

Analele Universității *Spiru Haret*

Seria *Economie*
An I, nr. 2, 2002

**Probleme și dileme în teoria
și practica dezvoltării economice**

Editura Fundației *România de Mâine*,
București, 2003

Colectiv de coordonare:

- prof.univ.dr. **Ion Popescu**
- conf.univ.dr. **Victoria Firescu**
- lector univ.drd. **Mihaela Galiceanu**
- asist.univ.drd. **Anca - Mădălina Bogdan**
- asist.univ.drd. **Mihaela Cocoșilă**

© Editura Fundației *România de Mâine*, 2003
ISSN 1482 - 8336

Redactor: JANETA LUPU
Tehnoredactor: ELENA LACHE
Coperta: MARILENA BĂLAN
Procesare electronică: Ing. MIHAI IONAȘCU
Ing. SORIN DINCĂ

Bun de tipar: 12.03.2003; Coli tipar: 14,75
Format: 16/70 x 100

Editura și Tipografia Fundației *România de Mâine*
Splaiul Independenței, nr.313, București, Sector 6,
Oficiul Poștal 83
Telefon și Fax: 410 43 80; www.SpiruHaret.ro

CUPRINS

Alocuțiunea de deschidere	6
---------------------------------	---

I. COMUNICĂRI PREZENTATE ÎN PLENUL SESIUNII ȘTIINȚIFICE

Ion Popescu	Schimbări de paradigmă în știința conducerii	9
Victoria Firescu	Bugetarea costurilor-instrument de management eficient al firmei	15
Dan Trandafir	Corelații între contabilitatea financiară și contabilitatea managerială în unitățile de construcții-montaj	25
Anca - Mădălina Bogdan		
Marin Băbeanu	Tendințe în evoluția structurii de proprietate a economiei românești	31
Elena Marin		
Petru Barțaș	Necesitatea completării analizei financiare în concordanță cu schimbarea contabilității	37
Ion Roșu - Hamzescu	Economia electronică și implicațiile acesteia asupra economiei românești	41
Gheorghe Bică		
Cosmin Fratoșțițeanu		
Ana Popa	Politica monetară în perioada de tranziție	49

II. COMUNICĂRI PREZENTATE ÎN SECȚIUNILE SESIUNII ȘTIINȚIFICE

Leliana Caracaleanu	Precizări privind data plății obligațiilor bugetare prin debitarea contului plătitorului	57
Floriana Cojocaru	Cazuri particulare privind impozitul pe dividende	61
Gabriela Pitiș	Acordarea cotei de 15% cheltuieli profesionale contribuabililor, conform prevederilor O.G. nr. 73/1999 privind impozitul pe venit	63
Cicilia Ionescu	Dezvoltări în armonizarea standardelor contabile. Necesitatea armonizării contabile	67
Gheorghe Rusu	Proceduri de audit în medii de sisteme computerizate pentru băncile comerciale	75
Georgeta Oana Stanciu	Mecanismul operațiunilor de leasing și avantajele economice ale utilizatorilor	83
Nicușor Stanciu		
Matei Ghiță	Importanța adoptării „acquis”-ului comunitar în sistemul de control și de audit românesc	91
Emil Ghiță		
Georgeta Achimescu	Calculul și decontarea datoriilor la bugetul asigurărilor și protecției sociale	97
Dragoș Mihai Ipate	Activele necorporale – importantă sursă de valoare a firmei	105
N. Grigorie – Lăcrița	Eficiență și echitate în elaborarea politicii fiscale	115
Liliana Stângaciu		

I. Galiceanu	Selecția și antiselecția riscurilor în activitatea de asigurare	121
M. Galiceanu	Aplicarea convențiilor de evitare a dublei impunerii. Evitarea dublei impunerii în cazul profitului din afaceri....	125
Ovidiu Șerban Țuculină	Premisele auditului financiar de performanță ca o manifestare a profesiei libere	133
Anca - Mădălina Bogdan	Aspecte ale dezvoltării regionale și rurale în România	137
Mihaela Galiceanu	Raporturile manager – subordonați	143
Mihaela Cocoșilă	Managementul calității serviciilor ecologice	145
Cristina Barbu	Utilizarea indicilor de preț în măsurarea nivelului de trai și a puterii de cumpărare a populației	147
Ion Tomiță		
Anca Băndoi		
Marian Siminică		
Constantin Ciurlău	Analiza economică și echilibrul balanței de plăți externe în economia deschisă	153
Ilie Murașrița	Tendințe în procesul dezvoltării contemporane	161
Jenica Popescu	Probleme de drept internațional privat privind contractul de vânzare-cumpărare internațională	165
Nicu Florin Marcel		
Maria Sofia Pagarin		
Nicu Vintilă		
Nicolae Niculescu	Societățile transnaționale și globalizarea	175
Iuliana Pârvu	Raportul echitate – egalitate în economia de piață	179
Iulia Grecu	Dezvoltarea umană-durabilă și progresul economic și social	183
Pompiliu Constantinescu	Securitatea în comerțul electronic	187
Mădălina Constantinescu		
Simona Rotaru	Sistemul informatic integrat de conducere a sistemului electroenergetic național	191
Andy Ștefănescu	Tehnologia orientată obiect	195
Laura Ștefănescu	Tranzacționarea electronică la bursă	199
Mirela Ghiță	Prezentarea arhitecturii unui sistem client/server	203
Emilian Costache	Teoreme de existență pentru mulțimi de acumulare globale și domenii de maximă nedeterminare.....	207
Gheorghe Goanță	Modele statistico-matematice privind corelația fenomenelor în producție	213
Laura Ștefănescu		
Laura Ungureanu	Modelul ciclului comercial al lui Kaldor	223
Adina Tofan	Influența tehnicilor moderne de calcul în activitatea financiar-bancară	227
Mihai Ionașcu	Partiționarea și pregătirea hard disk-urilor pentru diferite sisteme de operare	233

În ziua de 25 mai 2001 a avut loc Sesiunea de comunicări științifice a cadrelor didactice și studenților de la Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Management Financiar-Contabil, Craiova. Au fost prezenți, susținând alocuțiuni și comunicări științifice, reprezentanți ai autorităților locale: Prefectura, Consiliul județean, Primăria, Administrația financiară, numeroase cadre didactice din învățământul de stat sau particular din București, Craiova, Câmpulung Muscel, Constanța, Râmnicu Vâlcea.

Alocuțiunea de deschidere a fost rostită de prof.univ.dr. Ion Popescu, Universitatea *Spiru Haret*.

Alocuțiunea de deschidere

Acțiunea umană, mai ales dacă aceasta dobândește dimensiune socială, devine, inevitabil, o veritabilă *filă de istorie* a memoriei colective, mai presus de subiectivismul celui care se încumetă să-i încrusteze slovele, sensurile. În fața unui adevăr indubitabil, ce nu mai trebuie demonstrat, chiar și persoanele cele mai echilibrate pot deveni vulnerabile în fața emoțiilor excesiv de apăsătoare. De la această regulă nu poate face excepție nici cel care vi se adresează, mai cu seamă că se află în Cetatea Băniei, în această frumoasă zi de primăvară, într-o dublă ipostază, ambele onorându-l deopotrivă. Una, de purtător al Mesajului prof. univ. dr. **Aurelian Bondrea**, rectorul Universității *Spiru Haret* și președintele Fundației *România de Mâine*, distinsul fiu al acestor meleaguri, unul din ctitorii învățământului particular modern din țara noastră. Cealaltă, de coleg al slujitorilor vieții universitare și academice românești prezenți în acest amfiteatru al cunoașterii.

În aceste împrejurări, îmi permit să salut, în numele Domnului Rector, pe cei de față, reprezentând conducerea Prefecturii, a Consiliului județean și a Primăriei, a instituțiilor bancare și financiare, a agenților economici și, nu în ultimul rând, a unităților de învățământ superior, de stat și particular, craiovean, apreciate pentru exigența și performanțele înregistrate de-a lungul timpului. Oltenia – binecuvântată de Dumnezeu și îmbrățișată cu tandrețe de razele blânde și prietenoase ale miticului Ra – a fost și rămâne un câmp deosebit de fertil, în care cultura și arta, frumosul și morala, prietenia și solidaritatea au amplificat ambiția și orgoliul fiicelor și fiilor săi. Să ne amintim cu pioșenie, adânc respect, cu mândrie de înaintași având dimensiunile și strălucirea aștrilor, precum: Mihai Viteazul, Tudor Vladimirescu, Theodor Aman, Petrache Poenaru, Constantin Brâncuși, , Nicolae Titulescu, Henry Coandă, Gogu Constantinescu, Alexandru Macedonski, Elena Farago, Alexandru Balaci, Marin Sorescu, Jean Negulescu ori Constantin Brăiloiu ale căror origini și fapte sunt strâns legate de aceste locuri. De altfel, istoria glorioasă a zonei, conjugată cu dorința fierbinte a localnicilor de a-și proba forțele în învățământul superior au determinat conducerea Universității *Spiru Haret* să înființeze, în urmă cu nouă ani, facultăți la Craiova și Râmnicu Vâlcea. După cum, pentru pregătirea studenților s-a apelat la reputați dascăli din București și din Craiova, iar rezultatele obținute au fost pe măsura așteptărilor celor care au avut încredere în noi.

Mulțumind pentru atenție, declar deschise lucrările primei sesiuni de comunicări științifice a cadrelor didactice și studenților din Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Management Financiar – Contabil, Craiova, nu înainte de a preciza că dezbaterile se vor desfășura în plen și pe secțiuni. Solicit, de asemenea, îngăduința de a felicita pe curajoșii noștri colegi, care s-au încumetat să organizeze într-un timp scurt această manifestare academică, semnând actul de naștere al *Analelor științifice haretiene* din urbea fanion a Olteniei, cum îndreptățit este considerată Craiova.

**I. COMUNICĂRI PREZENTATE ÎN PLENUL
SESIUNII ȘTIINȚIFICE**

SCHIMBĂRI DE PARADIGMĂ ÎN ȘTIINȚA CONDUCERII

Prof. univ. dr. **Ion POPESCU**

La început de ev nou, omenirea se înfățișează în **două ipostaze** cu valoare de paradigmă, aparent disjuncte, în realitate complementare, de tip sincronic.

Una optimistă și tonică, până la euforie, de uimire în fața neașteptatelor creații științifice și tehnice, a forței și inteligenței acțiunii umane.

Oameni politici și savanți de notorietate clamează, în context, nevoia raționalizării pe termen lung, a progresului și dezvoltării, a controlului umanist asu-pă perspectivele deschise de izbânzile fără precedent ale cunoașterii, facilitând descifrarea multora dintre tainele Universului, a mecanismelor care guvernează conexiunile și interacțiunile înregistrate între procesele din natură și din societate (fig.1).

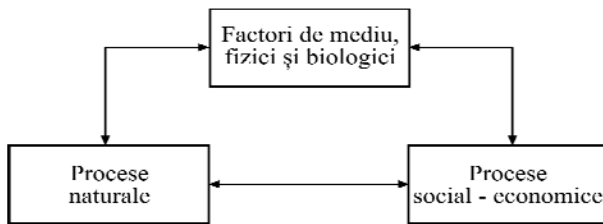


Fig.1

Din câte se știe, o perioadă îndelungată de timp, politologi și economiști au încercat – și se pare că, în bună măsură, au și reușit! – să acrediteze iluzia societății moderne, informatizată, bazată pe economia de piață, ca o entitate relativ stabilă și durabilă, generată de abundența produselor și de sporirea locurilor de muncă în sectoarele terțiar și cuaternar – al serviciilor și al activităților consacrate cercetării științifice și tehnologice adică. Realitățile actuale însă, aduc în prim plan adevăruri mult mai nuanțate și mai tulburătoare, nu neapărat contradictorii. Spre exemplu, sub impulsul creației umane, schimbările sunt deosebit de frecvente și de profunde, până la a fi radicale, iar consecințele pe termen mediu și lung, la scară națională, continentală și universală, reclamă **înlocuirea subiectivismului cercetătorului și al decidentului cu obiectivitatea și eficiența mijloacelor electronice de informare și de comunicare**. Trecerea de la gândirea analitică la alta de tip prospectiv, creativ (fig.2), în care travaliul omului este preluat de mecanisme sofisticate și performante, precum calculatorul, internet-ul și Web-ul, și-a dovedit cu prisosință viabilitatea, eficiența sub raport economic, tehnologic și ecologic.

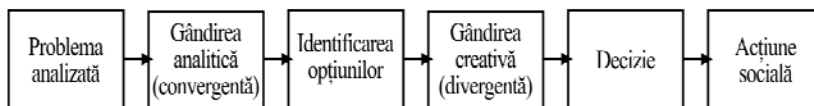


Fig.2

Desigur, mecanismele evocate sunt, la rândul lor, create de om, însă de îndată ce au dobândit capacitatea de a se reproduce determină reducerea semnificativă a resurselor umane implicate în activitatea de realizare a bunurilor și serviciilor solicitate de piață, devenind o sfidare reală în plan social. Dacă o coroborăm cu perspectiva epuizării premature a resurselor naturale tradiționale, cu precădere a celor neregenerabile și cu accentuarea dezechilibrelor economice și ecologice, și nu numai, induse de ignorarea sau pur-și-simplu de încălcarea deliberată a legităților care guvernează evoluția proceselor din natură și din societate, înțelegem mai bine semnificația semnalelor de alarmă lansate de cercetători și de politicieni deopotrivă. În asemenea circumstanțe, proiectarea viitoarelor structuri politice, sociale, economice și tehnologice, în armonie cu exigențele și cerințele momentului nu constituie un deziderat, ci, mai ales, un imperativ stringent, pentru a pune neîntârziat stavilă risipei de resurse, la nivel local și internațional. Un alt obiectiv de maximă importanță, ar fi acela al desfășurării unei activități mai eficiente și mai profesionale, la parametri calitativi superiori. Recunoaștem sau nu, există suficiente mărturii care arată că **economia viitorului va avea o altă configurație**, capabilă să estompeze și să elimine șocurile și disfuncționalitățile survenite în economia actuală, să asigure dezvoltarea durabilă sau sustenabilă. Este de așteptat ca informatica să pună în evidență o relație cu totul nouă între progresul tehnic, pe de o parte, și progresul economic și cel social, pe de alta. Cum în **economia informațională valoarea se amplifică prin cunoaștere**, înseamnă că **teoria valorii bazată pe muncă va fi înlocuită cu alta de tip nou**, bazată pe cunoștințe relevante. Specialiștii în domeniu susțin că, tranziția de la societatea industrială la cea informațională, are anumite particularități, dintre care cele mai semnificative sunt :

* **societatea informațională este o veritabilă realitate, nu o abstracție intelectuală** sau un „mof” al cercetătorilor în pană de subiecte;

* **inovațiile și invențiile survenite în sistemul de comunicare și în tehnologia calculatoarelor electronice vor accelera ritmul schimbării**, înlăturând privilegiul informațional;

* **modificarea radicală a formării profesionale**, în care instrucția permanentă și la distanță, megauniversitățile vor deveni preponderente.

În încheierea considerațiilor de ordin general, se poate afirma că, paradigma științifică a epocii moderne se încheagă în jurul cercetărilor din biologie, cibernetică și informatică, urmând ca descoperirile și conceptele respective să fie extinse și în analizele din alte domenii ale acțiunii sociale. După cum, calitatea omului de creator al valorilor se extinde și asupra activității sale practice sau a praxisului, pentru a folosi un termen academic, ceea ce face ca adevărul, binele și frumosul să devină realități induse, facilitând interogația filozofico-existențială.

Cea de a doua ipostază este mai ponderată, dacă nu de-a dreptul pesimistă, **de îngrijorare** generată de **veritabilele îndoieli și angoase** stârnite de exacerbarea consumismului și de capacitatea distrugătoare a armelor acumulate, dar și de **dorința mai puternică decât oricând de a sluji rațiunea, siguranța, pacea, înțelegerea**. Este de domeniul evidenței că, în momentul de față, știința nu poate progresa în afara interacțiunii cu economia, politica, filozofia ori etica. Dincolo de voința celor care pretind a fi artizani ai societății viitorului, devine tot mai vizibilă logica dominației generalului asupra particularului, a sincronismului asupra istoricului, a socialului asupra individualului, în care construcția cognitivă predomină reproducerea. În acest context, valorile universale precum : adevărul, binele, fru-

mosul asigură funcționalitatea rațională care ne poate salva de la pieire. Pentru a se ajunge la **eficiența acțiunii sociale** însă, motivația cercetătorilor și a decidenților, eliberați de prejudecăți și de complexe, trebuie transformată în automotivația celor chemați să înlătuiască obiectivele preconizate, proces ce nu poate deveni operațional decât dacă are la bază un sincronism al aspirațiilor, intereselor și opțiunilor cvasigenerale. Este în afara oricărui dubiu că, implicarea deplină, profesionistă și responsabilă, în reducerea timpului de realizare a obiectivelor și în creșterea parametrilor calității, sporește semnificativ dacă obiectivele sunt percepute și coincid cu nevoile sociale reale.

Analiza comparată a celor două ipostaze sau stări de spirit arată că, societatea contemporană, se caracterizează prin schimbări radicale și continue, **inducând o gândire și o acțiune de tip prospectiv.**

Pe de o parte, în domeniul instrucției, al **pregătirii și formării profesioniștilor** în spiritul cerințelor și al exigențelor viitoare, în care pregătirea permanentă, sub forma învățământului la distanță, și capacitatea de adaptare la condițiile activității concrete sunt definitorii, hotărâtoare pentru integrarea profesională și socială fără șocuri semnificative. Așadar, standardele performanței managementului universitar (fig.3) sunt proporționale cu productivitatea și cu eficiența, în general, cu prestația absolvenților de îndată ce au fost angajați.

