-a	8.918.683
Total taxă autorizare	907.950.036
Total taxă regularizare	318.931.920
Total taxă viciu	140.677.100
Total taxă videoloterie	32.248.836
Total taxă analiză dosar	45.878
Total taxă eliberare licenţă	146.810
Total taxe jocuri de noroc în anul 2019 pentru 711 operatori	1.450.653.335

sursa: www.insse.ro

3. Cadrul economic și legislativ al jocurilor de noroc

Jocurile de noroc au luat amploare în ultimii ani inființându-se din ce în ce mai multe firme care se ocupă cu dirijarea acestor activități. Toate acestea nu pot fi facute fara un cadru legislativ bine stabilit. Primii pași în acest sens s-au făcut in 2009, când a fost emisă OUG 77 / 2009 privind organizarea și exploatarea jocurilor de norc.Astfel, statul român crea un cadru legislativ pentru desfășurarea activităților de jocuri de noroc. Activitatea de autorizări, organizare și control a acestor activități se efectua prin grija Comisiei de autorizare a jocurilor de noroc din cadrul ministerul Finanțelor Publice. Urmatoarea etapă legislativă s-a materializat în 2013, când s-a completat OUG 77 / 2009 cu OUG 20 / 2013 și în cadrul acestei ordonanțe s-a decis înființarea ONJN, Oficiul Național pentru Jocuri de Noroc. Tot în 2013, în urma OUG 20 apare Hotărârea de Guvern nr. 298 care stabilea clar organizarea și funcționarea ONJN. La sfârșitul anului 2014, prin OUG 92 s-au implementat și clarificat anumite aspecte referitoare la fiscalizarea acestor activități. Ultima modificare în sfera acestui tip de activitate a venit în 2016, prin Hotărârea nr. 111, care aproba Normele de punere în aplicare a OUG 77 / 2009 precum și anumite modificări în organizarea și funcționarea ONJN.

Nu se poate vorbi de un context economic fără a face referire la tiparele online care se integrează din ce în ce mai mult în cotidian. Fiecare persoană dispune de cel puțin două modalități de a evada în lumea digitală. Indiferent dacă logarea se face de pe telefon, tabletă sau laptop, rapiditatea accesului în sala virtuală de joc este o modalitate sigură de a atrage tinerii dornici de activități de acest fel.

Așa cum era de așteptat spațiul online a avut suficient loc de atragere a firmelor și în cadrul digital. Jocurile de noroc online s-au dezvoltat încă de la începutul anului 2013. Inițiativa de a le integra în spațiul digital a fost dezbătută cu rigurozitate conform procedurilor standardizate ale politicii Uniunii Europene.

Cele mai mari semne de întrebare legate de această activitate economică au fost:

- încadrarea acestei activități într-o categorie neobișnuită din punct de vedere economic;
- trebuie luate în considerare influențele negative asupra sănătății prin prisma dependenței de jocurile de noroc, a spălării de bani, a criminalității organizate, a aranjării din "culise" a meciurilor; statele membre pot stabili propriile seturi de măsuri pentru protecția jucătorilor
- trebuie garantată protecția consumatorilor;
- este necesară protejarea strictă a populației minore care reflectă un grad mare de vulnerabilitate

- impactul economico-social negativ trebuie combătut avându-se în vedere dependența, criminalitatea și evaziunea fiscală;
- trebuie avute în vedere directivele care în acest context deosebit par a fi conflictuale: respectarea drepturilor consumatorilor și directiva privind practicile comerciale neloiale, vizavi de protecția datelor cu caracter personal și confidențialitatea și comunicațiile electronice;
- este esențială introducerea unor mecanisme performante de supraveghere și control asupra concursurilor sportive și asupra fluxurilor financiare;
- este nevoie de o transparență la nivel global a sectorului jocurilor de noroc online și a datelor autorizate sau nu, care pot dăuna din punct de vedere economic;
- publicitatea pentru jocurile de noroc este nestingherită nefiind controlată de reglementări care să o ajusteze sau să tempereze impactul de influențare a publicului vulnerabil deja. Din punct de vedere economic aici se poate sublinia o fisură în ceea ce privește integritatea imaginii legislative în această arie de impact.

La nivelul cooperării administrative aceasta:

- impune transparență fluxului de date dintre autoritățile de reglementare din statele membre pentru a favoriza un barter de informații care să implice crearea unui sistem unic de identificare a jucătorilor, stabilirea unor reguli de executare contra operatorilor ilegali, amploarea protecției consumatorilor, publicitatea responsabilă, realizarea listelor albe și negre, combaterea aranjării meciurilor și setarea unor sisteme de autoexcludere care să conțină limite financiare și de timp cu caracter personal valabile în spațiul UE, încurajarea expertizei realizate de persoanele autorizate;
- solicită includerea în grupurile de experți a specialiștilor în domeniul dependenței de jocurile de noroc și a practicării patologice a acestora;
- este necesară maniera prin care experții naționali din domeniul social al sănătății specializați în practicarea patologică a jocurilor de noroc și comportamentelor problematice conectate cu acestea pot coopera în timp util;
- acțiunile de combatere a aranjării meciurilor trebuie să fie aliniate la normele și legislația privind protecția datelor la nivel național și european;
- ar trebui armonizate regimurile fiscale naționale pentru serviciile de jocuri de noroc în vederea prevenirii facilităților fiscale disproporționale care ar putea favoriza accentuarea serviciilor de jocuri de noroc online.

Se pot lua în calcul o serie de sugestii care pot îmbunătăți contextul negativ cu tente suspicioase de derulare a activității jocurilor de noroc:

e) protejarea minorilor de jocurile de noroc ar trebui să rămână un scop prioritar; este necesară o monitorizare relevantă pentru a bloca utilizatorii neidentificați și jucătorii minori să acceseze online produsele din domeniul jocurilor de noroc;

f) sunt necesare anumite cursuri de instruire la nivel școlar care să familiarizeze tinerii cu spațiul media și să îi ajute să se menajeze de impactul dependenței de jocurile noroc online;

g) este necesară educarea și consilierea părinților în sensibilizarea pe tema jocurilor de noroc și a rezultatelor nefaste din rândul minorilor;

Nu trebuie omis nici impactul bugetar pe care îl au activitățile de jocuri de noroc. Acestea aduc o contribuție destul de semnificativă la bugetul statului.Conform unui studiu GFK si economica.net, numai în 2019, această industrie a depășit pragul de 2 miliarde de euro ca venituri în România.

Legislația românească în domeniul jocurilor de noroc, conform sitelui oficial al Oficiului Național pentru Jocuri de Noroc, se bazează pe următoarele acte normative:

- **Instrucțiunea nr.1 din 2016** privind modul de completare a formularelor și registrelor obligatorii, utilizate în domeniul jocurilor de noroc, conform art.3 din Ordinul

președintelui ONJN nr.135/2016, publicat în Monitorul oficial al României, Partea I, nr.479 din 28 iunie 2016.

- **Ordonanța de urgență nr.42 din 07 octombrie 2015** pentru modificarea și completarea unor acte normative din domeniul jocurilor de noroc publicată în Monitorul Oficial, Partea I, nr.747 din 14 octombrie 2015.
- **Legea nr.124 din 29 mai 2015** privind aprobarea Ordonanței de urgență a Guvernului nr.92/2014 pentru reglementarea unor măsuri fical-bugetare și modificarea unor acte normative.
- Hotararea de Guvern nr.644 din 28 august 2013 pentru modificarea si completarea Normelor metodologice de aplicare a Ordonantei de Urgenta a Guvernului nr.77/2009 privind organizarea si exploatarea jocurilor de noroc, aprobate prin Hotararea de Guvern nr.870/2009.
- **Hotărârea de Guvern nr.870 din 29 iulie 2009** pentru aprobarea Normelor metodologice de aplicare a Ordonanței de urgență a Guvernului nr.77/2009 privind organizarea și exploatarea jocurilor de noroc.

Concluzii

Acest domeniu al jocurilor de noroc a avut o crestere fulminanta in ultimii ani, pe masura ce legislatia in vigoare a fost modificata si piata jocurilor de noroc a devenit un mediu mult mai bun atat pentru jucatori, cat si pentru stat, care colecteaza taxe si impozite mai mari.

Daca în anul 2013, profiturile totale generate la nivel naţional erau de aproximativ 166 de milioane de lei, în anul 2019 au crescut de peste 5 ori, ajungând la aproximativ 838 de milioane de lei. Conform unui studiu realizat de GfK Romania, 15% din totalul populaţiei de peste 18 ani a jucat cel puţin o dată în ultimul an la jocuri de noroc de tip loto, casino, pariuri sportive, jocuri de tip slot machines sau jocuri de cărţi.

In general, românii care joacă cel mai frecvent au vârste între 18 si 24 de ani şi sunt bărbaţi necăsătoriţi. De altfel, un sfert dintre bărbaţii majori din România au recunoscut ca au practicat cel puţin o dată în ultimul an activităţi de jocuri de noroc. In schimb, numărul femeilor trecute de 18 ani ce au jucat la jocuri de noroc este de 7 la sută.