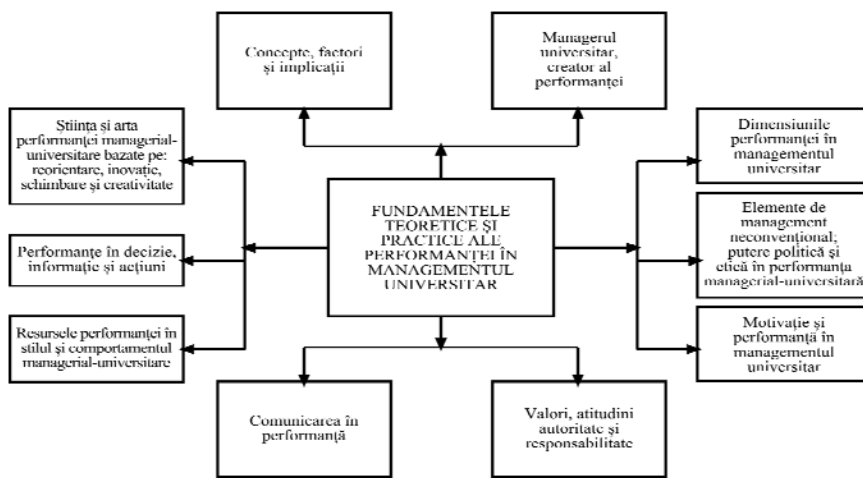


Fig.3

Dintre tendințele previzibile în organizarea și funcționarea vieții universitare s-ar putea enumera:

* **Creșterea dependenței față de noile tehnologii informatice și de comunicare** – calculatoare electronice, internet și Web; pentru țările industrializate se estimează un ritm de dezvoltare cu 25% a învățământului la distanță;

* **Îmbogățirea substanțială a cunoașterii** (informațiilor), ca urmare a dezvoltării fără precedent a cercetării și publicisticii universitare, în domenii precum: biologia, matematica, informatica;

* **Sporirea semnificativă a cheltuielilor pentru învățământ și a numărului de absolvenți**, apreciindu-se că în anul 2020 vor fi peste un miliard de absolvenți, comparativ cu doar câteva milioane în 1920;

* **Apariția unor noi tipuri de instituții ale învățământului superior:** megauniversități (există deja China TV University cu 530.000 de studenți, Anadolu University of Turkey cu 520.000 și California State University cu 390.000), universități pentru profit, virtuale, corporatiste, locale care au costuri reduse ș.a.; devine previzibilă educația transnațională;

* **Dispariția în câțiva ani a graniței între învățământul superior public și cel particular**, concomitent cu profesionalizarea învățământului universitar.

Pe de altă parte, în **organizarea și conducerea activității agenților economici și instituțiilor financiar-contabile**, în care ar trebui să regăsim virtuțile **managementului strategic prospectiv, creativ, inovațional, de tip neconflictual**, caracterizat de eficiența economică, tehnologică, ecologică și, de ce nu, etico-morală, raportată la timp și la domeniul specific al activității. Se poate deduce că, asemenea evoluții vor determina schimbări radicale în societate, precum accelerarea dezvoltării științifice, care va generaliza: diseminarea rapidă a informației și a tehnologiei comunicării; globalizarea culturală și a competiției politice, sociale, economice; apariția societății cunoașterii și a **managementului cunoașterii** (fig.4) polarizat pe dezvoltarea capitalului intelectual.

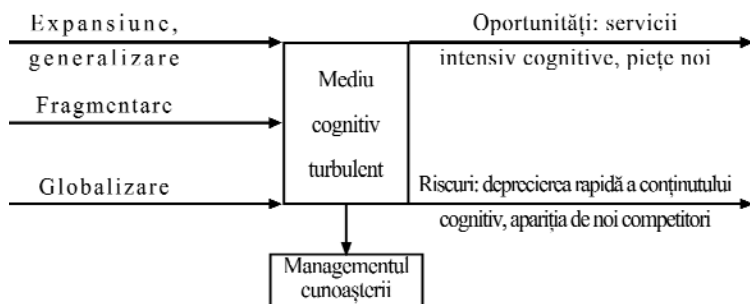


Fig.4

Desigur, practicarea acestui tip de management va caracteriza cele două alternative ale dezvoltării economice apărute la orizont, respectiv **economia tranzacțională** a unei lumi interconectate și **economia relațională** a conceptelor vizând evoluția social-economică, aceasta din urmă lăsând să se întrevadă șansa de a rezista mai mult în timp. În consecință, într-o economie organizațională, în care esența activității desfășurate o reprezintă agenții economici, publici ori particulari, **aceste părți componente elementare nu se mai află în conflict cu societatea**. Dimpotrivă, se implică în eliminarea oricărui semn de ostilitate, prin fundamentarea și aplicarea legislației care să facă mai prietenos mediul de afaceri. Mai mult decât atât, între economia națională și agenții economici apar intercorelații care vor conduce la un **concept moral**, conducând la concluzia că **managementul va deveni factorul primordial al progresului economic și social**. În mai puține cuvinte, în **economia organizațională turbulentă, avantajul competițional de-curge din capacitatea agenților economici de a inova**. Ca urmare, orientarea actuală a agenților economici în direcția orientării valorilor va fi înlocuită cu aceea de a crea valori autentice, reclamând și facilitând cooperarea în plan intern și internațional, în defavoarea supunerii oarbe, implacabile a cedării prerogativelor în fața celor mai bine plasați, inițiativa devenind mai apreciată decât obediența. Din această rațiune, este de așteptat ca, în viitorul apropiat, **controlul instituțional să cedeze locul celui bazat pe**

încredere, iar menținerea raporturilor respective să conducă la conducerea schimbărilor fundamentale. Astfel încât, doresc sau nu, managerii vor fi nu doar simpli creatori de strategii, bazate pe structura formală a agentului economic în care se afla integrat, ci va prelua responsabilitatea croirii unor noi direcții de dezvoltare, în care să predomine conceperea proceselor organizaționale inedite, deschise modificărilor survenite în mediul ambiant, cu precădere exogene.

În condițiile evocate, orice anticipare a evoluțiilor și acțiunilor viitoare antrenează, inevitabil, un proces strategic de decizie și previziune la nivelul agenților economici și al instituțiilor bancare și financiare compatibile, care se integrează armonios în sistemul macro-social și economic, imprimându-i o dinamică asemănătoare. Întregind opinia cercetătorului Kenichi Ohmag în favoarea **strategiei de tip „proactiv”**, se poate afirma că, fundamentarea și îndeplinirea obiectivelor vizând progresul economic și social, asigură optimizarea actului managerial. Cu cât obiectivul este mai ambițios, cu atât gradul de optimizare este mai mare! De unde rezultă că demersul clasic: deducție → previziune → modelare și simulare → planificare → reacție va ceda în locul celui proactiv, **al cărui circuit logic are următoarea formă: intuiție → miză → modelare și simulare → planificare → reacție**. De reținut că demersul proactiv implică organic, natural considerarea strategiei ca nucleu al sistemului global ce integrează politica, tactica, controlul și orientarea sau pilotajul agentului economic, prin crearea climatului și a mediului adecvat unei competiții deschise valorilor autentice, conceput cu ajutorul iterațiilor din statistica matematică. În acest context, devin credibile alianțele strategice operaționale, bazate pe costuri legate de un rezultat așteptat de parteneri și pe costuri legate de înlăturarea constrângerilor de funcționare internă, care obligă la adaptarea capacităților de producție la realități, la cerințele peții. Este lesne de observat că flexibilitatea costurilor privind constrângerile în raport cu cele referitoare la rezultate asigură cuantificarea eficacității muncii desfășurate. Totodată, demersul proactiv nu se opune previziunii și reactivității, dimpotrivă, acesta imprimă mecanismului celor două atribute (sau funcții) coerență și o evoluție mai viguroasă și mai aplicată, lipsită de dezechilibre și disfuncționalități flagrante.

În opinia mea, și nu numai, în aceste adevăruri axiomatice previzibile își găsește sorgintea afirmația vicepreședintelui Băncii Mondiale la Conferința Mondială asupra dezvoltării (Washington, octombrie 1995), potrivit căruia apare cerința stringentă de a se folosi o nouă modalitate de calculare a bogăției națiunilor, în care indicatorul sintetic al produsului intern brut (PIB) să fie înlocuit cu altul mai adecvat, în care ponderea să o dețină patru criterii principale: **resursele naturale** (pământ, ape, păduri și resurse ale subsolului), **echipamentele** (mașini, utilaje, infrastructură), **resursele umane** (capacitatea oamenilor de a produce bunuri și servicii solicitate de piață, în funcție de gradul de instruire, de alimentație) și **capitalul social**. Estimările făcute în conformitate cu asemenea criterii au condus la rezultate surprinzătoare. Astfel, echipamentele, considerate până în momentul de față a fi cel mai important indiciu asupra bogăției unei țări, reprezintă, în realitate, maximum 20%, iar resursele umane se situează pe primul loc. Într-o astfel de eventualitate, Australia ar detrona America de pe primul loc, împingând-o pe poziția a douăsprezecea, urmată de Franța.

Pentru a conchide, se cuvine făcută afirmația potrivit căreia, mai presus de metodologia adoptată pentru estimarea bogăției unei țări, de potențialitatea polimorfă la nivelul agenților sau al economiei naționale, **intuiția s-ar putea să primeze în fața deducției, în fixarea obiectivelor progresului general**, social, economic, cultural, moral, juridic.

BIBLIOGRAFIE

- Botez Angela, coordonator, *Euristica și structura în știință*, Editura Academiei Române, București, 1978.
- Botez-Busuioc Angela, *Dialectica creșterii științei. O abordare epistemologică*, Editura Academiei Române, București, 1980.
- Choffray Jean-Marie, *Sisteme inteligente de management*, Editura Știință și Tehnică, București, 1997.
- Drăgănescu Mihai, *Sistem și civilizație*, Editura Politică, București, 1978.
- Fundătură Dumitru, *Managementul resurselor materiale*, Editura Economică, București, 1999.
- Hofstede Geert, *Managementul structurilor multiculturale*, Editura Economică, București, 1996.
- Negucioiu Aurel, *Tranziția rațională*, Editura Economică, București, 2000.
- Niculescu Maria, Lavalette Georges, *Strategii de creștere*, Editura Economică, București, 1999.
- Popescu A. Ion, *Paradigme ale progresului social-economic*, vol.III, Editura Fundației *România de Mâine*, București, 2000.
- Popescu A. Ion, *Certitudine și risc în tranziția social-economică*, Editura Eficient, București, 2001.
- Sandi Ana-Maria, *Studii de impact: știință, tehnologie, societate*, Editura Academiei Române, București, 1986.
- Șilețchi Mircea, Lascu Alice, *Informația, entropia și procesele sociale*, Editura Academiei Române, București, 1978.

BUGETAREA COSTURILOR – INSTRUMENT DE MANAGEMENT EFICIENT AL FIRMEI

Conf. univ. dr. **Victoria FIRESCU**

1.1. *Bugetul: definiție și clasificare*

Elaborarea bugetelor este o tehnică de management, conducerea întreprinderii trebuind să stabilească anumite obiective și să formuleze o anumită strategie.

Funcția de previziune a procesului de management nu poate conferi conducătorilor capacitate de orientare, fără elaborarea programelor sau bugetelor.

Bugetele întreprinderii trasează traiectoriile pentru atingerea scopului propus, în termeni financiari și în condiții de eficiență, stabilind în același timp competențe și responsabilități privind alocarea și utilizarea resurselor întreprinderii.

Accepțiunea cea mai largă dată bugetului de literatura de specialitate este cea de instrument de previziune a veniturilor și cheltuielilor.

Teoretic, se pot distinge trei tipuri de bugete ce se pot utiliza în gestiunea firmelor:

a) bugetul de tip economic:

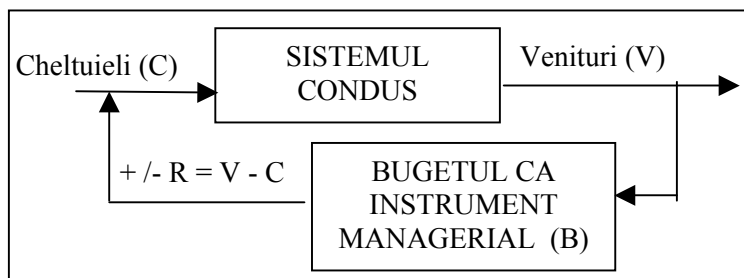


Fig.1. *Bugetul de tip economic*

Cheltuielile reprezintă intrări în sistemul condus în calitate de consumuri de resurse pentru a obține venituri care reprezintă ieșirile. Acest tip de buget ca instrument de management joacă rolul de „regulator” sau feedback a maximizării rezultatelor economico – financiare.

b) bugetul de tip financiar:

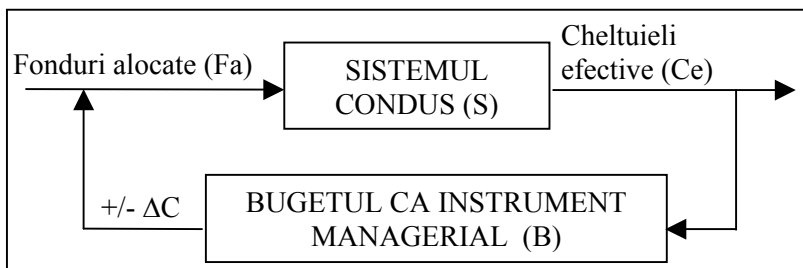


Fig.2. *Bugetul de tip financiar*

Bugetul joacă un rol de „regulator” sau *feedback* al cheltuielilor în funcție de resursele alocate. Ecuația acestui buget este:

$$\pm DC = Fa - Ce, \text{ unde:}$$

\pm – economii sau depășiri ale cheltuielilor bugetare

Fa – fonduri alocate

Ce – cheltuieli efective

Ecuația acestui tip de buget este :

$$\pm R = V - C ,$$

unde:

$\pm R$ – profit sau pierdere

V – venituri

C – cheltuieli

c) bugetul de tip bănesc:

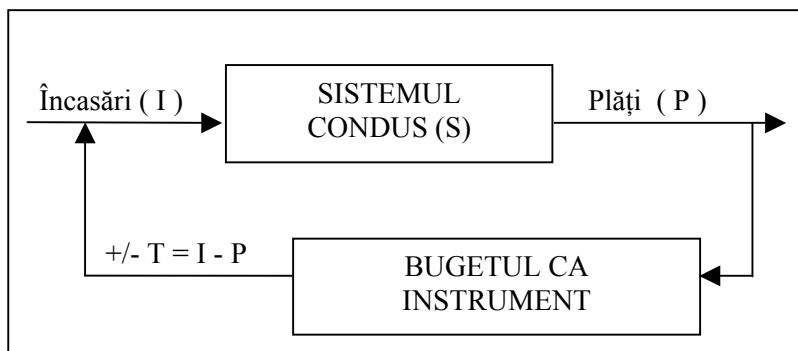


Fig. 3. Bugetul de tip bănesc

Se observă că încasările reprezintă intrări în sistemul condus iar plățile reprezintă ieșiri. Rolul său de feedback, constă în determinarea excedentului sau deficitului de trezorerie:

$$\pm T = I - P ,$$

unde :

$\pm T$ – excedentul sau deficitul de trezorerie

I – încasări

P – plăți

Bugetul, instrument de planificare financiară, are o serie de *atuuri* precum:

- coordonează eforturile tuturor compartimentelor funcționale antrenate în procesul bugetar, în scopul obținerii cât mai multor avantaje pentru ansamblul activității;

- favorizează un sistem eficace de control prin compararea realizărilor cu previziunile și luarea măsurilor de corectare la momentul oportun;

- orientează întreprinderea ca instrument de lucru și control pentru realizarea gestiunii economice; pentru a se beneficia de toate valențele sale de pârghii a gestiunii economico-financiare, bugetul întreprinderii trebuie să se dezvolte într-o rețea de bugete, să coboare la nivelul fiecărui centru de responsabilitate pentru a determina locurile de activitate care *influențează negativ rezultatele întreprinderii* cu rezultate negative.

Putem spune că **bugetul** este *previziunea cifrată a alocărilor de resurse și a stabilirii de responsabilități pentru realizarea obiectivelor întreprinderii în condiții eficiente.*

- Pentru ca bugetele întocmite să fie cât mai utile managerii *trebuie*:
- să asigure cooperarea și participarea angajaților;
 - să comunice cât mai clar prevederile bugetare și să indice acceptarea lor;
 - să aibă aptitudini de negociator și să fie capabil să rezolve problemele de comportament;
 - să delege subalternilor autoritatea și răspunderea pentru execuția bugetelor;
 - elaborarea bugetelor să se facă cu mult timp înainte de începutul perioadei la care se referă;
 - să organizeze și să participe la ședințele unde se vor analiza și revizui bugetele;
 - să nominalizeze o persoană cu controlul bugetar;
 - să creeze un sistem eficient de urmărire și raportare cu ajutorul căruia să se poată compara rezultatele obținute cu prevederile de plan;
 - să se ia măsuri de remediere a neregulilor semnalate.