Din această industrie, cele mai frecventate sunt agenţiile de pariuri sportive online. Jucătorii au cote mai bune decât la agenţiile terestre, posibilităţi mai multe de pariere, beneficiază constant de bonusuri şi pot urmări prin live stream evenimentele pe care pariază.

Este însă indicat ca jucătorii sa verifice lista agenţiilor de pariuri autorizate în ţara noastră înainte de a incepe să joace. Conform legislaţiei în vigoare, persoanele care joacă la agenţii sau cazinouri care nu sunt autorizate de Oficiul National pentru Jocuri de Noroc riscă o amendă între 5 si 10 mii de lei.

Românii spun că apelează la jocuri de noroc din dorinţa de a se distra sau relaxa. Acesta este şi scopul general al jocurilor de noroc, însă există şi cazuri în care unii români au căpătat o dependenţă şi au ajuns să joace sume mari de bani.

Tocmai din acest motiv, legislaţia a fost schimbată, iar operatorii jocurilor de noroc au creat programe speciale pentru a combate dependenţa. In plus, şi statul colectează sume de bani din partea operatorilor pentru a crea programe ce au ca scop această luptă împotriva dependenţei.

Din datele cunoscute la nivelul anului 2019, aproximativ o suta de mii de români au fost dependenţi de jocuri de noroc.

Referințe bibliografice:

1. Byron Sharp – *Cum cresc brandurile*, Ed. Act si Politon, 2018
2. Gârdan Iuliana Petronela, *Planul de marketing*, de la obiective la rezultate, Editura *Universitară*, Bucureşti, 2017.
3. Gershoff, Andrew D.; Kivetz, Ran; Keinan, Anat. Consumer response to versioning: How brands' production methods affect perceptions of unfairness. *Journal of Consumer Research*, 2012, 39.2: 382-398.
4. Gurgu Elena, *Comunicare integrata in marketing – Note de curs si aplicaţii*, Editura *Fundaţiei România de Mâine*, Bucureşti, 2019.
5. Gurgu Elena, *Discurs corporatist şi tehnici de persuasiune*, Editura *Fundaţiei România de Mâine*, Bucureşti, 2018.
6. Gurgu Elena, *Strategii si tactici de relatii publice,* Editura *Fundaţiei România de Mâine*, Bucureşti, 2018.
7. Hutt, Michael,D; Spech,Thomas W, *Business Marketing Management a strategic view of industrial and organizational markets*-South-Western, 2014
8. Hutt, Michael,D; Spech,Thomas W, *Business Marketing Management a strategic view of industrial and organizational markets*-South-Western, 2014
9. Jelev Viorica, Marketing turistic, Editura *Fundaţiei România de Mâine*, Bucureşti, 2017.
10. Jelev Viorica, Marketingul evenimentelor, Editura *Fundaţiei România de Mâine*, Bucureşti, 2018.
11. Jelev Viorica, Marketingul serviciilor, Editura *Fundaţiei România de Mâine*, Bucureşti, 2013.
12. Michaelson, Gerald A.-Sun Tzu - *Strategii de Marketing:12 Principii Esenţiale Pentru Câştigarea Bătăliei de Atragere a Clienţilor*, Brandbuilders, 2006
13. Pistol Gheorghe, Marketing, Ediţia a V-a, Editura *Fundaţiei România de Mâine*, Bucureşti, 2008.
14. Popescu Cecilia, *Comunicarea în marketing: concepte, tehnici, strategii*, Editura *Uranus*, Bucureşti, 2003.
15. https://www.grigo-cu-reclamele.com/post/reclamele-la-pariuri-%C8%99i-p%C4%83c%C4%83nele-etice-sau-nu
16. https://www.facebook.com/winbetgamingclub/?epa=SEARCH_BOX
17. http://onjn.gov.ro/wp-content/uploads/Onjn.gov.ro/Rela%C8%9BiiPublice/informatii/Rapoarte-anuale-Legea-544/RAPORT%20ONJN%202019..pdf,
18. https://lege5.ro/Gratuit/he3dmmjwga/paragraful-al-vi-lea-jocurile-de-tip-slot-machine-norma-metodologica?dp=heydqmjsgyydo, articolul 75, alineat 3
19. www.insse.ro
20. http://onjn.gov.ro/relatii-publice/informatii-de-interes-public/rapoarte-de-activitate/
21. http://onjn.gov.ro
22. http://onjn.gov.ro/relatii-publice/informatii-de-interes-public/rapoarte-de-activitate/

Recenzie

„*Există economie și în pandemie. Studii și analize*” de Mircea Coșea
Editura Fundației România de Mâine, București, 2021
Conf.univ.dr. Aurelian Virgil BĂLUȚĂ

Editura Fundației România de Mâine a avut la începutul anului 2021 lansarea unei noi cărți de excepție a profesorului Mircea Coșea „*Există economie și în pandemie. Studii și analize*” de Mircea Coșea.

Nu este o noutate pentru cititori că profesorul Mircea Coșea scrie despre fapte sau evenimente care se petrec în fața ochilor noștri. Aduce argumente din teorie atunci când sunt necesare pentru a explica procesele economice respectivede care ne-am lovit și pe care există riscul să le interpretăm eronat. Deoarece realitatea economică a României şi a lumii întregi a fost marcată în anul 2020 de pandemie, nu ne surprinde să găsim în paginile cărții profesorului Mircea Coşea „*Există economie și în pandemie. Studii și analize*” prioritar trimiteri la acest nou tip de criză.

Cititorii vor găsi abordate în carte numeroase probleme deosebit de interesate privind parcursul economiei naționale sau a celei internaționale. Fiecare studiu din carte poate fi definit ca o prelegere care ne conduce la noi certitudini sau la întrebări pentru clarificarea datelor anterioare cunoscute. Prezint mai jos câteva aspecte considerate de mine relevante pentru noua cartea „ *Există economie şi în pandemie. Studii şi analize*”.

Profesorul Mircea Coşea rămâne consecvent cu principiul prezentării numai a adevărului, oricât de dureros ar fi. Ne va fi mai uşor să-l acceptăm când facem efectiv saltul de la citirea la înţelegerea textelor sale. În acest sens, un aspect important, raportul dintre răul provocat de pandemie şi cel generat de criza economiei, este sintetizat dureros de real în mai multe eseuri:

-de pandemie murim repede dar de criza economică murim chinuitor de încet

-amândouă crizele sunt letale: prima (cea sanitară) omoară acum, cea de-a doua (cea economică) omoară mai târziu, ceea ce ne obligă să le acordăm aceeaşi atenţie

Pentru ce va fi după pandemie, Mircea Coșea face diferența între “*supraviețuirea temporară a economiei”* și “*revenirea ei la creștere economică”*, între “*relansare economică”* şi “*reconstrucție* sau *restartare”*

Una din axiomele deja consecrate ale economistului Mircea Coșea este aceea că ***în centrul economiei este omul***. Chiar şi atunci când scrie despre diferite evoluții politice sau economice globale, cum ar fi de exemplu Brexit, omul rămâne referențialul de bază. Brexitul este în viziunea domniei sale „ *un eveniment marcant al acestui secol, nu numai prin apariția lui neașteptată, dar ale cărui consecințe economice, politice, sociale, culturale imediate, inclusiv pe termen lung interesează ...în extrem de multe cazuri chiar destine individuale”*. De asemenea, tot punând omul în centrul analizei, avem formularea “*cifrele sunt importante numai atunci când reprezintă expresia cuantificată a unei structuri logice și ordonate a ideii de dezvoltare, progres și bunăstare”*.

Printre elementele de noutate ale cărții „*Există economie și în pandemie. Studii și analize*” găsim explicarea mecanismelor de propagare a crizei economice în condiții de pandemie: impactul pandemiei “*este imposibil de evitat în totalitate, dat fiind amploarea globală a fenomenului”.* De asemenea putem înțelege diferența dintre criza pandemică a anului 2020 și crizele economice majore anterioare (cum ar fi criza subprime din 2007, criza de supraproducție din 1929). Avem o definire a crizei din pandemie: este o *criză a pieței*, mai exact “*o criză a blocajului mecanismului pieței,* care *perturbă dramatic ciclul esențial al actului economic producție, distribuție, consum”.*

Găsim în carte trimiteri inclusiv la probleme majore care s-au intersectat cu pandemia şi au în continuare un rol important în viaţa noastră de zi cu zi. În ceea ce priveşte modelul Uniunii Europene, profesorul Mircea Coşea îl descrie într-un limbaj adecvat şi sugestiv pentru esenţa sa. Spune despre modelul confederaţiei din care face parte şi România că *este un model de factură win-win, fără însă a putea asigura egalitatea dintre win şi win. Toți câștigă, dar în proporții diferite. Important este că nimeni nu pierde.* Vom înţelege astfel uşor că ne putem aştepta la sprijin din partea forurilor comunitare dar nu putem pretinde aceleaşi beneficii ca statele membre dezvoltate.

Recomand cu multă căldură şi sinceritate cititorilor cartea „*Există economie și în pandemie. Studii și analize*" a unuia din cei mai apreciați economiști din România, Mircea Coșea. Vor avea în faţă un adevărat manual de economie aplicativă.