De fapt, urmărirea atentă a variațiilor nefavorabile care apar în timpul execuției bugetelor reprezintă **managementul prin excepții**. Depistarea timpurie a unor articole bugetare care nu se încadrează prevederilor planului permite adoptarea unor măsuri operative.

Tabloul de bord al unei întreprinderi permite controlul bunei funcționări, luării rapide a celor mai bune decizii; este instrument complementar al gestiunii bugetare precum și un bun ghid al acesteia.

Bugetele principale (bugetul vânzării, bugetul producției, bugetul investițiilor), la care se adaugă o serie de bugete anexe, specifice activităților întreprinderii (bugetul administrației, bugetul cheltuielilor de distribuție), permit stabilirea unui *buget general* care cuprinde un cont de rezultate previzional, un bilanț previzional.

Unele bugete (bugetul administrației, bugetul investițiilor), au caracter imperativ întrucât interzic responsabililor financiari și conducerii întreprinderii de a depăși previziunile bugetare. Bugetele exploatării și trezoreriei sunt bugete indicative.

Legătura sistematică a bugetelor este dată în schema de mai jos:

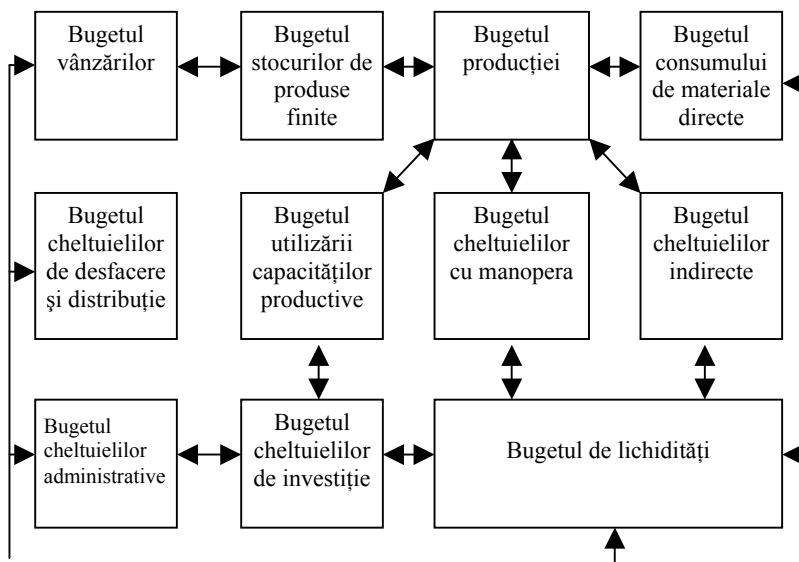


Fig. 4. Schema relațiilor bugetare

Bugetul de vânzări răspunde la întrebările:

- ce produse să vindem?
- la ce prețuri să fie vândute?
- ce cantitate?

În funcție de previziunile de vânzare se stabilește **bugetul de producție**, respectiv programul secțiilor, atelierelor, forțând echilibrarea cheltuielilor lor în așa fel încât să nu existe întreruperi susceptibile care să încetinească fluxul ieșirilor.

Bugetul trezoreriei este format din valori predeterminate, corespunzătoare lunii în care se prevede intrarea sau ieșirea lor. De aceea, trebuie luată în calcul și perioada de plată a sumelor datorate firmelor, ca și cea de recuperare a creanțelor de la clienții firmei.

Lichiditățile se rulează atunci când se efectuează o plată în legătură cu un anumit activ, nu când acesta se amortizează.

1.2. **Compartimente analizate în elaborarea bugetelor și în urmărirea lor**

Studiul pieței și a conjuncturii se face de către *serviciul de investigare* care sistematic face analize legate de produsul (grupul de produse) în fabricație cu privire la:

- reducerea costurilor, ameliorarea calității, prezentarea;
- mijloacele noi cerute de expansiune.

Acest studiu al piețelor este important, el putând fi realizat, de regulă, de întreprinderile mari; o întreprindere mică sau mijlocie poate greu practica un astfel de studiu, având în vedere volumul mic al resurselor proprii.

Trebuie făcută distincția între vânzările pe piața internă și vânzările la export, fiind vorba de două piețe cu caracteristici diferite care presupun moduri de prospectare, deci și de cheltuieli specifice.

Serviciul de vânzări pe baza informațiilor privind studiul pieței și conjunctura, previzionează vânzările, respectiv cheltuielile de vânzare. Statisticile vânzărilor trebuie să ajute la gruparea datelor pe produse, pe moduri de distribuire, pe zone geografice sau rețele de agenții de vânzare.

Serviciul de producție, luând în considerare volumul vânzărilor previzional din fiecare produs sau grupă de produse precum și stocurile de produse finite, poate estima cantitatea de produse ce urmează a se executa.

Planul de producție al societății se defalcă pe ateliere de producție. Fiecare șef de atelier trebuie să evalueze mijloacele de exploatare necesare pentru a atinge producția prevăzută; dacă nu se asigură în echilibru de încărcare a atelierelor și se trece la revizuire.

Astfel trebuie evitată situația în care un atelier lucrează la capacitatea normală, maximă să alimenteze atelierul următor interdependent la 70 % din capacitatea sa normală. Asigurarea echilibrului șarjelor de muncă duce la revizuirea ipotezelor de previziuni de vânzări. Se recomandă a se face distincție între cheltuielile variabile și cheltuielile fixe pentru a se stabili corect incidența acestora asupra costului unitar de producție.

Ținând cont de volumul ieșirilor prevăzute și de o marjă de securitate, responsabilul *depozitului de materiale* determină nivelul stocului care trebuie asigurat și menținut.

Serviciul de aprovizionare, pe baza datelor privind programul de producție, nivelul stocurilor existent, elaborează programul de aprovizionare, se stabilește în

prețuri și moduri de plată, utilizând datele furnizate de serviciul financiar. Cumpărările de echipament vor fi stabilite numai dacă au fost prevăzute investițiile în cauză.

Bugetul de aprovizionare se elaborează în același timp cu bugetul de producție, urmărind menținerea stocului de securitate dar și evitarea surplusurilor care afectează negativ rentabilitatea capitalurilor. Bugetul pe echipamente se extinde pe o perioadă mai lungă față de cea aferentă bugetului de exploatare. Acesta ia în calcul nivelul previzional al vânzărilor pe termen lung și de aceea este mai vulnerabil la variațiile de conjunctură sau politică de credit. Ținând seama de informațiile furnizate de conducerea firmei, *serviciul financiar*, analizează resursele proprii și dă împrumuturi necesare în finanțarea anuală a programului de investiții. Bugetul de trezorerie este elaborat de acest serviciu financiar care face distincție netă între trezoreria de exploatare și trezoreria de echipament.

Trezoreria de exploatare se calculează în funcție de volumul vânzărilor și cheltuielilor antrenate după un ritm influențat de creditele obținute de la furnizori și de creditele acordate clienților. Trezoreria de echipament se fundamentează pe baza resurselor permanente.

Variația gradului de activitate a prețului sunt factori care presupun ajustarea bugetelor.

Modificarea activității este efectul unor cauze interne (deficiență de material care constituie o ștrangulare pentru celelalte posturi de muncă) sau unor cauze externe (diminuarea pieței ca efect al unei crize).

Cauzele de sorginte externă obligă deduceri la recalcularea tuturor bugetelor; neajunsurile datorate cauzelor interne pot fi uneori limitate la bugetul de producție, existând stocuri suficiente de produse finite pentru a nu tulbura ritmul vânzărilor¹.

Ajustări de bugete se impun și în cazul variației prețurilor în amonte (cumpărări de la furnizori) sau în aval (vânzări clienților).

Pentru operativitate, aceste cheltuieli se grupează după natura lor specifică (materiale, servicii prestate de terți, manoperă, organizarea pe fiecare centru de cheltuială ce face obiectul unui buget)².

Numai diferențele importante trebuie aduse la cunoștința conducerii firmei. Concret trebuie să se pună în evidență:

- abaterile cantitative care afectează negativ randamentul economiei;
- abaterile de preț care influențează relațiile întreprinderilor cu mediul înconjurător;
- abaterile datorate modului de folosire a factorilor de producție.

1.3. *Principii metodologice generale de elaborare a bugetelor și de urmărire a costurilor prin această metodă*

Sistemul bugetar al întreprinderii reunește două elemente principale: un ansamblu de bugete și o procedură de control bugetar. În teoria și practica economică principiile generale ale gestiunii bugetare sunt în concordanță cu obiectivele acestora:

- să acopere activitatea de ansamblu a întreprinderii;

¹ În general bugetele modificate se numesc bugete flexibile în funcție de palierele de activitate.

² Bugetul adaptat variațiilor de preț se numește buget variabil.

- să explice sistemul de autoritatea al întreprinderii;
- să fie conexe cu stimulente pentru a asigura caracterul motivațional al bugetelor;
- să fie surse de informare care să permită cunoașterea evoluției întreprinderii și adaptarea ei la fluctuațiile pieței.

Coerența unui sistem bugetar se asigură prin respectarea unor principii de elaborare:

1) *Principiul suprapunerii sistemului bugetar pe sistemul de autoritate din întreprindere*: un buget este întotdeauna sub autoritatea unui responsabil de activitate care trebuie să-și asume rolul (prevederea, organizarea, comanda, controlul) într-un cadru de ansamblu. De exemplu, directorul comercial este responsabilul bugetului vânzărilor; inginerul șef este responsabilul bugetului de producție ș.a.m.d.

Cu alte cuvinte, este posibil să se identifice bugetul cu o persoană responsabilă.

Organizarea întreprinderii trebuie să fie astfel concepută încât să permită o sarcină determinată pentru o persoană sau un grup de persoane.

Când întreprinderea este organizată în servicii funcționale, relația dintre buget și centru de analiză este: un centru de analiză este o sumă de sarcini și produse plasată sub autoritatea unui responsabil; un buget cuprinde unul sau mai multe centre de analiză și în mod obligatoriu, un responsabil.

În cadrul previziunii bugetare trebuie ca toate serviciile să fie prevăzute pentru o parte, prin bugete. Acest lucru este posibil numai dacă în conducerea fiecărui sector există o persoană responsabilă pentru stabilirea părții sale de buget și de realizarea sa. Delegarea prerogativelor în mâinile subordonaților nu înseamnă că se abandonează gestiunea de către conducere, ci dimpotrivă o posibilitate mai mare de a controla mersul general al întreprinderii. Elaborarea unei structuri descentralizate, delegarea sistematică a puterii sunt condițiile de eficacitate în procesul de elaborare al bugetelor.

Responsabilii de buget trebuie să *adopte o versiune practică* pe parcursul elaborării bugetelor, respectiv evaluarea realistă a venitului cheltuielilor și gradul de mobilizarea a capitalului; pentru o alocare rațională a resurselor limitate de care dispun între fracțiunile concurente (pe mai multe proiecte, pe categorii de nevoi – de producție, cercetare-dezvoltare, marketing), managerii de buget trebuie să participe, la discuții și negocieri, în vederea stabilirii *obiectivelor* și a *strategiei* pentru atingerea acestora. În multe organizații se constituie *un comitet* însărcinat cu elaborarea bugetelor, format din reprezentanți ai tuturor compartimentelor (producție, marketing, finanțe, cercetare-dezvoltare, administrație, desfacere, distribuție etc.) și un *inspector bugetar*, adică o persoană care supraveghează și coordonează activitatea acestora. Inspectorul bugetar va supraveghea ca datele și informațiile culese, analizate, sistematizate și distribuite să fie relevante și îi va ajuta pe cei care solicită acest lucru, să întocmească bugetele.

Reușita activității de elaborare și execuție a bugetelor implică participarea tuturor persoanelor interesate care pot să aducă la cunoștința conducerii firmei informații vitale la întocmirea unor bugete mai realiste. De asemenea, pregătirea în avans a bugetelor este una din condițiile esențiale ale unei activități bugetare eficiente.

Rezultă că responsabilii de buget trebuie să aloce timp pentru discutarea planurilor propuse, pentru analiza și revizuirea acestora.

Tehnica de însărcinare a angajaților cu execuția anumitor părți din buget este cunoscută sub numele de „*control prin responsabilități*”.

Persoanele însărcinate cu execuția bugetului vor fi obligate, de pildă, să mențină cheltuielile în limitele prevăzute în buget și să dea explicații pentru perioadele în care cifrele planificate sunt depășite.

Dacă cheltuielile reale depășesc cheltuielile planificate, avem de-a face cu o variațiilor nefavorabilă, respectiv cu un exces de cheltuială. Urmărirea atentă a variațiilor nefavorabile care apar în timpul execuției bugetelor poartă o denumire generală, aceea de *management prin excepții*.

Această metodă permite detectarea rapidă a acelor articole bugetare care nu se încadrează în prevederile planului. Detectarea timpurie permite adoptarea unor măsuri operative.

2) *Principiul totalității*: presupune acoperirea activității de ansamblu a întreprinderii într-o coordonare care să asigure echilibrul între diferite servicii funcționale și operaționale. Totalitatea bugetelor reprezintă angajamentele responsabililor de buget în fața conducerii întreprinderii în concordanță cu obiectivul de activitate. Stabilirea bugetului de ansamblu implică participarea serviciilor prin definirea la fiecare nivel de responsabilitate a obiectivelor de atins.

3) *Principiul supleței*: înseamnă că un buget trebuie să permită adoptarea la modificările mediului, la noile informații privind evoluția variabilelor economice exogene. Având în vedere obiectivul general, formulat de conducerea întreprinderii, principiile și modelele de elaborare a bugetelor se află sub incidența mai multor ipoteze:

– *ipoteza de bază* (nivelul de activitate planificat pe termen lung);

– *ipoteza de conjunctură generală* (nivelul de activitate posibilă în următorii 3 ani, tendința de creștere a salariilor);

– *ipoteza asupra evoluției prețurilor*.

Pentru a putea păstra coerența internă a bugetelor între diferite centre se vor lua în calcul numai anticipările care decurg dintr-o ipoteză care a servit la determinarea de elemente principale ale bugetului.

O etapă importantă în stabilirea bugetului de ansamblu este și *comentariul succint al fiecărei ipoteze reținute* și motivele care au motivat alegerea.

Normele fixate trebuie să țină seamă de evoluția ce ar trebui observată în mod normal în cursul exercițiului.

Trebuie evitate anticipări ale prețurilor și salariilor care duc la o falsă interpretare.

Este necesar ca acolo unde se poate, bugetele să fie *flexibile*, adică să fie elaborate în așa fel încât conținutul lor să se modifice pe măsură ce activitatea se schimbă și să fie revizuite ținându-se seama de schimbările apărute în cadrul mediului firmei.

Managerii însărcinați cu elaborarea bugetelor vor fi obligați să stabilească *obiectivele realizabile*. Un buget care cuprinde indicatori nerealizabili este foarte posibil să fie respins de personalul implicat în execuția lui.

Încă de la început responsabilul de buget trebuie să identifice *factorul cheie* sau *factorul restrictiv* care va impune constrângeri asupra activităților firmei.

Astfel, în elaborarea bugetelor principalul factor restrictiv îl constituie punctul de la care pornește acest proces. De exemplu, dacă factorul cheie este reprezentat de volumul cererii, cu alte cuvinte, dacă firma ar urma să vândă într-o anumită perioadă o cantitate de marfă limitată la volumul cererii, producția acesteia se va restrânge, volumul de muncă va scădea, cerințele materiale se vor diminua.

Practic, nu este indicat să se producă mai mult decât se poate vinde.

Tot în categoria factorilor cheie intră și:

- aprovizionarea cu materiale;
- disponibilitatea forței de muncă;
- capacitatea de producție;
- resursele financiare;
- legislația.

Factorii restrictivi nu au, însă, un caracter static. Luând anumite măsuri, conducerea unei firme îi poate elimina, sau le poate reduce influența.

De pildă, ce poate face conducerea dacă *posibilitățile de aprovizionare materială sunt limitate*? Există astfel mai multe posibilități: de a găsi alți furnizori, de a folosi înlocuitori, de a reproiecta produsul în așa fel încât să se elimine sau să se diminueze consumul materialelor rare și să se reducă consumul deșeurilor, de a îmbunătăți procedura de fabricație și procedurile de verificare a calității.

La întrebarea „*ce se face societatea dacă există o criză de mână de lucru?*”, răspunsul este: se pot aduce muncitori din alte compartimente ale firmei, se poate atrage forța de muncă din alte țări, se poate introduce programul de lucru prelungit și munca în schimburi, se pot pregăti sau se poate organiza pregătirea unor noi muncitori, se pot cumpăra sau se pot închiria mașini sau roboți care să contribuie la scăderea volumului de muncă vie, se poate apela la furnizori intermediari.

Ce poate face conducerea unei firme în cazul în care *capacitatea de producție este insuficientă*? Răspuns: se pot face multe, astfel: se poate prelungi programul de lucru sau organiza munca pe mai multe schimburi, se pot cumpăra sau se pot închiria mai multe mașini sau roboți, se poate apela la furnizori intermediari, se poate reorganiza procesul de producție astfel încât să se reducă dimensiunea timpului mort, se poate reconcepe produsul, ajustându-se, de pildă, gradul de precizie etc. astfel încât să se reducă timpul de fabricație.