UNIVERSITATEA *SPIRU HARET*
FACULTATEA DE ŞTIINŢE ECONOMICE, BUCUREŞTI
CENTRUL DE CERCETĂRI APLICATE ÎN ECONOMIE

CONFERINŢA ECONOMICĂ NAŢIONALĂ

THE NATIONAL ECONOMIC CONFERENCE

- CEN 2021 -

DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI ROMÂNEŞTI PE TIMP DE CRIZĂ

SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE ROMANIAN ECONOMY IN TIMES OF CRISIS

BUCUREŞTI, ROMÂNIA

18 - 19 mai 2021

BUCHAREST, ROMANIA
18 - 19 May 2021

PROGRAM

Marți, 18 mai 2021

09.00 - 12.00 Sesiunea plenară, on - line

Moderatori: Prof. univ. dr. **Maria ANDRONIE**
Conf. univ. dr. **Mariana IATAGAN**
Prof. univ. dr. **Luminița IONESCU**
Prof. univ. dr. **Manuela EPURE**

Cuvânt de deschidere:

- Prof. univ. dr. **Maria ANDRONIE**, Prorector Universitatea Spiru Haret
- Conf. univ. dr. **Mariana IATAGAN**, Decanul Facultăţii de Ştiinţe Economice Bucureşti

1. *Comportamentul consumatorilor in pandemia Covid 19/ Consumer behaviour in the Covid pandemic 19,* Prof. univ. dr. **Manuela EPURE,** Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Ştiinţe Economice, Bucureşti
2. *Digitalizarea în contabilitate în epoca post-COVID-19 Digitalization in Accounting in a Post-COVID-19 Era*, prof univ dr **Luminița IONESCU**, Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Ştiinţe Economice, Bucureşti
3. *Acordul privind ieșirea Regatului Unit al Marii Britanii din Uniunea Europeană bariera sau oportunitate pentru Romania/Agreement on the United Kingdom's exit from the European Union barrier or opportunity for Romania*, conf. univ. dr. **Roxana-Daniela PĂUN**, Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Ştiinţe Juridice, Politice şi Administrative, Bucureşti
4. *Adaptarea managementului afacerilor la provocările modificării comportamentului consumatorului ca urmare a crizei covid-19/ adapting business management to the challenges of changing consumer behavior as a result of the covid-19 crisis,* conf univ dr **Daniel GÂRDAN**, econ. dr **Ecaterina GHIȚĂ**, conf univ dr **Petronela GÂRDAN**, Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Ştiinţe Economice Bucureşti
5. *Racordarea Republicii Moldova la conceptul economiei circulare/ Connecting the Republic of Moldova to the concept of the circular economy*, econ dr **Victoria IORDACHI,** econ dr **Viorica POPA** - INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE - CHIȘINĂU
6. *Supravegherea ciber-fizică a angajaților ca modalitate sustenabilă de creștere economică/ Cyber-physical surveillance of employees as a sustainable way of economic growth*, conf univ dr **George LĂZĂROIU**, Univ. Spiru Haret, Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Ştiinţe Economice, Bucureşti

INTERNATIONAL SPEAKERS

AGIL VALIYEV, PhD Malmo University, Azerbaijan Tourism and Management University, Baku

SABYASACHI RATH, Dean, Vishwa Vishwani School of Business, Hyderabad, India

STEPHEN I. TERNYIK, Professor at School of Management Zug, Switzerland

12.30 - 17.00 Prezentarea lucrărilor pe secţiuni

Secţiunea 1: Contabilitate şi Finanţe, on-line

Moderatori: Conf. univ. dr. **Floarea GEORGESCU**
Conf. univ. dr. **Dragoș UNGUREANU**
Conf. univ. dr. **Mihai ANDRONIE**

1. *Sistemele informatice şi managementul riscurilor /* I*nformation systems and risk management*, prof. univ. dr. **Mareș Marius Daniel,** Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Ştiinţe Economice, Bucureşti, **c**onf. univ. dr. **Mareș Valerica** ASE București
2. *Tendințe actuale cu privire la tratamentul contabil al certificatelor verzi/ Current trends regarding the accounting treatment of green certificates,* lector univ dr **Liana GĂDĂU**, Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Ştiinţe Economice, Bucureşti
3. *Impactul pandemiei covid-19 asupra creșterii economice a României/The impact of the covid-19 pandemic on romania's economic growth,* lector univ dr **Marinela GEAMĂNU**, conf univ dr **Lăcrămioara HURLOIU,** conf univ dr **Bianca RUSU,** conf univ dr **Iulian HURLOIU,** Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Ştiinţe Economice, Bucureşti
4. *Doctrina și deontologia profesională în misiunea de examinare a contabilității, întocmirea, semnarea şi prezentarea situaţiilor financiare/Doctrine and professional ethics in the mission for the examination of the accounting, the preparation, the signing and the presentation of the*

financial statements, conf univ dr **Floarea GEORGESCU,** Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Ştiinţe Economice, Bucureşti