Și în cazul în care *factorul restrictiv este reprezentat de resursele financiare*, întreprinderea poate găsi soluții. Pe lângă obișnuitele credințe obținute din diverse surse, există și subvențiile de stat, subvențiile acordate de Uniunea Europeană, operațiunile în contrapartidă, posibilitatea vânzării mijloacelor fixe excedentare, posibilitatea emiterii unor acțiuni.

Ce se poate face în cazul în care *factorul cheie este legislația*? Răspunsul este: nu prea multe. Totuși conducerea poate discuta cu reprezentanții autorităților locale, parlamentari, membrii ai grupărilor de presiune.

1) Scăderea prețurilor de vânzare în vederea creșterii cifrei de afaceri, diminuarea prețului la energie ca urmare a creșterii consumurilor sunt exemple elocvente în acest sens.

4) *Principiul menținerii solidarității*: între departamente și al concordanței cu politica generală a întreprinderii. Sistemul bugetar trebuie să îndepărteze tendința de supraevaluare a importanței unor departamente în detrimentul altora și să contribuie la realizarea cât mai eficace a obiectivelor strategice ale întreprinderii.

Bugetul întreprinderii este segmentat pe domenii de activitate astfel:

a) *bugetul comercial* cuprinde o previziune globală a încasărilor (vânzărilor) și a cheltuielilor (cheltuieli de desfacere);

b) *bugetul pentru investiții* constă în exprimarea în termeni financiară a tranșelor de investiții necesare diferitelor proiecte prevăzute pentru viitor;

c) *bugetul pentru producție* cuprinde o serie de previziuni cantitative de producție, precum și evaluarea rezultatelor financiare.

Pentru fundamentarea planului de producție se analizează posibilitățile de desfacere precum și capacitatea de producție a întreprinderii; durata ciclului de fabricație al produselor ce urmează a fi fabricate, starea stocurilor de produse finite, calitatea și numărul de personal necesar.

2) Variațiile de preț probabile, independente de indicațiile de exploatare (variația prețului materiilor prime) trebuie luate în considerație în elaborarea bugetului.

d) *bugetul pentru aprovizionare* se referă la asigurarea materialelor necesare producției, în cantitățile necesare respectând o anumită cadență de aprovizionare astfel încât să se mențină stocul de securitate și în același timp să se facă surplusuri care atacă rentabilitatea capitalurilor.

e) *bugetul serviciilor funcționale* cuprinde cheltuielile (indirecte) generate de buna funcționare a serviciilor. Între bugete există o *anumită legătură*, de pildă între bugetul încasărilor și bugetul cheltuielilor. Dacă venitul obținut urmează a fi folosit într-un anumit scop el nu va putea fi utilizat în alt scop.

f) *bugetul cuplării* cu politica de personal pentru a determina o motivație și o adeziune ale personalului conform cu obiectivele strategice urmărite. Privind necesitatea asocierii personalului la gestiunea bugetară, N. Gervais spunea: „Un sistem bugetar nu este eficace decât când există forțe care obligă principalii responsabili la respectarea logicii bugetare, adică să-i incite la a reacționa la variații și de a stabili obiective superioare nete”.

Aceste forțe diferă în funcție de tipul de organizare al întreprinderii. Când structura este centralizată și obiectivele, serviciile sunt definite, conducerea întreprinderii va trebui să găsească elemente de motivație care să determine responsabilii, să reducă variațiile dintre obiectivele prevăzute și realizările în mod general. Originea acestor elemente se va regăsi în avantaje, promovări, etc.

Atunci când această descentralizare și obiectivele sunt fixate mai mult sau mai puțin liber de responsabilii de serviciu, va trebui să se determine factorii incitanți care să motiveze responsabilii să fixeze obiective conform cu obiectivele necesare.

Aceste forțe se vor regăsi într-o primă de participare la rezultatele globale sau la rezultatele serviciului, într-o implicare mai mult psihologică la realizarea obiectivelor generale.

Procesul de elaborare a bugetelor se desfășoară într-un cadru uman și de aceea factorii comportamentali nu pot fi ignorați. De fapt un buget este menit să influențeze comportamentul oamenilor. Cu toate acestea reacția lor nu este întotdeauna așteptată, ea putând fi influențată de modul în care bugetul a fost conceput, de gradul implicării oamenilor în procesul elaborării, de felul în care li s-au adus la cunoștință prevederile acestuia, de gradul de instruire și pregătire al oamenilor, de modul în care bugetul urmează a fi executat.

Cauzele problemelor care apar pe parcursul elaborării și executării bugetelor s-ar putea rezuma la:

- *modul de percepere* – se referă la perceperea obiectivelor firmei și la modul în care este interpretată strategia acesteia. Problemele apar din cauza unei comunicări necorespunzătoare și a lipsei de participare a personalului;

- *obiectivele personale* – cei chemați să-și asume prevederile bugetare și să realizeze obiectivele stabilite cu propriile lor obiective. De exemplu, șefii compartimentelor pot deveni excesiv de preocupați cu avansarea pe scara ierarhică și cu extinderea autorității, în dauna realizării indicatorilor planificați.

- *participarea* – uneori se uită faptul că persoanele care ar trebui să fie implicate și consultate iau decizia de a-și retrage sprijinul. E posibil chiar ca aceștia

- *aspirațiile* – îndeplinirea prevederilor bugetare este considerată un succes, iar neîndeplinirea lor este considerată ca un eșec. Acest lucru poate influența *motivația și moralul*.

- *cifrele de plan* – dacă sunt prea mari, angajații ar putea renunța să încerce să le mai realizeze. Dacă ele sunt prea mici, este posibil ca angajații să hotărască singuri cam cât ar trebui să fie volumul producției. Aceasta din cauză că se tem ca nu cumva cifrele de plan să fie modificate dacă managerii își vor da seama că nivelurile planificate sunt prea mici.

- *obsesiile* – unii manageri sunt obsedați de idea că bugetul trebuie respectat cu orice preț; aceștia sunt tentați să uite că indicatorii bugetari sunt numai niște estimări.

- *o scuză* – dacă lucrurile nu merg bine, de exemplu, dacă apar probleme organizatorice, vina cade, de multe ori, pe buget.

- *alocarea resurselor* – este un aspect care poate da naștere întotdeauna la conflicte, lucru posibil din cauza obiectivelor diverselor compartimente.

- *constrângerea* – dacă bugetele sunt impuse „de sus” este posibil ca „cei de jos” să le respingă sau să manifeste o lipsă de entuziasm în realizarea lor.

- *deciziile nepotrivite* – în cazul în care se impune diminuarea bugetului, reducerea personalului de conducere îi va slăbi și pe cei puternici dar și pe cei slabi, ceea ce va duce cu siguranță la un nou conflict.

Așadar, succesul activității bugetare depinde de modul în care managerii abordează problema pregătirii și instruirii angajaților, a participării acestora, a comunicării prevederilor bugetare, a analizei regulate a factorilor comportamentali.

În concluzie, managerii însărcinați cu elaborarea bugetelor vor fi obligați:

- să lucreze în armonie;
- să adopte o viziune practică;
- să stabilească obiective realiste și realizabile;
- să împartă judicios resursele limitate de care dispun;
- să facă compromisuri, adică să ia în calcul toate variantele posibile;
- să cunoască relațiile existente între diversele bugete;
- să se întâlnească pentru a discuta pe marginea obiectivelor;
- să fixeze obiective;
- să adopte o strategie;
- să participe la întocmirea bugetelor;
- să coopereze, să coordoneze și să comunice eficient;
- să elaboreze bugetele înaintea perioadei la care se referă acestea;
- să întocmească un program de elaborare a bugetelor;
- să identifice principalul factor bugetar (factor-cheie sau factor restrictiv);
- să elaboreze bugete flexibile;
- să împartă responsabilitățile;
- să urmărească execuția bugetelor;
- să adopte măsuri corective;
- să ia în considerație factorii comportamentali;
- să formuleze ipoteze cu privire la viitor;
- să revizuiască bugetele ținând seama de schimbările survenite în ipotezele de lucru.

CORELAȚII ÎNTRE CONTABILITATEA FINANCIARĂ ȘI CONTABILITATEA MANAGERIALĂ ÎN UNITĂȚILE DE CONSTRUCȚII-MONTAJ

Prof. univ. dr. **Dan TRANDAFIR**
Facultatea de Științe Economice, Universitatea Craiova
Asist. univ. drd. **Anca - Mădălina BOGDAN**

Cele două contabilități constituie sursa informațiilor privind fluxurile la care participă unitatea. Informarea externă se asigură cronologic, după reguli și standarde impuse, clare de către contabilitatea financiară.

Contabilitatea internă de gestiune se diferențiază de cea financiară prin:

a) concentrarea pe informații și date ca necesitate internă pentru conducător.

Conducătorul unității, în planificarea și rezolvarea problemelor, în formularea deciziilor solicită informații speciale, proprii activității sale, care sunt diferite de cele solicitate de utilizatorii externi. Multe informații solicitate de manager pot să fie fără valoare pentru acționari și terți prin formă, informațiile sunt însă pregătite și folosite.

b) Punerea accentului în mai mare măsură pe viitor.

Informația pentru conducere este puternic orientată spre viitor. Costul istoric este folosit numai în planificare. Pentru manager, viitorul nu va fi doar o reflexie a ce s-a întâmplat în trecut. Schimbările nu îi permit aceasta. Contabilitatea financiară se bazează în mod prioritar pe înregistrările istorice, realizate numai după ce tranzacțiile au avut loc.

c) Contabilitatea internă de gestiune nu este condusă pe principii general acceptate.

Rapoartele contabilității financiare trebuie elaborate în concordanță cu principiile contabilității generale acceptate. Persoanele externe firmei trebuie să fie asigurate că informațiile ce le sunt adresate sunt elaborate și se bazează pe reguli generale comune. Managerii pot stabili regulile proprii majore privind formatul și conținutul informației care este folosită în interiorul firmei.

d) Contabilitatea internă pune accentul pe relevanța și flexibilitatea datelor.

Datele contabilității financiare se cer a fi determinate cu obiectivitate și să fie foarte fiabile.

Managerul este concentrat asupra conținutului informației. Managerul trebuie să dispună de informații care să-l sprijine în elaborarea deciziilor.

e) Contabilitatea internă pune mai puțin accentul pe precizie, exactitate și un mai mare accent pe date nonmonetare, pe date cantitative.

Când informațiile sunt solicitate, rapiditatea este mai importantă, decât exactitatea, precizia. Cu cât informația ajunge mai rapid la manager cu atât problema este mai repede cunoscută și rezolvată.

Solicitările managerului sunt deseori bazate pe bune exprimări și aproximări și prevalează cifrele. Contabilitatea financiară nu permite acest tratament.

Datele nonmonetare sunt foarte importante pentru contabilitatea internă exemplu – timpul de lucru pierdut, starea vremii etc., care cu greu pot fi cuantificate în termeni monetari.

f) Contabilitatea internă pune accent pe fiecare componentă structurală a firmei și mai puțin pe organizație ca ansamblu.

Contabilitatea financiară pune accentul pe prezentarea activităților pe tratarea unității ca un întreg. Contabilitatea internă pune accentul nu pe unitate ca un întreg, ci părțile componente-șantier, obiective de construcție.

g) Contabilitatea internă de gestiune se bazează și pe alte discipline. Ea stabilește legături cu alte discipline cum ar fi: economia, finanțele, statistica, cercetări operaționale, comportamentul organizației. Acest comportament interdisciplinar dă o puternică orientare pragmatică contabilității de gestiune.

h) Contabilitatea internă de gestiune nu este standardizată. Contabilitatea financiară este standardizată, bazându-se pe reguli precise, stabilite pe instituții bine definite. Înregistrările contabilității financiare sunt supuse auditării, examinării de către contabili profesioniști autorizați. Ea este obligatorie. Contabilitatea analitică nu este standardizată, ea este opțională, fiecare unitate este complet liberă privind organizarea contabilității interne pentru conducere.

Asemănări între contabilitatea financiară și contabilitatea internă de gestiune

Ambele tipuri de contabilități formează sistemul contabil al unității, nefiind incompatibil.

Ambele se bazează pe conceptul de responsabilitate. Contabilitatea financiară este concentrată asupra unității ca un întreg, pe când cea internă de gestiune pune accentul pe fiecare parte a unității, însă amândouă se bazează pe principiul responsabilității.

Ambele contabilități trebuie să fie astfel organizate încât să permită:

– sesizarea completă și înregistrarea tuturor operațiilor;

– conservarea tuturor datelor de bază;

– disponibilitatea informațiilor elementare și întocmirea în timp oportun, a situațiilor a căror producție este prevăzută sau cerută;

– controlul exactității datelor și procedeele de prelucrare.

Ținerea ambelor contabilități trebuie să asigure existența unei căi de verificare. Ea se concretizează, mai ales, prin adoptarea de metode, de reguli și de suporturi de comunicare adecvate sistemului contabil, a unui plan de conturi, de procedee și mijloace adecvate.

Ambele contabilități pot să fie ținute manual sau prin intermediul sistemelor informatice.

Organizarea contabilității ținută prin intermediul sistemelor informatice trebuie să remită: satisfacerea exigențelor de securitate și de fiabilitate, redarea pe imprimare, sub formă direct inteligibilă, a oricărei date intrate sau produse de sistemul de prelucrare.

Ambele contabilități reprezintă componente ale sistemului informațional economic.

Trecerea de la societatea industrială la societatea informațională reprezintă cea mai importantă megatendință a secolului nostru¹ care se derulează, în principal în țările dezvoltate (S.U.A, Japonia, unele țări din Europa Occidentală) dar cu impact la nivel planetar.

¹ John Naisbitt, *Megatendințe*, Ed. Politică, București, 1989

Într-o economie informațională, resursa cea mai importantă este informația, iar procesul de producție s-a deplasat din întreprinderi prelucrătoare în „întreprinderi gânditoare”, care produc „informație de masă, la fel cum obișnuim să producem automobile pe bandă”² proces caracteristic economiilor „post industrializate”. Această modificare de mediu economico-social a impus delimitarea unui nou domeniu al cunoașterii, acela al științelor de gestiune. Fenomenul a debutat mai întâi în SUA în anii 60-70 și apoi s-a propagat după anii 70 și în țările Europei Occidentale.

Automatizarea științelor de gestiune este rezultatul unui proces evolutiv. Dezvoltarea teoriei tayloriste, la începutul secolului al XX-lea, privind organizarea științifică a muncii poate fi considerat ca momentul ce a declanșat delimitarea gestiunii firmei ca un nou domeniu al cunoașterii științifice. O dată cu aceasta contabilitatea generală, care oferă modelarea *a posteriori* a vieții întreprinderii, își dovedește limitele în gestiunea organizată, devenită acum administrativă și creează câmpul dezvoltării contabilității industriale (denumită astăzi contabilitatea analitică sau managerială) ca instrument de cunoaștere „a priori”.

Științele de gestiune reprezintă un ansamblu de practici de cunoștințe teoretice sau tehnice (practice) și de discursuri privind comportamentul organizațiilor în general și al întreprinderilor în special³.

Științele de gestiune sunt constituite dintr-un ansamblu eterogen de cunoștințe teoretice și practice. Această eterogenitate rezultă din domeniile diferite de aplicare a cunoștințelor de gestiune. Unele domenii vizează gestiunea întreprinderii structurată pe funcțiuni specializate (funcția de producție, funcția comercială, funcția financiar-contabilă, funcția de cercetare-dezvoltare etc.) și care răspunde unei abordări „verticale” a întreprinderii. Astfel se individualizează gestiunea financiar-contabilă a firmei, ca un domeniu distinct al gestiunii. Însă, alte domenii răspund unei abordări „transversale”, care caută perceperea organizației ca un ansamblu complex, dar coerent (strategia și politica generală a firmei, gestiunea sistemului informațional al întreprinderii etc.). Într-o asemenea abordare politica contabilă a firmei apare ca o componentă a politicii de firmă sau a sistemului informațional al întreprinderii.

Științele de gestiune au un caracter teoretico-aplicativ, deoarece includ cunoștințe teoretice care se aplică la o realitate concretă: organizația, în sensul cel mai larg. Contabilitatea, ca disciplină științifică, se localizează astăzi în domeniul științelor de gestiune, după ce mai multe decenii, din secolul nostru, a fost cel mai adesea considerată ca o disciplină din științele economice. Noua poziționare rezultă din rolul practic al contabilității — care a devenit un instrument de gestiune a afacerilor, dar și din modul cum sunt abordate problemele de contabilitate în marile școli de afaceri americane și din unele țări ale Europei Occidentale (Franța, Marea Britanie, Germania).

Deși opinia conform căreia contabilitatea este o disciplină din științele de gestiune începe să fie tot mai mult acceptată, aceasta nu este unanimă. După unele păreri, științele contabile și financiare sunt mai curând considerate ca specializări ale științelor economice decât ca științe de gestiune.

Deși se recunoaște individualizarea unui nou domeniu al științelor sociale, științele de gestiune, ce-i drept foarte tânăr în raport cu științele economice, apărut

² John Naisbitt, *Megatendințe*, Ed. Politică, București, 1989.

³ Elie Cohen, *Epistemologie de la gestion*, în *Encyclopédie de Gestion*, Ed. Economic, Paris, 1989, p. 1063.

la distanță de un secol, se consideră că finanțele și contabilitatea și-ar găsi locul în grupa științelor economice. Atunci, care sunt instrumentele de gestiune ale unei organizații și care acționează într-o situație de risc și „turbulențe” și care le este suportul lor teoretic? Poate oare să fie exclusă contabilitatea atât ca abordare teoretică cât și aplicată de la rolul de gestiune al afacerilor?