5. *Digitalization in Accounting Education in a Post-COVID-19 Era/Digitalizarea educației contabile în epoca post-COVID-19,* prof univ dr **Luminița IONESCU,** Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Ştiinţe Economice, Bucureşti**, ec Aurel ANDREI**, președinte CECCAR București
6. *Studii de caz privind tratamentul contabil prescris instrumentelor financiare/ Case studies on the accounting treatment prescribed to financial instruments*, conf univ dr **Lucian ILINCUȚĂ,** conf univ dr **Lăcrămioara HURLOIU,** conf univ dr **Bianca RUSU,** Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Ştiinţe Economice, Bucureşti
7. *Organizarea activităţii de control financiar preventiv la nivelul instituţiilor publice/ Organization of preventive financial control activity at the level of public institutions*, conf univ dr **Lăcrămioara HURLOIU,** conf univ dr **Lucian ILINCUȚĂ,** conf univ dr **Iulian HURLOIU,** lector univ dr **Marinela GEAMĂNU,** Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Ştiinţe Economice, Bucureşti
8. *Mecanisme automate de asigurare a sustenabilității financiare în sistemele de pensii/Automatic mechanisms to ensure financial sustainability in pension systems,* conf univ dr. **Luise Mladen Macovei,** Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Ştiinţe Economice, Bucureşti
9. *Programul Operaţional Educaţie şi Ocupare (POEO) 2021-2027 – furnizor de resurse umane mai bine pregătite pentru economie și pentru sistemul militar din România/ Operational Programme Education and Employment (POEO) 2021-2027 – provider of human resources better prepared for the economy and for the military system in Romania*, prof univ dr **Dumitru NICA,** Universitatea *Spiru Haret,* drd. **IORGA Dragoș-Adrian**, OIR POSDRU REGIUNEA BUCUREȘTI-ILFOV
10. *Fondurile europene - resurse financiare consistente și potențiale beneficii ale acestora pentru ministerul apărării naționale/ european funds - consistent financial resources and their potential benefits for the ministry of national defense***,** prof univ dr **Dumitru NICA,** Universitatea *Spiru Haret,* drd. **NITU (CHITAFES) Carmen-Gabriela,** Ministerul Investițiilor și Proiectelor Europene
11. *Contabilitatea de angajamente – probleme de raportare financiară conform standardelor internaționale de contabilitate/ Accrual accounting – financial reporting problems according to international accounting standards*, conf univ dr **Bianca RUSU,** conf univ dr **Iulian HURLOIU,** conf univ dr **Lucian ILINCUȚĂ,** conf univ dr **Lăcrămioara HURLOIU**, Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Ştiinţe Economice, Bucureşti
12. *Business de criză- cum trec firmele românești peste efectele crizei COVID/ Business crisis- how Romanian firms get over the effects of the COVID crisis*, lector univ dr **Anca UNGUREANU,** lector univ dr **Adrian UNGUREANU,** Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Ştiinţe Economice, Bucureşti
13. *Relansarea economică prin mecanismul european de redresare și reziliență/ Economic Reboost Through Recovery and Resilience European Mechanism***,** conf univ dr **Dragoș UNGUREANU,** Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Ştiinţe Economice, Bucureşti

Secţiunea 2: Management şi Marketing, on-line

Moderatori: Conf. univ. dr. **Daniel GÂRDAN**
Conf. univ. dr. **Elena GURGU**
Lector univ. dr. **Anca UNGUREANU**

1. *Impactul pandemiei de COVID-19 asupra economiei globale și regionale/ Impact of COVID-19 pandemic on global and regional economy,* conf univ dr **Eugen GHIORGHIȚĂ,** conf univ dr **Cristian UȚĂ**, Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Ştiinţe Economice, Bucureşti
2. *Contribuția Guvernului Orban la dezvoltarea durabilă a economiei românești pe perioada crizei determinate de pandemia Covid 19/ The contribution of the Orban Government to the sustainable development of the Romanian economy during the crisis caused by the Covid pandemic 19*, conf univ dr. **Aurelian BĂLUȚĂ**, Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Ştiinţe Economice, Bucureşti