Științele de gestiune cuprind atât disciplinele tradiționale, cum este și contabilitatea, cât și disciplinele mai noi cum este cazul marketingului sau managementului, iar după unele opinii „sophisticarea metodelor și cunoștințelor dezvoltate în aceste discipline arată că este vorba deja, în fapt, despre o știință matură. Deci, contabilitatea nu se identifică drept o disciplină științifică doar odată cu apartenența ei la științele de gestiune, ci asistăm la fenomene de re poziționare a ei în ansamblul științelor sociale. În plus se asistă la fenomene de „hibridare” chiar în cadrul disciplinei de contabilitate.

Unii autori consideră noile domenii din contabilitate ca discipline „noi”, iar alții ca discipline „hibride” deoarece, astăzi procesul cel mai important nu este formarea de noi discipline, ci formarea de noi domenii hibride⁴.

Dacă se au în vedere obiectivele microcontabilității, distingem două discipline: contabilitatea generală, numită și contabilitatea financiară, care adoptă o optică globală a entității și contabilitatea analitică sau de gestiune, care tinde să descompună într-un mod cât mai analitic posibil, reprezentarea activității unei organizații.

Raportul dintre contabilitatea financiară și contabilitatea de gestiune

Deductibilitatea contabilității financiare și de gestiune poate fi privită prin obiectivul fundamental controlul condițiilor de producție prin intermediul analizei costurilor, care vizează o dublă structurare a cheltuielilor.

1. Pe de o parte, după natura economico-financiară a cheltuielilor, componentă a contabilității financiare realizată într-o formă normată sau standardizată.

2. Pe de altă parte, după destinația cheltuielilor, componentă a contabilității de gestiune, realizată într-o formă adaptabilă și definită în mod liber, nestandardizat, în funcție de opțiunile și specificul activității fiecărui agent economic.

În general, cheltuielile înregistrate după natura lor economică în contabilitatea financiară sunt preluate și analizate în contabilitatea de gestiune după trei criterii in-terdependente.

1. Câmpul de aplicare a costului calculat, respectiv:

- a) funcțional
- b) structural
- e) operațional.

2. Conținutul economic al costului calculat, respectiv:

- a) complet
- b) parțial.

3. Momentul de referință al costului calculat, respectiv:

- a) prestabilit
- b) real.

Analiza costurilor obiectelor de construcții prin prisma celor trei enunțate trebuie să permită furnizarea informațiilor ce cuprind:

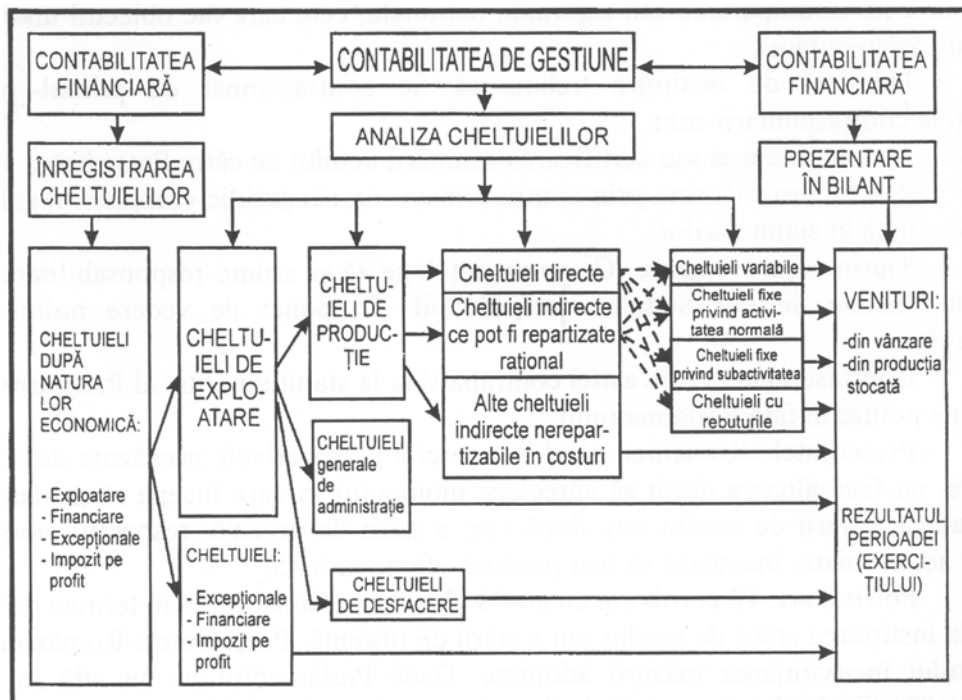
⁴ Mattei Dogan, Robert Pahre, „Revue Française de Gestion”, nr. 93/1993, p. 118.

a) Raportul dintre cheltuielile perioadei reflectate în contabilitatea financiară și costul obiectelor de construcție reflectate în contabilitatea de gestiune.

b) Raportul dintre: 1) costurile variabile și fixe; 2) costurile directe și indirecte; 3) costurile eficiente și neeficiente ale obiectivelor de construcții reflectate în contabilitatea de gestiune.

Simbioza dintre contabilitatea financiară și contabilitatea de gestiune poate fi pusă în evidență schematic.

Direcțiile de cercetare, dezvoltare și perfecționare a contabilității de gestiune trebuie să se situeze în domeniul evidenței costurilor generate de cercetarea performanțelor economice și sociale ale organizațiilor publice și private.



Principalii factori care impun noi dezvoltări și perfecționări ale contabilității de gestiune sunt:

- apariția noilor tipuri de management modern al producției;

- accentuarea tot mai acută a funcției sociale a întreprinderii moderne care generează așa zisele costuri ascunse, neexplicitate de sistemele tradiționale a contabilității de gestiune.

Contabilitatea de gestiune de tip clasic, indiferent că a fost concepută și organizată sub forma costurilor complete sau a costurilor parțiale, s-a axat pe înregistrarea și urmărirea costurilor angajate de întreprindere pentru realizarea funcției sale economice. Dar în condițiile concurențiale actuale din țările cu economie dezvoltată, un diagnostic al stării unei întreprinderi nu mai poate fi limitat doar la evaluarea financiară, ci se impune tot mai mult aprecierea performanței întreprinderii pentru realizarea funcției sale sociale.

Această mutație ridică noi dificultăți în măsurarea performanțelor întreprinderii, deoarece unele costuri, în special cele sociale nu sunt explicit reflectate, nici în contabilitatea financiară, nici în cea de gestiune.

Teoretic, dilema a fost rezolvată prin introducerea în teoria economică a distincției dintre costurile contabile și cele economice, acreditându-se ideea că acestea din urmă trebuie să stea la baza fundamentării deciziei.

Contabilității de gestiune trebuie să i se aducă noi dezvoltări și perfecționări care să permită înregistrarea cât mai riguroasă a costurilor neexplicitate de sistemele contabile tradiționale.

Printre aceste categorii de costuri sunt:

1. **Costurile de oportunitate.** Actualmente teoria costurilor de oportunitate cunoaște o nouă dezvoltare acreditându-se ideea că prin adevăratele costuri de oportunitate trebuie să se înțeleagă „costul ocaziilor pierdute” respectiv „costul unui profit nerealizat”.

Luarea în considerare a acestor costuri în fundamentarea deciziilor se justifică prin faptul că factorii de producție sunt limitați și nu pot fi utilizați la un moment dat, decât într-o singură combinație posibilă. O dată aleasă o posibilitate de utilizare, costul de oportunitate în accepțiunea de „cost al profitului nerealizat” este egal cu diferența între valoarea maximală teoretică care ar genera-o cea mai bună combinație posibilă de utilizare a factorilor de producție și valoarea efectivă produsă de combinația aleasă.

2. **Costurile de disfuncționalitate** ale unității patrimoniale, considerate a fi egale cu ecartul sau suma ecarturilor rezultând dintr-o funcționare reală diferită a unității patrimoniale, față de cea așteptată (ideală).

Se apreciază că funcționarea ideală a unei unități patrimoniale este aceea care permite realizarea obiectivelor sale, ținând cont de constrângerile sociale, psihologice și fiziologice atât individuale cât și colective ale personalului angajat. Factorii de disfuncționalitate cei mai deși întâlniți sunt: absenteismul de la locul de muncă, rotația personalului, calitatea necorespunzătoare a producției, accidente de muncă etc.

Influența acestor factori de disfuncționalitate poate fi determinată prin evaluarea producției suplimentare care ar fi putut fi obținută dacă disfuncționalitățile respective ar fi avut o valoare netă egală cu o valoare considerată normală sau standard.

Din punct de vedere practic al contabilității de gestiune, costurile de disfuncționalitate ar putea fi calculate și înregistrate sub forma cheltuielilor salariale cuvenite absenților de la locul de muncă, cheltuielile salariale ale supraefectivului de salariați cvasiprezenți la lucru, cheltuielilor cu suprasalariile înlocuitorilor supra-calificați chemați la lucru în locul celor absenți etc.

Într-o concepție dinamică, determinarea costurilor ascunse, poate fi abordată și sub forma „costurilor ocaziilor amânate” respectiv a profitului pierdut ca urmare a nerealizării unei activități, produs, lucrare sau serviciu la timpul oportun.

BIBLIOGRAFIE

- John Naisbitt, *Megatendințe*, Editura Politică, București, 1989.
- Elie Cohen, *Epistemologie de la gestion, în Encyclopédie de Gestion*, Editura Economic, Paris, 1989.
- Mattei Dogan, Robert Pahre, „Revue Française de Gestion”, nr. 93/1993.

TENDINȚE ÎN EVOLUȚIA STRUCTURII DE PROPRIETATE A ECONOMIEI ROMÂNEȘTI

Prof. univ. dr. **Marin BĂBEANU**
Facultatea de Științe Economice, Universitatea Craiova
Prof. univ. dr. **Elena MARIN**

Tranziția la economia de piață înseamnă, înainte de toate, modificarea radicală a structurii de proprietate, iar procesul cel mai important, prin care se realizează această schimbare fundamentală îl constituie privatizarea. Răspunsul la întrebarea de ce privatizarea reprezintă „inima procesului de transformare a economiei de comandă” este simplu de formulat și dificil de înfăptuit.

Într-adevăr, economia liberă de piață nu poate funcționa decât pe baza autonomiei decizionale a milioanele de agenți economici, autonomie care este indisolubil legată de preponderența proprietății private. Angajarea nemijlocită a responsabilității agenților economici, pe baza proprietății private, este hotărâtoare pentru implementarea mecanismelor economiei de piață, ceea ce presupune instituirea unei legături directe și explicite a obiectului proprietății și indivizi, ca membri ai societății democratice.

În România, după revoluția pașoptistă, proprietatea feudală a fost înlocuită cu proprietatea privată de tip capitalist și proprietatea moșierească asupra pământului, însoțite de o puzderie de proprietăți fărâmițate și de forme cooperatiste de asociere a unora dintre aceste mici proprietăți. Multă vreme economia capitalistă românească a evoluat pe baza amintitei structuri a proprietății, treptat predominând proprietatea de tip capitalist. Au urmat apoi, după anul 1944, desființarea proprietății moșierești, cooperativizarea micilor producători din agricultură și meșteșuguri, precum și transformarea proprietății de tip capitalist în proprietate socialistă. Timp de peste patru decenii, în România a dominat proprietatea socialistă de stat și cooperatistă; legislația a fost intolerantă față de inițiativa particulară, iar puterea de stat a subvenționat, încurajat și protejat proprietatea socialistă, pe baza căreia a pus în funcțiune mecanismul planificării centralizate, specific economiei de comandă. Sfârșitul anului 1989 a marcat debutul tranziției la economia de piață, conturându-se și scopul suprem al acestui proces: întoarcerea la un capitalism dezvoltat de tip occidental, cu economie de piață și stat de drept.

Premisele tranziției erau nefavorabile României, deoarece structura economiei noastre avea o configurație complet deosebită de cea a țărilor capitaliste dezvoltate, unde privatizarea întreprinderilor de stat a găsit un sistem legislativ bine pus la punct, o piață de bunuri și servicii amplă, competitivă și deschisă larg structurilor comerciale internaționale, piețe de capitaluri bine organizate, moderne și cu un potențial investițional deosebit de ridicat, un mediu social-politic stabil și sigur.

Caracterizarea esențială a economiei naționale a României la sfârșitul deceniului al nouălea a constituit-o dominația absolută a proprietății socialiste. Aceasta și-a continuat existența inertială și în deceniul următor, în lipsa planificării centralizate, la care s-a renunțat prin liberalizarea rapidă a prețurilor și comerțului. Totodată, mediul economic nu era favorabil tranziției, existând o piață internă cu un potențial scăzut, a unor produse și servicii de slabă calitate și tehnicitate, în cea

mai mare parte necompetitive pe piețele occidentale, a unui sistem bancar centralizat și etatizat, lipsa completă a piețelor de capital, criza economică puternică și persistentă, împletită cu numeroase alte crize socială, politică și morală.

Cu toate acestea, modificarea structurii de proprietate existente, asigurarea preponderanței proprietății private în economia națională și diversificarea formelor de proprietate privată deveniseră unele dintre cele mai importante obiective ale înaintării țării noastre spre economia de piață și societatea pluralistă.

Privatizarea a avansat în anumite sectoare ale economiei încă din primii ani ai tranziției (agricultură, comerțul cu amănuntul și domeniul serviciilor), dar s-a desfășurat lent în industrie, deși legislația privind reforma a susținut și acest sector. Până în anul 1993, în industrie – ramura ce concentra puterea economică și patrimonială a statului – sectorul privat participa cu numai 5% din producerea valorii adăugate brute. Aceasta a dovedit că transferul proprietății de stat către proprietatea privată în ramurile hotărâtoare ale economiei intrase în zona critică a blocajului, ceea ce a determinat promovarea unor măsuri de accelerare a privatizării. Prin operaționalizarea certificatelor de proprietate, adică transformarea lor în certificate de investitor și inițierea unor măsuri ferme în domeniul mării privatizări, prin punerea în funcțiune în stare incipientă a piețelor de capital și extinderea pieței monetare și a creditului, reforma proprietății a intrat în stadiul său decisiv.

În pofida faptului că, în general, privatizarea a mers anevoios, ea s-a efectuat într-un ritm alert în comerț, transporturi și construcții și lent în industria mare și mijlocie. În domeniul agriculturii s-a înfăptuit o reformă radicală a proprietății, dar nu și eficientă, fărămițarea exagerată a gospodăriilor agricole micșorând potențialul productiv al acestei ramuri. De asemenea, se află într-o fază avansată privatizările din sectorul bancar și cel al asigurărilor. Problema cea mai importantă care trebuie soluționată în perioada în perioada actuală se referă la privatizarea marilor întreprinderi industriale

Dimensiunea insuficientă a capitalului național, determinată de insuficiența unui sector privat puternic, capabil să asigure necesarul de fonduri pentru cumpărarea marilor firme de stat, constituie principalul obstacol în calea unei privatizări accelerate. De altfel, experiența privatizării întreprinderilor de stat din perioada 1992-2000, relevă existența unui tempo al procesului determinat de capacitatea de absorbție a pieței interne și externe de capital, în pofida dorinței de a imprima procesului un ritm mai alert. Aceeași experiență dovedește că dinamica privatizării poate să fie sensibil încetinită atunci când interferează nefavorabil imixtiunea unor factori extraeconomici, îndeosebi din sfera intereselor politice individuale și de grup, a crizei politice, a slabei conlucrări și comunicări interinstituționale.

La începutul perioadei de tranziție spre economia de piață, aproape în întregime **populația ocupată** a României era în sectorul socialist, de stat și cooperatist. Privatizarea și diversificarea formelor de proprietate au dus la renașterea sectorului privat în economie, astfel că, treptat, populația ocupată a început să funcționeze în cadrul unor unități bazate pe proprietatea privată, mixtă, cooperatistă și obștească. În anul 1997, populația ocupată în cadrul proprietății private deținea o pondere de 57,5%, și proprietatea publică de 29,2%, iar cea mixtă de 11,6% și în cea cooperatistă de 1,7%. Peste un an, adică în 1998, ponderile, în aceeași ordine erau: 61,8%;23,9%; 12,7% și 1,6%.

Structura de proprietate a economiei românești în anul 1998

	Total	Din total, pe forme de proprietate:			
		Publică	Mixtă	Privată	Cooperatistă și obștească
Populația ocupată	100,0	23,9	12,7	61,8	1,6
Produsul Intern Brut	100,0	(..)	(..)	61,0	(..)
Suprafața agricolă	100,0	(..)	(..)	70,8	(..)
Suprafața arabilă	100,0	(..)	(..)	81,2	(..)
Producția agricolă totală	100,0	(..)	(..)	90,4	(..)
Număr de întreprinderi active din industrie, construcții, comerț și servicii	100,0	0,4	1,2	97,7	0,7
Lucrări de construcții	100,0	10,5	14,2	74,7	0,6
Servicii de transport, poștă și telecomunicații – total, din care:	100,0	35,9	29,5	34,5	0,1
- servicii de transport	100,0	46,2	12,9	40,8	0,1
- serviciile poștei și telecomunicațiilor	100,0	13,0	66,7	20,3	-
Servicii de piață prestate pentru agenții economici*	100,0	35,9	29,5	34,5	0,1
Servicii de piață prestate pentru populație*	100,0	18,1	15,6	60,7	5,6
Societățile de asigurări:					
- număr	100,0	3,1	-	96,9	-
- capital social subscris	100,0	9,3	-	90,7	-
- capital social vărsat	100,0	9,5	-	94,5	-
Volumul comerțului interior cu amănuntul	100,0	1,3	6,5	91,0	1,2
Volumul comerțului cu ridicata	100,0	6,6	5,8	87,5	0,1
Volumul exporturilor	100,0	(..)	(..)	48,9	(..)
Volumul importurilor	100,0	(..)	(..)	48,3	(..)

Sursa: Calculat pe baza Anuarului Statistic al României; 1999, p. 115; 328; 435; 437; 410-411; 499; 589-591; 614; 616-617; 622-623; 646-647.

(..) lipsesc datele

* exclusiv serviciile de transport, poștă și telecomunicații.

Produsul intern brut, în anul 1989, în proporție de circa 87% se obținea în sectorul de stat și cooperatist și mai puțin de 13% în sectorul privat. Treptat, poziția sectorului privat s-a consolidat în procesul de creare a produsului intern brut, ponderea acestuia sporind la 16,4% în anul 1990, la 23,6% în anul 1991, la 26,4% în anul 1992, la 34,8% în 1993, la 38,9% în 1994, la 45,3% în 1995, la 54,9% în 1996, la 60,6% în 1997 și la 61,0% în 1998.

Privatizarea agriculturii s-a desfășurat mai rapid în raport cu celelalte domenii de activitate. Ca urmare, la finele anului 1998, sectorul privat deținea 70,8% din populația agricolă, 81,2% din suprafața arabilă și 90,4% din producția agricolă totală. Practic, s-a privatizat aproape tot ceea ce se putea privatiza în agricultură.

Întreprinderile active din industrie, construcții, comerț și celelalte servicii, în marea lor majoritate, au fost privatizate. Astfel, în anul 1998, din numărul acestor întreprinderi 97,7% se aflau în proprietate privată, 1,2% în proprietate mixtă (de stat și privată), 0,4% în proprietate publică și 0,7% în proprietate cooperatistă și obștească.

În cadrul instituțiilor financiar-bancare și de asigurări, cele privatizate depășeau 88% din numărul acestora; unitățile prestatoare de servicii de piață pentru populație erau privatizate în proporție de circa 71%, iar cele prestatoare de servicii pentru agenții economice de peste 63%.

Lucrările de construcții, după forma de proprietate, prezentau în 1989 următorul tablou: 96,8% se aflau în proprietate publică, 1,5% în proprietate privată și 1,7% în proprietate cooperatistă. Ponderea proprietății private, în acest domeniu, a sporit continuu, în intervalul 1990-1998, după cum urmează: 3,1%, 4,5%, 13,0%, 30,2%, 55,5%, 70,8%, 75,5%, 70,5% și 74,1%. Concomitent, s-a redus ponderea construcțiilor proprietate publică de la: 95,2%, 94,0%, 88,3%, 64,4%, 42,3%, 26,2%, 17,4%, 12,2% și 10,5% în anul 1998. Proprietatea mixtă în construcții a apărut în anul 1993 când a deținut ponderea de 4,9%, cu scăderi în anii 1994 și 1995 și revenirii în perioada 1996-1998, când a deținut o pondere de 17,1%, respectiv, 14,2% din totalul construcțiilor.

Structura de proprietate a serviciilor de transport, poștă și telecomunicații, în anul 1998, era următoarea: 35,9% proprietate publică, 29,5% proprietate mixtă, 34,5% proprietate privată și 0,1% proprietate cooperatistă și obștească. Într-un interval de numai 6 ani (1993-1998) se distinge tendința netă de scădere a ponderii proprietății publice (de la 83,2 procente la 35,9 procente) și de creștere a proprietății mixte (de la 0,2 la 29,5%) și private (de la 16,4% la 34,5%), proprietatea cooperatistă și obștească fiind neglijabilă pe întreaga perioadă analizată.

Serviciile transporturilor de mărfuri și călători (terestre, pe apă, aeriene, prin conducte și alte servicii de transport), luate împreună, se caracterizau (în anul 1998) prin următoarea structură de proprietate: 46,2% proprietate publică; 12,9% proprietate mixtă; 40,8% proprietate privată și 0,1% proprietate cooperatistă și obștească.

Serviciile de poștă și telecomunicații, în același an, erau create în proporție de 13,0% în cadrul proprietății publice, de 66,7% în cadrul proprietății mixte și de 20,3% în cadrul proprietății private.

În privința volumului valoric al activităților din domeniul serviciilor, de transporturi, poștă și telecomunicații, structura de proprietate este diferită de la o activitate la alta, cunoscând anumite particularități. Astfel, în anul 1998:

a) **Transportul feroviar de mărfuri**, atât ca mărfuri transportate, cât și ca parcurs al mărfurilor, se desfășura în întregime pe baza proprietății publice. **Transportul rutier de mărfuri**, ca mărfuri transportate, avea următoarea structură de proprietate: 39,9% proprietate publică, 27,3% proprietate mixtă, 33% proprietate privată și 0,4% proprietate cooperatistă și obștească, iar ca parcurs al mărfurilor, în aceeași ordine a formelor de proprietate, deținea ponderile: 22,1%, 17,4%, 60,1% și 0,4%. **Transportul fluvial**, ca mărfuri transportate, avea următoarea structură

de proprietate: 25,1% proprietate publică, 53,3% proprietate mixtă și 21,1% proprietate privată; ca parcurs al mărfurilor, structura de proprietate în aceeași ordine, se prezenta astfel: 23,9 , 58,0% și 18,1%. **Transportul maritim**, în privința volumului mărfurilor transportate, se derula în proporție de 8,2% prin proprietatea publică, de 27,5% în cadrul proprietății mixte și 64,3% în cadrul proprietății private, iar în privința parcursului mărfurilor, structura de proprietate se prezenta astfel: 10,1 proprietate publică, 38% proprietate mixtă și 51,9% proprietate privată. Transportul aerian are ca bază proprietatea publică, în proporție de 60% ca mărfuri transportate și de 59,1% ca parcurs al mărfurilor, și proprietatea privată, cu o pondere de 40% în volumul mărfurilor transportate și de 40,1% ca parcurs al mărfurilor. **Transportul prin conducte petroliere magistrale** se desfășoară în întregime pe baza proprietății publice.

b) **Transportul de pasageri** în totalitatea sa (feroviar, rutier, fluvial și aerian, urban, interurban și internațional) avea în anul 1998, următoarea structură de proprietate: 93,2% proprietate publică, 3,3% proprietate mixtă și 3,5% proprietate privată. Transportul interurban și internațional de pasageri se derula în proporție de 66,7% cu ajutorul proprietății publice, de 15,6% al proprietății private. În privința transportului urban de pasageri, 98% se întemeia pe proprietatea publică, 1% pe proprietatea mixtă 1% pe proprietatea privată;

În domeniul **serviciilor de piață prestate pentru populație** (exclusiv serviciile de transporturi, poștă și telecomunicații), ponderea formelor de proprietate se distribuia astfel, în anul 1998: 18,1% proprietate publică, 15,6% proprietate mixtă, 60,7% proprietate privată și 5,6% proprietate cooperatistă și obștească. Rezultă că importanța și greutatea specifică a proprietății publice au scăzut în prestarea de servicii pentru populație, la fel și cea cooperatistă și obștească, paralel cu creșterea ponderii și importanței proprietății private (de la 44% în anul 1993 la circa 61% în anul 1998) și a proprietății mixte (de la 4,5% în 1993 la 15,6% în 1998).

Serviciile de piață prestate pentru agenții economici (exclusiv serviciile de transporturi, poștă și telecomunicații) relevă, de asemenea, creșterea ponderii proprietății private, care a ajuns în anul 1998 la 68,4% și a proprietății mixte, 15,2% paralel cu reducerea greutății specifice a proprietății de stat și cooperatiste (14,7 și respectiv 1,5%).

În anul 1998 **serviciile de asigurări**, aflate în proprietate publică dețineau o pondere de 3,1%, cele aparținând capitalului privat mixt o pondere de 43,7% și cele aparținând capitalului privat românesc de 53,2%. În privința capitalului social subscris, structura de proprietate a societăților de asigurări era, în aceeași ordine: 9,3%, 67,4% și 23,3%. De asemenea, structura capitalului social vărsat al acestor societăți era: 9,5% capital public, 67,9% capital privat mixt și 26,6% capital privat românesc.

Din volumul valoric al **comerțului interior cu amănuntul** realizat în anul 1998, circa 1,3% se derula în cadrul proprietății publice, 6,5% în cadrul proprietății mixte, 91% pe baza proprietății private și 1,2% în cadrul proprietății cooperatiste și obștești. Proporția formelor de proprietate în cadrul **vânzărilor prin comerțul cu ridicata**, în același an și în aceeași ordine, era: 6,6%, 5,8%, 87,5% și 0,1%. Ponderea proprietății private în **exporturile de mărfuri** a ajuns la circa 49%, în anul 1998 prin celelalte forme de proprietate (publică, mixtă, cooperatistă și obștească) derulându-se peste 51% din volumul exporturilor. Importurile de mărfuri (ca volum valoric) se efectuau în proporție de 48,3% în sectorul privat al economiei și de 51,7% în celelalte sectoare ale proprietății. Schimbarea structurii de proprietate a

comerțului exterior al României a fost esențială și rapidă, dat fiind faptul că în anul 1993 în cadrul sectorului privat se derulau numai 27,9% din exporturi și 27,2% din importuri.

Privită la nivelul economiei naționale, structura de proprietate a tuturor activităților economico-sociale din România, în anul 1998, permite să se desprindă următoarele aspecte:

a) Cu excepția administrației publice, învățământului, sănătății și asistenței sociale, toate celelalte activități se desfășoară preponderent pe baza proprietății private și mixte. Aceste două forme de proprietate depășeau 74% în privința populației ocupate, peste 90% din producția agricolă totală, aproape 99% din numărul întreprinderilor active din industrie, construcții, comerț și servicii de transport, poștă și telecomunicații, mai mult de 97% din vânzările de mărfuri cu amănuntul, peste 93% din vânzările cu ridicata, mai mult de jumătate din volumul importurilor și exporturilor, peste 90% din capitalul societăților de asigurări etc.

b) Economia românească a depășit pragul critic în drumul său către economia de piață; ea s-a orientat anevoios, dar ferm, spre tipul modern al economiei, dar mai are încă o distanță importantă de parcurs până își va realiza obiectivele pentru care a optat. Aceste obiective se referă și la încheierea procesului de privatizare, mai ales la creșterea capacității sectorului privat de a crea avuție, locuri de muncă și un nivel de viață decent pentru majoritatea populației.

c) Din punctul de vedere al proprietății, economia românească nu mai este o economie de comandă (socialistă), dar nu este pe deplin nici o economie modernă de piață; ea este mai degrabă, o economie mixtă, în care încep să predomine caracteristicile economiei libere de piață. Dacă luăm în considerare disproporțiile care s-au adâncit în economie între unele activități, ramuri și sectoare, nivelul tehnic, eficiența și competitivitatea încă necorespunzătoare la numeroase produse și servicii, rezultă limpede că economia modernă de piață, pentru România, nu se află la orizontul imediat sau foarte apropiat; dominația proprietății private în societate ușurează, însă, drumul spre această economie.

BIBLIOGRAFIE

- Cojocaru Constantin, *Privatizarea. De ce? Cum? Pentru cine?*, Editura Hermes, București, 1990.
- Constantinescu N.N., *Dileme ale tranziției la economia de piață*, Editura AGER-ECONOMISTUL, București, 1995.
- *** Anuarul statistic al României, 1990-1998.

NECESITATEA COMPLETĂRII ANALIZEI FINANCIARE ÎN CONCORDANȚĂ CU SCHIMBAREA CONTABILITĂȚII

Conf. univ. dr. **Petru BARDAȘ**

Economia românească se confruntă cu un dificil examen din existența ei, racordarea la exigențele economiei de piață europene.

În aceste condiții a fost necesară adaptarea contabilității românești de la o tehnică seculară de înregistrare la o tehnică puternic conceptualizată.

Contabilitatea în acest caz și-a schimbat rolul dintr-un „cronicar” al vieții unei întreprinderi, în rolul de „arbitru în jocul social” al actorilor implicați în lumea afacerilor. Deci contabilitatea va media, consilia și certifica raportul de forțe între cererea și oferta de informații, raport în care își joacă rolul normalizatorii (reprezentatăii Ministerului de Finanțe) și utilizatorii interni și externi ai informației contabile.

Normalizatorii au creat un nou sistem de contabilitate, inspirat după sistemul francez și racordat la cerințele normalizării europene, a 4-a Directivă europeană și internațională (norme emise de Comisia Internațională a Standardelor Contabile).

Conceperea acestui nou sistem de contabilitate presupune și un alt sistem de analiză financiară, ce nu poate fi desăvârșit și șlefuit decât după ani de zile.

Menționăm că rolul decisiv în implementarea sistemului a revenit unei echipe de experți francezi condusă de profesorul Eric Delesalle.

De asemenea, s-a apelat la „Consilierea Universitară de la ASE București” condusă de emeritul profesor Mihai Ristea.

În aceste condiții contabilii au asimilat principiul, metodele și tehnicile noului sistem de contabilitate.

De asemenea, reciclarea contabilă a fost trecută cu bine de miile de întreprinderi care au generalizat acest sistem în economie.

Legat de noul sistem de contabilitate considerăm necesar ca „următoarea minge” să fie lovită de analiștii financiari care ar trebui să-și modifice în aceste condiții și sistemul de diagnostic.

În sprijinul acestei teze un ilustru necunoscut va aduce următoarele argumente contabile:

1. Actualul sistem contabil, care este adaptat condițiilor economiei de piață, este puternic conceptualizat:

– raționamentele contabile sunt formulate pe baza acțiunii unor principii noi (prudența, independența exercițiilor, continuitatea activității, imaginea fidelă)

2. Structura de ansamblu a noului sistem contabil generează dualismul în contabilitate:

– informațiile necesare clienților care sunt transparente (utilizabile și de conducerea întreprinderii) și care sunt produsul contabilității generale sau financiare;

– informațiile confidentiale (utilizabile numai de conducerea întreprinderii) și care sunt produsul contabilității de gestiune, numită și contabilitate managerială sau internă).

Caracteristic vechiului sistem era sistemul „monist” care presupunea o singură contabilitate atât pentru funcțiile interne cât și pentru funcțiile externe.

Contabilitatea financiară este normată, influențată în diferite grade de aspectele juridice și fiscale.

Contabilitatea de gestiune nu este normată, dar este un instrument absolut necesar conducerii întreprinderii.

3. Schimbarea „sistemului contabil s-a făcut sub presiunea” mai multor factori, care au modificat radical structura patrimonială și gestionară a unei întreprinderi.

- organizarea întreprinderilor românești pe baze comerciale;
- privatizarea unor întreprinderi;
- constituirea „pieței financiare”.

4. Optica privind „ciclul contabil de prelucrare a datelor” se schimbă fundamental. În perioada socialistă s-a operat cu o „contabilitate de flux” centrată pe urmărirea proceselor de producție, rolul documentelor de sinteză fiind marginalizat.

În cadrul noului sistem de contabilitate în centrul atenției stau documentele de sinteză, în calitatea lor de instrumente de informare, dar și de dezvoltare a analizei financiare.

5. O schimbare fundamentală este legată de importanța acordată diferitelor caracteristici ale informațiilor contabile și analiza acestora.

Vechiul sistem de contabilitate și analiză a lăsat exhaustivitatea și comparabilitatea informației contabile.

Noul sistem de contabilitate și analiză acordă prioritate altor caracteristici care țin de eficiență și eficacitate a producției de informații contabile care privesc:

- relevanța informațiilor;
- fidelitatea informațiilor;
- importanța lor relativă.

Din această schimbare de optică este și rațiunea adoptării celui de-al treilea document de sinteză contabilă. Anexele la bilanț.

6. Schimbarea priorităților acordate diferitelor funcții ale contabilității este legată de:

- vechiul sistem care ridică la rang de virtute două funcții ale contabilității întreprinderilor;
- funcția de înregistrare exhaustivă a tranzacțiilor unei întreprinderi în scopul realizării planului;
- funcția de verificare și probă generală de rațiuni juridice și fiscale.

În condițiile economiei de piață contabilitatea se restructurează astfel:

Contabilitatea financiară cu funcțiile:

- funcția de înregistrare exhaustivă a tranzacțiilor întreprinderii în scopul determinării periodice a situației patrimoniale;
- funcția de comunicare financiară externă (informarea terților);
- funcția de instrument de verificare și de probă generală din rațiuni juridice și fiscale;

• funcția de instrument de gestiune internă a întreprinderii;

• funcția de satisfacere a cerințelor informaționale ale analizei financiare.

Contabilitatea de gestiune cu funcțiile:

- funcția de determinare a costurilor totale și costurilor complete pe produse și sectoare de activitate;

- funcția de producere și furnizare a informațiilor distincte elaborării bugetelor și conturilor previzionale;
- funcția de producere și furnizare a informațiilor destinate achiziționării indicatorilor de gestiune care formează structura tabelului de bord a întreprinderii;
- funcția de producere a informației destinate performanțelor (rentabilitate, productivitate) la nivelul sectoarelor de producție și a produselor.