3. *Managementul deşeurilor, componenta a economiei circulare. Comparaţie românia- eu/ Management of desources, component of economy circular. Romania-eu compariton,* conf univ dr **Rocsana BUCEA Manea Ţoniş,** prof univ dr **Luminița PISTOL,** conf univ dr **Elena GURGU**, Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Ştiinţe Economice, Bucureşti
4. *Evoluția antreprenoriatului românesc în pandemie/* E*volution of the romanian antreprenoriate in pandemy*, lector univ dr **Raluca CREȚOIU,** asist univ dr **Ana Maria MIHALI,** Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Ştiinţe Economice, Bucureşti
5. *Obiective de dezvoltare durabila in context pandemic/ Sustainable development goals in pandemic context*, conf univ dr **Diana CRĂCIUNAŞ,** Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Ştiinţe Economice, Bucureşti
6. *Sisteme integrate de management pe timp de criza/ Integrated management systems in times of crisis,* conf univ dr **Iulian HURLOIU,** conf univ dr **Lucian ILINCUȚĂ,** conf univ dr **Bianca RUSU**, lector univ dr **Marinela GEAMĂNU,** Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Ştiinţe Economice, Bucureşti
7. *Dezvoltarea economico-durabilă cu ajutorul capitalului intelectual/ Sustainable economic development through intellectual capital,* lector univ dr **Raluca DUMITRU,** Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Ştiinţe Economice, Bucureşti
8. *Leadership performant pentru o dezvoltare durabilă a calității și abordării pe baze etice a mediului academic românesc/ Performant leadership for a sustainable development of the quality and ethical approach of the romanian academic environment,* conf univ dr **Elena GURGU,** prof univ dr **Luminița PISTOL,** conf univ dr **Aurelian BONDREA,** conf univ dr **Rocsana BUCEA Manea Ţoniș,** Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Ştiinţe Economice, Bucureşti**,** conf univ dr **Cezar BRAICU,** Universitatea Hyperion**, Ioana Andreea GURGU**, Univ. București, Facult de Psihologie (student)
9. *Identitatea, imaginea unei entități, fundamentarea deciziei în contextul globalizării economice/ Identity, image of an entity, foundation of the decision in the context of economic globalisation*, prof univ dr **Marius Daniel MAREȘ,** Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Ştiinţe Economice, Bucureşti, conf univ dr **Valerica MAREȘ**, ASE București
10. *Statul român - implicatii sociale si economice, responsabilitate sociala si civica in perioada actualei crize medicale si economice/ Romanian state - social and economic implications, social and civic responsibility during the current medical and economic crisis***,** conf univ dr Mariana **IATAGAN,** conf univ dr **Raluca ZORZOLIU,** Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Ştiinţe Economice, Bucureşti
11. *Tendințe privind calificarea forței de muncă în România în contextul noilor transformări ale pietei muncii/ Trends on the qualification of the workforce in Romania in the context of new labour market transformations,* prof univ dr **Daniela PAȘNICU,** Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Ştiinţe Economice, Bucureşti

PROGRAM

Miercuri, 19 mai 2021

Secţiunea 3: STUDENŢI ŞI MASTERANZI[1]

10.00 – 14.00 Prezentarea lucrărilor, on-line

Moderatori: Prof. univ. dr. **Luminița IONESCU**
Conf. univ. dr. **Elena GURGU**
Lect. univ. dr. **Marinela GEAMANU**

1. **NIȚU Daniela**, CAEIP anul 2, coordonator științific – prof univ dr Luminița IONESCU, Lucrarea - Activitatea financiară în domeniul pieței farmaceutice din România/ Financial activity in the farmaceutic market in Romania
2. **TACHE Dumitru Mario**, CIG anul 2, coordonator științific – prof univ dr Luminița IONESCU, Lucrarea - Rolul managementului firmei prin aplicatii descentralizate pe Blockchain în epoca

post-COVID-19/ The role of company management through decentralized applications on Blockchain in the post-COVID-19 era