7. Evaluarea patrimonială și gestionarea suportă schimbări de ordin cantitativ și calitativ:

Vechiul sistem de contabilitate și analiză presupunea o evaluare bazată pe un sistem de prețuri și tarife în care domnea principiul fixității acestora în timp și spațiu.

Într-o economie de piață prețul este rezultatul raportului cerere-ofertă. În această situație cu ce preț se evaluează o ieșire din stoc, atunci când acesta este procurat din surse diferite la momente diferite?

Inventarierea patrimoniului la sfârșitul exercițiului va fi o lucrare prin care contabilul și analistul vor trebui să stabilească noi valori patrimoniale și să aplice principiul prudenței.

Care vor fi criteriile după care se stabilesc noile valori ale acestor elemente?

Economia românească traversează o perioadă de hiperinflație, imaginea fidelă a patrimoniului și rezultatelor fiind atacată de costurile istorice. Cum trebuie să procedeze contabilul și analistul pentru cuantificarea fenomenelor hiperinflaționiste?

8. Determinarea rezultatelor întreprinderii nu este o simplă problemă tehnică de deducere a cheltuielilor din venituri. Ea va fi puternic influențată de „evaluarea patrimonială și gestionară și de „aplicarea principiului prudenței”. Contabilul și analistul vor opera cu amortismente și provizioane, elemente ce vin să corecteze mărimea rezultatelor.

Prin anumite tehnici permise, o întreprindere va putea să aleagă între varianta unui profit mai mare (stimulativ pentru acționari, dar expus pretențiilor legitime ale fiscalității) și varianta unui profit mai mic (nestimulativ dar prudent pentru întreprindere).

9. Intervenția fiscalității în viața întreprinderii se va amplifica.

Taxa pe valoarea adăugată este neutrală pentru întreprindere, dar practicarea de amortismente accelerate, de provizioane de o natură sau alta (din aprecierea activelor sau pentru riscuri și cheltuieli) este pentru contabil și analist un instrument prin care caracterul coercitiv al regulilor fiscale este atenuat.

10. Normalizarea contabilității și analizei financiare trebuie privită ca trecere de la birocratism și impunere „de sus” la flexibilități și deschidere către realitățile acestor țări și organisme internaționale.

În România normalizarea contabilă este de factură statală, organul îndreptățit pentru această activitate este Direcția Contabilității din Ministerul de Finanțe.

La sfârșitul anului 1992 a fost creat Colegiul Consultativ al Contabilității, format din reprezentanți ai Ministerului de Finanțe, altor ministere, interesate în reforma și evoluția contabilității.

Pe plan european și mondial, am menționa Comisia Comunității Europene (care a emis Directiva a 4-a privind conturile sociale, Directiva a 7-a privind organizarea profesiei de contabil) și de Comisia Internațională a Standardelor Contabile.

11. Reforma contabilă este legată și de natura normelor emise de instanța de normalizare.

De la norme rigide se trece la norme flexibile în care specialistul contabil și de analiză poate consilia întreprinderea în alegerea soluției care să corespundă cel mai bine cu interesele întreprinderii și acționarilor săi.

Aceste coordonate ale noului sistem contabil considerăm că trebuie să se reflecte și în sistemul de analiză economico-financiară; în aceste condiții, dat fiind modelul de contabilitate francez adoptat, suntem tentați să propunem completarea sistemului de analiză financiar din următoarele motive:

– schimbarea sistemului contabil a fost cerut de noua economie de piață;
– datorită mutațiilor financiare avute în ultimii ani este necesară formularea unui diagnostic financiar cerut atât de actori externi (firmele creditoare, băncile) cât și de actori interni (acționarii, directorii, serviciul financiar);

– întreprinderile, în noile condiții, sunt confruntate cu riscuri financiare care afectează și partenerii, planând ca o amenințare indirectă asupra acestora;

– emiterea de titluri sunt o sursă importantă pentru finanțarea întreprinderilor. În această situație investitorii se confruntă cu necesitatea cunoașterii performanțelor întreprinderii, prin stabilirea unui diagnostic financiar de echipa de specialiști;

– în cadrul acestei analize un rol important îl are analiza gestiunii de trezorerie și patrimoniu;

– influența variabilelor financiare în procesul de analiză și evaluare a întreprinderilor și mai ales a proiectelor de dezvoltare prezentate denunță „imperialismul financiar” dar face necesară aplicarea metodelor de analiză financiară riguroase.

Toate aceste argumente pledează pentru îmbunătățirea obiectului analizei economico-financiare, inspirate după concepția, tradiția și după metodele „analizei financiare franceze” definită de Elle Cohen ca „un ansamblu de concepte, de metode și instrumente care permit tratarea informațiilor contabile și altor informații de gestiune în vederea formulării unei aprecieri relative asupra situației financiare a unei întreprinderi sau organizații, asupra riscurilor care afectează această entitate, nivelul și calitatea performanțelor sale”.

BIBLIOGRAFIE

- J. Peyrard, *Analyse financière*, Edition Vuisert, Paris, 1991.
- J. Peyrard, *Gestion financière internationale*, Edition Techniques, Paris, 1984.
- E. Cohen et A. Sauro, *Analyse financière*, Editura Economică, 1994.
- N. Feleaga, I. Ionescu, *Contabilitate financiară*, Editura Economică, București, 1993.

ECONOMIA ELECTRONICĂ ȘI IMPLICAȚIILE ACESTEIA ASUPRA ECONOMIEI ROMÂNEȘTI

Prof. univ. dr. **Ion ROȘU - HAMZESCU**,

Universitatea Craiova

Conf. univ. dr. **Gheorghe BICĂ**

Asist. univ. drd. **Cosmin FRATOȘȚEANU**

Dezvoltarea exponențială a Internet-ului și a e-business sau e-commerce au dus la apariția unor noi concepte pe fundamentul tehnologiei informației: **Noua Economie**, iar ca un răspuns imediat al acesteia, **orașele digitale**¹.

Noua Economie înseamnă în primul rând două lucruri: globalizare și un mod de a face afaceri, în mod fantastic de rapid.

Vechea ordine industrială a fost înlocuită de o economie bazată pe informatică și pe rețele de calculatoare. Aceasta se caracterizează prin dinamism, inovații și este condusă de schimbări.

Noua economie a apărut și se dezvoltă numai în condițiile progresului economic și numai atunci când economia tradițională și productivitatea în economie au atins un anumit nivel.

Dacă economia industrială este bazată pe tranzacții directe, implicând bunuri fizice și înțelegeri scrise, noua economie presupune tranzacțiile digitale, permițând relații virtuale și medii noi de afaceri care nu erau posibile înainte. Creșterea în noua economie este suportată de mai mulți factori, în plus față de economia industrială. Factorii fizici ca munca, rezervele de capital, resursele naturale etc. au fost de primă importanță în perioada industriei. Deși acești factori sunt încă importanți în noua economie, noi capacități, ca de exemplu informația, inovația și tehnologia, au un rol esențial.

Noua economie presupune extinderea utilizării informației digitale și a Internet-ului ca mediu de lucru într-o arie largă de servicii și activități (programe informatice, informații on line, tranzacții comerciale, servicii financiare și bancare etc.). Dată fiind natura noii economii, s-a încercat defnirea ei printr-o serie de concepte, cum ar fi: economia digitală, pentru că vizează bunuri și servicii a căror producție, dezvoltare și vânzare depind, în mod esențial, de tehnologii digitale; economia informației pentru că include toate bunurile și serviciile legate de tehnologiile informaționale, cum ar fi: cercetare, servicii legale și bancare, servicii financiare; economia virtuală, pentru că mediul în care se desfășoară tranzacțiile nu

¹ Cercetătorii americani propun o anumită tipologie, în încercarea de a introduce o sistematizare a studiilor consacrate noului fenomen; sugerează folosirea termenului de Economie a informației în sfera bunurilor și serviciilor informaționale (de la cercetare și învățământ până la publicitate și show-biz). Totodată, recomandă conceptul de economie digitală în cazul acelor bunuri și servicii unde cercetarea-dezvoltarea - producția - vânzarea sunt dependente de tehnologia digitală. Referitor la termenul de noua economie, aceiași autori consideră oportună folosirea în cazul unei interacțiuni între economia informației și economia digitală, pentru a evidenția consecințele rezultate, cum ar fi creșterea economică, inflația scăzută și un nivel redus al șomajului.

este un mediu fizic, ci virtual; economia Internet-ului, pentru că mediul de lucru este *Internet-ul*; *e-commerce* și *e-economy* etc.

Așadar, noua economie este un concept larg care descrie o economie în care, atât produsul final, cât și stările intermediare ale acestuia constă în informație și în care tehnologiile digitale moderne oferă accesul la scară mondială la toate informațiile disponibile la un moment dat. Din această definiție rezultă că aceste noi tehnologii au rolul de a potența eficiența în practicile de afaceri convenționale, tradiționale și de a facilita apariția unor noi procese și produse.

Deci, evoluția noii economii nu ar trebui limitată la sectorul de informație; ea reprezintă un proces cu largi consecințe chiar și în vechea economie, cea tradițională. Mai mult, noua economie nu implică în mod necesar rate de creștere în întreaga economie care să depășească performanțele medii din ultimii ani. Există îndoieli în legătură cu sustenabilitatea unei creșteri economice înalte.

O evaluare mai realistă a schimbărilor induse de noua economie se impune de la sine, în măsura în care se dorește o reflectare corectă a naturii și implicațiilor noi-lor procese economice

În 1993, administrația Clinton-Gore a decis să introducă Internet-ul în administrația publică. Această decizie, dublată de liberalizarea serviciilor de telefonie a creat formidabile oportunități pentru economia americană, care a venit în întâmpinarea cetățenilor, a consumatorilor, cu produse bazate pe Internet. Mai mult, firmele au descoperit că Internet-ul poate fi folosit ca o funcție esențială în regândirea proceselor economice, pentru creșterea productivității (până la 4,9% în anul curent) și scăderea costurilor de producție. Exemplele sunt numeroase: Cisco Systems, o companie care produce echipament de comunicații pentru conectare la Internet, a crescut de la 100 de milioane în 1990, la 400 miliarde USD capitalizare de piață în anul 2000.

Prin analogie, au fost luate măsuri în România cum ar fi:

- decizia politică de proliferare a Internet-ului în administrația publică²;
- suport pentru politici de nivel înalt în vederea unei game variate de prețuri, în particular favorabile capacităților de a susține comerțul electronic pe o bază permanentă. Suport pentru competiție în infrastructură și pentru dereglementarea buclei locale, ca și pentru dezvoltarea competitivă a opțiunilor de acces cu viteză mare.
- aplicațiile bazate pe Internet tind să fie mai rentabile din punct de vedere economic;
- în ceea ce privește plățile *on line* se constată, așa cum am mai precizat, creșterea numărului deținătorilor de carduri;
- competiția cu celelalte instituții financiare sau nefinanciare, pentru menținerea, eventual creșterea clientelei, prin introducerea unor servicii bazate pe Internet care oferă un plus de conveniențe;
- dorința unei instituții bancare de a-și reduce costurile legate de anumite servicii (conform ABA, BAH Internet Banking Survey, o tranzacție la ghișeu costă 1,07 USD, una efectuată la ATM doar 0,27 USD, iar una de tip PC/Web banking doar 0,01 USD).

² Vezi *Hotărârea Guvernului României pentru aprobarea Strategiei Guvernului privind informatizarea administrației publice*, în „Ediție specială”, nr. 521/decembrie 2001, editat de Economistul, 2001.

În măsura în care clientela are acces la Internet, va cere servicii de tip Internet banking, iar băncile vor considera acest tip de servicii ca pe un avantaj competitiv. De asemenea, un serviciu de tip *Mobile banking* lansat de bancă, chiar și numai pentru vizualizarea disponibilului din cont, se bucură de succes, pentru că este ușor de folosit și are o trăsătură foarte apreciată de consumator: conveniența.

În ceea ce privește **orașul digital**, se constată că întâmpină această nevoie de rapiditate a Noului Economii prin introducerea tehnologiei informaticii în operațiuni greoaie, cum ar fi, spre exemplu, obținerea de autorizații, operațiuni care altfel ar fi putut îngreuna procesul economic.

Companiile din Noua Economie nu vor avea de a face cu orașe unde durează câteva luni pentru a obține o autorizație și unde eficiența nu este cuvântul de ordine. Or un oraș digital înseamnă ceva mai mult decât o pagină Web. Înseamnă popularizarea în mediul urban a serviciilor telematice și *on line* de către participanții la circuitul economic, de către aparatul administrativ și de către comunitatea locală. Altfel spus, este vorba de firme digitale, de modalități de plată electronice, de servicii on-line ale primăriei etc.

Implementarea orașului digital în sensul în care el depășește o simplă pagină Web este încă dificilă, în primul rând datorită faptului că modul de implementare nu este încă definit cum trebuie. Strategia și planurile de implementare nu și-au găsit încă logica.

Așadar, tranziția la economia electronică este inevitabilă în viitor. În acest scop, companiile își pregătesc intens resursele, astfel încât să facă față noilor oportunități oferite, dar și restricțiilor impuse de economia digitală. În esență, Internetul facilitează această economie electronică, atenuând barierele fizice și economice ale economiei tradiționale.

Dinamica pieței digitale permite inițiativelor noi sau celor deja existente să se alinieze acestui nou model de afaceri neconvenționale. Datorită creării concurenței digitale, consumatorii vor avea de câștigat nu numai un acces mai larg la informații, dar și un acces la noile produse și servicii, în condițiile îmbunătățirii puterii de cumpărare; în acest sens, se așteaptă ca pe viitor acest schimb de putere de la producători la cumpărători să se producă pe fondul reducerii (și chiar al eliminării) capacității vânzătorilor de a impune prețuri neacoperite de valoarea produsului sau serviciului oferit. Constituirea noii economii va implica deopotrivă companii și inițiative private pur digitale a căror modalitate de reprezentare pe piață este Inter-net-ul, dar și companii tradiționale, organizate inițial conform modelului economiei tradiționale și care își vor extinde sfera de activitate și către economia digitală.

Economia electronică este un proces continuu, care dezvoltă modele de afaceri pe baza unei analize și măsurări a performanțelor. În acest context, se așteaptă ca intensificarea ritmului de dezvoltare a economiei electronice existente să ducă la o creștere generalizată a cererii globale de produse și servicii, creând astfel o rampă de lansare companiilor proaspăt intrate în acest proces. Cu toate acestea, simpla prezență a unui agent economic pe piața digitală nu reprezintă o soluție într-un mediu concurențial din ce în ce mai competitiv. Ca rezultat al noilor posibilități de alegere și comparare a prețurilor folosind motoare de căutare și selecție electronice, se pare că zilele când consumatorii erau limitați la prea puține alternative datorită spațiului geografic limitat la care avea acces sunt numărate.

O afacere digitală se va concentra în primul rând spre contactul direct, în rețeaua Internet, dintre producător și consumator, acesta din urmă fiind luat în con-

siderare ca individ și nu ca grup social. Fiecare preferință a fiecărui consumator va fi luată în considerare de către furnizorii de bunuri și servicii, astfel că produsul va fi orientat către consumatorii individuali. Astfel, organizațiile și întreprinderile vor necesita într-o primă etapă, firme de consultanță digitală (**consultanți digitali**), capabili să faciliteze dialogul cu consumatorii și să le ușureze producătorilor sarcina de a personaliza serviciile și bunurile oferite. În acest mod, companiile își vor concentra cea mai mare parte a resurselor către culegerea de date și efectuarea de studii referitoare la cerințele și preferințele consumatorilor. Companiile care vor înțelege mai bine nevoile și dorințele clienților, adaptând produsele și serviciile în funcție de acestea, vor deține un avantaj categoric asupra concurenței. În acest scop, nu se așteaptă ca firmele producătoare să își limiteze eforturile de promovare și vânzare la produsele actuale, datorită redirecționării resurselor în direcția dialogului cu consumatorii, ci se întrevide apariția companiilor intermediare care vor prelua acest rol pe lângă promovarea produselor, asigurând realizarea de studii aprofundate asupra consumatorilor. În aceste direcții se așteaptă o diversificare din ce în ce mai accelerată a gamei de produse, realizată în primul rând pe baza datelor furnizate și a vânzărilor efectuate de acești agenți intermediari.

În viitor, așa cum rezultă din acest context, își vor face apariția **Conglomerate de Consumatori**, organizații de intermediari care vor reprezenta opțiunile și preferințele unei mase mari de consumatori. Ele vor deveni principalele surse de informare ale producătorilor asupra pieței. Mai mult aceste conglomerate vor promova fidelitatea consumatorilor față de anumite firme și mărci care le satisfac cel mai bine pretențiile; în perspectivă, companiile de prestigiu vor aprecia valoarea impunerii mărcii proprii în astfel de conglomerate ale consumatorilor. În același timp, companiile însele își pot crea astfel de conglomerate proprii, având ca obiectiv câștigarea loialității consumatorilor față de marca deținută, printr-o mai bună cunoaștere și satisfacere a cerințelor acestora.