3. **MIHALACHE Mihaela - Veronica**, CAEIP anul 2, coordonator științific – conf univ dr Hurloiu Lăcrămioara Lucrarea - Impactul covid 19 asupra activităților economice în domeniul bancar/Covid 19 impact of the economic activities in the banking field
4. **DUCARU (PARASCHIV) Marioara**, CAEIP anul 2, coordonator științific – conf univ dr Hurloiu Lăcrămioara, Lucrarea - Responsabilitatea auditorului privind frauda și eroarea în auditul statutar/Auditor`s responsibility on the fraud and error in the statutory audit
5. **ROTARU (STAN) Angelica**, master AFC, coordonator științific – conf univ dr Lucian ILINCUȚĂ, Lucrarea – Criza pandemică de SARS-cov-2 provocare – prezent și viitor/SARS-cov-2 Pandemic crisis challenge – present and future
6. **SZILAGHY Irina**, anul 3 Marketing, coordonator științific – Conf univ dr Gârdan Daniel Adrian, Conf univ dr Gârdan Iuliana Petronela, Lucrarea - Noi tendințe ale consumului de jocuri de noroc în contextul pandemiei covid-19/ New trends in gambling consumption in the context of the covid-19 pandemic
7. **OBREJA Simona**, anul 3 Marketing, coordonator științific – Conf univ dr Gârdan Daniel Adrian, Conf univ dr Gârdan Iuliana Petronela, Lucrarea - Co-crearea valorii și importanța emoțiilor în prestarea serviciilor medicale/ Co-creation of value and importance of emotions in the provision of medical services
8. **NEGOIȚESCU Ermiona Adriana,** master AFC, coordonator științific – conf univ dr Georgescu Floarea, Lucrarea - Tranzacțiile între părți afiliate - Problematica prețurilor de transfer/Related party transactions – Transfer price issues
9. **BUSICESCU (Costache) Speranta Carmen,** master AFC, coordonator științific – conf univ dr Lucian ILINCUȚĂ, Lucrarea – Situațiile financiare între reglementare și dereglementare/ Financial statements between regulation and deregulation
10. **MOȚEI Laura - Florina, FLOREA Cătălin,** master AFC, coordonator științific – conf univ dr Lucian ILINCUȚĂ, Lucrarea – Antreprenoriat - Persoană Fizică Autorizată versus SRL/ Entrepreneurship – Self-employed Person versus LTD
11. **COSTACHE Marian**, Specializarea Management , Anul 3, Coordonator științific: Conf. univ. dr. Costin LIANU, Lucrarea – Transformarea digitală bazată pe tehnologiile ERP. Provocări în România/ Digital Transformation Based on ERP Technologies. Challenges in Romania
12. **DOBRA Maria-Ioana,** Master MRPA, Coordonator științific: Conf. univ. dr. Eugen Ghiorghiță, Lucrarea – Aprofundări privind piața industriei turistice și hoteliere în contextul pandemiei de COVID-19/ Insights into the turism and hotel industry market in the context of the COVID-19 pandemic
13. **LEU ȚÂRLEA Mirela,** Master MRPA, Coordonator științific: Conf. univ. dr. Elena Gurgu, Lucrarea – Aprofundări privind piața suplimentelor alimentare în contextul pandemiei de SARS-COV-2/ Insights on the food supplements market in the context of the SARS-VOC-2 pandemic
14. **MĂCIUCĂ Bogdan Cătălin**, Marketing IF, Coordonator științific: Conf. univ. dr. Cristian Uță, Lucrarea – O nouă filosofie a percepţiei marketingului prin analiza piaţei produselor de amenajări interioare in context pandemic/ A new philosophy of marketing perception by analyzing the market of interior design products in a pandemic context
15. **MIȚESCU (GHEORGHE) Raluca Ioana**, MANAGEMENT ID, An II, Coordonator științific conf univ dr Elena Gurgu: Lucrarea – Etica managerială – aspecte ale uzurii morale planificate, ale utilizării neetice a roboților în activitățile curente ale firmelor și ale unor forme de sclavagism modern întalnite în activitatea anumitor companii/ Managerial ethics - aspects of planned obsolescence, of the unethical use of robots in the current activities of companies and of some forms of modern slavery encountered in the activity of certain companies
16. **NEACȘU (BUZEA) Dorina**, MANAGEMENT IF, Coordonator științific: Prof. univ. dr. Gheorghe ZAMAN, Lucrarea – Managementul investiţiilor în instituţiile publice/ Investment management in public institutions
17. **DOVAL (NEGULESCU) Oriana Helena**, MANAGEMENT ID, Coordonator științific: Asist. univ. dr. Ana Maria MIHALI, Lucrarea – Aspecte ale nerespectarii principiilor eticii în

managementul organizațiilor/ Aspects of non-compliance with ethical principles in the management of organizations

18. **TURENSCHI Marius Petrică**, Specializarea Marketing IF, Coordonator științific: Conf. univ. dr. Raluca ZORZOLIU, Lucrarea – Analiza aprofundată a evoluției firmelor de pe piața jocurilor de noroc din perspectiva tehnicilor de promovare utilizate/ In-depth analysis of the evolution of companies on the gambling market from the perspective of the promotion techniques used
19. **VASILICA Ana-Maria,** Master MRPA, Coordonator științific: prof. univ. dr. Luminița Pistol, Lucrarea – Industria jocurilor de noroc pe plan national si international in contextul Pandemiei de COVID-19. Aspecte etice si legislative/ The gambling industry nationally and internationally in the context of the COVID-19 Pandemic. Ethical and legislative aspects
20. **DUMITRIU Cristina**, Master MRPA, Coordonator științific: prof. univ. dr. Manuela Epure, Lucrarea – Impactul Coronavirus (Covid-19) asupra industriei jocurilor de noroc online/ The impact of Coronavirus (Covid-19) on the online gambling industry