Chiar dacă satisfacerea consumatorilor este pe primul plan, companiile vor mai avea de îndeplinit o altă cerință importantă: competitivitatea prețului. În timp ce scăderea costului și deci micșorarea prețurilor prezintă un avantaj pentru un furnizor, un alt furnizor de produse și servicii similare, din altă zonă geografică, aflat în imposibilitatea de a reduce costurile, va resimți o presiune din partea consumatorilor, datorită prețului mai ridicat. Astfel, piața electronică va determina o selecție foarte severă în rândul furnizorilor de bunuri și servicii din întreaga lume. În acest caz, companiile care nu oferă produse competitive, ca și calitate și preț, vor fi eliminate, multe industrii vor suferi deprecieri substanțiale ale prețurilor.

Diferiți indicatori utilizați pentru estimări privind evoluția telecomunicațiilor, între 1990 și 2002, indică o creștere constantă a utilizării computerelor personale, prin intermediul Internet-ului, ca mijloc de comunicare la distanță. O creștere rapidă se evidențiază în cazul telefoniei mobile. Pentru anul 2002, la nivel mondial, față de 1990, se estimează o dublare a lungimii liniilor telefonice, o creștere de 5,6 ori a stocului mondial de computere, o creștere de peste 90 de ori a utilizatorilor telefoniei celulare și o creștere de 192,7 ori a utilizatorilor de Internet. Expansiunea Internet-ului va fi vizibilă nu numai din punct de vedere al numărului utilizatorilor, ci și din punct de vedere al furnizărilor de servicii de Internet: astfel, începând din a doua jumătate a anului 1994, până în ianuarie 2001, numărul de Internet hosts a crescut de circa 22 de ori, de la 4,8 milioane, la peste 105 milioane³.

³ Daniel Piazolo, *The New Economy and the International Regulatory Framework*, Kiel Institute of World Economics, 2001.

În ceea ce privește utilizatorii și furnizorii de Internet, se poate remarca creșterea importanței Internet-ului ca mediu de desfășurare a afacerilor. Unul dintre elementele care a limitat până în prezent expansiunea e-business este dat de gradul redus de securitate al plăților on-line. Pe măsură ce acest impediment a fost, într-o anumită măsură, depășit și gradul de securitate al plăților on-line a crescut, în ultimii trei ani s-a putut constata o creștere semnificativă a segmentului e-commerce. În conformitate cu un studiu realizat de UNCTAD, se estimează că ponderea comerțului on-line în totalul fluxurilor comerciale internaționale va atinge între 10-25 % în 2003; aceste estimări trebuie privite cu o anumită notă de precauție, date fiind incertitudinile care există cu privire la rata de creștere a e-commerce. Un alt studiu, efectuat de Global Business Dialogue on Electronic Commerce, o asociație formată de 67 de firme multinaționale, estimează că valoarea totală a tranzacțiilor on-line va atinge aproximativ 7.000 de miliarde USD anual și aproximativ un mili-ard de persoane vor fi conectate la Internet până în 2005. Tot referitor la expansiunea comerțului on-line, OCDE mizează pe o creștere a comerțului internațional în cazul produselor livrate on-line și pe o diversificare a produselor astfel comercializate, care, în 1999, constau cu precădere într-o gamă relativ limitată de servicii furnizate la nivel internațional de firmele multinaționale. Astfel de evoluții pot avea efecte negative datorită creșterii concurenței la scară globală, în special asupra produselor și sectoarelor care erau sau sunt protejate de autoritățile statale prin bariere comerciale tradiționale (care nu vor mai avea efect protecționist în cazul tranzacțiilor on-line). Totodată, OCDE se așteaptă ca, pe măsura dezvoltării tranzacțiilor on-line, să se producă presiuni pentru armonizarea internațională (sau chiar unificarea) standardelor de calitate, de acreditare, de licențiere, existente la nivel național pentru a se adapta cerințelor noilor practici în afaceri.

Unul din factorii care limitează în prezent expansiunea afacerilor on-line este legat de distribuția neuniformă la nivel mondial a tehnologiilor necesare pentru realizarea unor astfel de tranzacții; altfel spus, **Internet-ul a ajuns în anumite părți ale lumii**⁴ (vezi tabelul nr.1).

Datele din tabelul nr. 1 arată discrepanța dintre țările cu venit scăzut și țările cu venit ridicat din punct de vedere al nivelului tehnologic în domeniul telecomunicației și informației. Cel mai evident decalaj se poate observa în cazul tehnologiei avansate, respectiv în ceea ce privește numărul de computere care revin la 1000 locuitori și furnizorii de Internet.

În viitor vom putea asista la situația în care e-business-ul va deveni ceva obișnuit în țările UE, Canada, SUA, Japonia, în timp ce în țările sărace noua economie va fi necunoscută sau se va afla în stadii incipiente. De remarcat că 80% din utilizatori și 91% din furnizorii de Internet sunt concentrați în UE, SUA, Canada și Japonia, ceea ce înseamnă că, la acest moment, acestea sunt zonele unde se așteaptă cea mai mare creștere a economiei Internet-ului.

⁴ Daniel Piazolo, *The New Economy and the International Regulatory Framework*, Kiel Institute of World Economics, 2001.

Tabelul nr. 1

Distribuția geografică a instrumentelor tehnologiei de comunicare și informații

Regiunea	TV la 1 000 persoane		Linii telefonice la 1 000 persoane		Telefoane celulare la 1 000 persoane		Computere la 1 000 persoane		Furnizori de servicii internet la 1 000 persoane	
	1998	% media mond	1998	% media mond	1998	% media mond	1998	% media mond	1998	% media mond
Țări cu venit scăzut	138	56	37	25	8	15	6,2	9	0,03	0,3
Țări cu venit scăzut spre mediu	227	92	115	79	15	27	24,9	35	0,59	6
Țări cu venit mediu spre ridicat	297	120	189	129	75	136	50,3	71	2,47	26
Țări cu venit ridicat	662	268	567	388	265	482	311	441	60,7	643
Mondial	247	100	146	100	55	100	70,6	100	9,45	100

Sursa: *Statistici Banca Mondială 2000 și International Telecommunication Union 2000*

Așadar, **Noua Economie – New Economy** – recent dezvoltată datorită progresului tehnologic și globalizării economiei reliefează atât structura internă a neofactorului informație descompus în componentele de acces, utilizare și procesare, cât și corelațiile acestuia cu factorii clasici de producție.

Informațiile ca noi factori de producție joacă un rol major în convergența acestora cu factorii clasici în procesul de integrare și în același timp de adâncire a segmentării piețelor, având un impact puternic asupra complexelor economice naționale, cât și asupra companiilor și organizațiilor în general.

Noua economie, în contextul implementării Societății Informaționale, are un rol esențial pentru obținerea unui raport cât mai ridicat între costurile accesului și utilizării neofactorului de producție informație de către o companie/organizație și beneficiile obținute de către acestea ca urmare a utilizării și procesării informației. Totodată, noua economie permite specialiștilor și chiar și publicului larg să utilizeze oportunitățile oferite de tehnologia informațiilor și comunicațiilor și să evalueze și să anticipeze, pe baza modelelor economico-matematice, implicațiile la nivel macroeconomic, ale accesului, utilizării și procesării informației ca factor de producție.

Noua economie joacă un rol cheie în economia contemporană și mai ales în cea a viitorului, bazându-se pe concepte economice de bază cum ar fi: accesul; utilizarea; procesarea; liberalizarea tranzacțiilor comerciale. Aceasta operează cu indicatori specifici și se bazează pe modele de analiză și prognoză.

În prezent informația joacă un rol sporit în domeniul de bază ale economiei: **piețele globalizate de capital** (valori mobiliare cu specific informațional; tranzacții electronice; apariția unor noi tipuri de ciclicitate economică; standardizarea, transparența și riscul pe piețele de capital informatizate; explicarea și prevenirea crahului pe piețele informatizate etc.); **dezvoltarea comerțului liber**

(liberalizarea piețelor și dispariția graduală a monopolurilor naturale; acordurile din cadrul WTO; Piața Unică Europeană; comunicațiile convergente, comerțul, afacerile și economia electronică sau ultima frontieră a dezvoltării); **resursele umane** (formarea continuuă; apariția de noi profiluri ocupaționale și modalități de organizare a timpului de lucru; teleworking-ul); **mediul** precum și **aspecte ale regândirii rolului statului în condițiile noii economii** (globalizarea și localizarea; regândirea funcției publice; politici ale informaționalului la nivel global; rolul organismelor financiare internaționale; politici ale informaționalului în UE; dezvoltarea economiei informației în Europa Centrală și de Est; politici ale economico-informaționalului, dezvoltări și perspective în România).

În contextul reformelor economice, noua economie trebuie să demareze schimbări esențiale în structura organizatorică a economiilor, inclusiv în cea a administrației publice. Dintr-o economie digitală descendentă, segmentată, economia românească, în noile condiții, trebuie să devină o economie orizontală cu un schimb intensiv de informații atât între toate părțile sale componente cât și cu exteriorul. O schimbare de acest fel corespunde transformărilor organizatorice pe care noile tehnologii le provoacă și le permit în egală măsură.

Având în vedere aceste considerente, precizăm că utilizarea corespunzătoare, atât intensiv, cât și extensiv, a noilor tehnologii informaționale este esențială pentru implementarea Strategiei Naționale de Dezvoltare a Societății Informaționale în contextul reformei guvernamentale.

Acțiunile necesare pentru realizarea obiectivelor Noii Economii trebuie să devină operaționale imediat, să fie implementate urgent și să-și dovedească eficiența prin activități în toate domeniile de activitate în sensul de a răspunde cerințelor sociale crescânde ale agenților economici și populației, atât ca exigență cât și ca răspândire, în ceea ce privește schimbarea și modernizarea.

Aceste acțiuni au fost lansate de guvern sub forma unui set de inițiative organice și coerente care să cuprindă infrastructura, instrumentele de lucru, sistemele de distribuție, conținutul, managementul schimbării și modificărilor legislative.

Acțiunile și instrumentele necesare implementării noii economii constituie parte integrantă a politicii de creare a Societății Informaționale pe care Guvernul o promovează și aceasta numai datorită beneficiilor aduse oamenilor printr-o calitate sporită, eficiență crescândă a tuturor domeniilor de activitate, cât și datorită rolului determinant pe care înnoirea guvernamentală îl joacă în răspândirea la nivel național a culturii, metodelor și experienței noii economii digitale.

Aceste trăsături ale noii economii, conturate recent, considerăm că reprezintă un pas important spre societatea informațională. În acest sens, în România s-a elaborat **Strategia Națională de Dezvoltare a Societății Informaționale**, după care se va trece la elaborarea planului de aplicare a acesteia. Durata de aplicare a strategiei este de zece ani pentru a fi eliminate influențele schimbărilor politice cauzate de ciclurile electorale.

Deși volumul tranzacțiilor electronice a înregistrat o creștere semnificativă în lume, cumpărarea și vânzarea produselor Internet nu este o practică obișnuită pentru utilizatorii de web din România. Gradul scăzut de echipare a economiei românești în domeniul Internet-ului determină o oarecare reticență din partea companiilor locale în ceea ce privește accesul la piața electronică. De aceea, în concepția noastră, *viitorul Noii Economii și implicit al economiei digitale în România* implică măsuri imediate care sunt legate de existența și utilizarea unui capital uman performant, una din cerințele promovării unor tehnologii performante,

a Noii Economii – singura șansă de a reduce, în termen scurt, marile decalaje care ne separă de țările comunitare – în cadrul cărora dorim să ne integrăm și de aceea trebuie să îndeplinim standardele impuse în calitate de țară candidată. Mai mult, *Noua Economie trebuie să evidențieze necesitatea internaționalizării comerțului și a serviciilor electronice, precum și creșterea rolului acestora ca mijloace moderne de promovare a comerțului în mediile de afaceri din România*. Ea oferă agenților economici mai multe posibilități de a folosi economia la un nivel strategic și de a depăși modul tradițional de a face afaceri, adică aduce schimbări importante în ceea ce privește cumpărarea și procurarea de produse, cât și faptul că toate sistemele informatice cât și capitalul de care dispunem sunt alocate în mod direct unui produs sau altuia.

BIBLIOGRAFIE

- Daniel Piazolo, *The New Economy and the International Regulatory Framework*, Kiel Institute of World Economics, 2001.
- Ion Roșu Hamzescu, Adrian Mitu, *Comerțul electronic la sfârșit de secol și început de mileniu*, Editura Mondo-Ec, Craiova, 2001.

POLITICA MONETARĂ ÎN PERIOADA DE TRANZIȚIE

Prof. univ. dr. **Ana POPA**

Facultatea de Științe Economice, Universitatea Craiova

În economia de piață, cu o anumită libertate economică, politica economică are o serie de particularități.

a) *În primul rând, ea nu se substituie deciziilor private, în sensul planificării acestor decizii conform unei strategii politice, ci ea se realizează prin arbitraje între diferite tipuri de obiective și instrumente, prin care se încearcă o orientare „ex ante”, prin 3 sisteme:*

- un sistem de informare
- un sistem de incitare
- un sistem de interdicții

b) *Operarea cu aceste sisteme depinde de 2 aspecte esențiale pentru eficacitatea politicii economice, și anume:*

– puritatea politicii economice (gradul în care se au în vedere aspectele economice, fără ingerințe politice sau sociale);
– gradul de articulație dintre stat și piață (reflectat în respectarea acelor anticipații raționale ale agenților economici, care dau măsura eficienței politicii economice).

c) *Politica economică modernă urmărește continuitatea în echilibru, în sensul că trebuie evitate marile „rupturi”, marile discontinuități, chiar dacă ele ar fi motivate de schimbări radicale (cum este tranziția spre alte forme de organizare). Teoria și practica economică au demonstrat că aceste discontinuități rapide și radicale creează pericolul unor dezechilibre grave, greu de rezolvat ca timp și resurse necesare. Deci, o politică economică modernă trebuie să realizeze tranziția „din mers”, tocmai prin sistemul de arbitraje, rezolvând concomitent problemele cererii agregate (totale), ofertei agregate (totale), precum și problemele de șomaj și inflație, pentru a obține o creștere economică normală.*

Concret, cererea agregată reprezintă ansamblul cerințelor solvabile de bunuri și servicii manifestate pe piața națională, cerere care este deci acoperită în bani și venituri disponibile. Inițial, teoria economică a considerat că cererea este primordială, dar în ultima vreme se acordă aceeași importanță și ofertei totale de bunuri și servicii. Economistul Marschall a considerat că prețurile sunt în relație egală cu ambele elemente, iar șomajul trebuie tratat prin luarea în considerare a celor trei elemente împreună, la rândul lui influențându-le. Rezultanta lor trebuie să se măsoare într-un ritm normal al creșterii economice.

d) *Obiectivele majore ale unei politici economice moderne pentru toate statele lumii, exprimate cu ajutorul a o serie de indicatori sintetici, sunt următoarele:*

• **creșterea economică** (caracterizată prin rata modificării PIB, rata modificării producției industriale, evoluția valorii adăugate, rata economisirilor, evoluția investițiilor, a exporturilor, a importurilor);

• **diminuarea șomajului** (Situția șomajului și a folosirii resurselor de muncă, în general, este un obiectiv major pentru toate statele moderne și este

caracterizată prin rata șomajului, în raport de populația activă sau de populația totală);

- **diminuarea inflației și stabilitatea prețurilor** (Modalitatea în care inflația este ținută sub control este apreciată prin prisma evoluției indicelui deflator PIB, indicele prețului la consumator, rata inflației, rata dobânzii, cursul de schimb);

- **menținerea echilibrului balanței de plăți** (exprimată de soldul balanței de plăți, soldul balanței comerciale, rezerve valutare);

- **creșterea standardului de viață al întregii populații** (caracterizat cu mai mulți indicatori, cum ar fi: indicele salariului real, structura consumului populației, distribuirea veniturilor, indicele general al prețurilor, cuantumul consumului privat și public).

Guvernul are două mari categorii de **instrumente** pentru a influența politica economică dintr-o țară:

A) politica fiscală, care are ca scop controlul modificărilor nedorite în cereerea agregată prin modificarea cheltuielilor guvernamentale și a impozitelor; politica fiscală se poate identifica cu politica bugetară;

B) politica monetară, care urmărește controlul fluctuațiilor nedorite în agregatele monetare, rata dobânzii și cursul de schimb.

Experiența multor state a demonstrat că ambele politici au avut succese, dar și insuccese în anumite etape ale economiilor naționale. Concluzia care se desprinde este aceea că există o combinație a celor două politici, care trebuie adaptată de la țară la țară și de la o perioadă la alta.

Politica monetară, ca o componentă a politicii economice, cuprinde totalitatea normelor, măsurilor și instrumentelor adoptate de stat prin intermediul băncii centrale în vederea reglării emisiunii, circulației și retragerii banilor din circulație, a obținerii unui echilibru între masa monetară și cererea de bani.

Politica monetară modernă urmărește, în esență, să furnizeze lichiditățile necesare funcționării economiei în condiții de creștere și stabilitate, deoarece o cantitate de mijloace de plată redusă obligă agenții economici să-și limiteze activitățile lor economice (reprezentate prin indicatorii macroeconomici: producție, investiții, consum, export, import), iar o cantitate prea mare de mijloace de plată duce la creșterea prețurilor (inflație). Deci, politica monetară trebuie să asigure stabilitatea internă și externă a monedei naționale, ca obiectiv parțial al politicii economice generale a unui stat, iar ca obiectiv monetar final se urmărește realizarea echilibrului monetar.

Se apreciază că politica monetară este *instrumentul de intervenție indirectă cel mai des folosit prin monedă asupra monedei, dar care duce la o intervenție asupra întregii economii.*

Obiectivele politicii monetare reprezintă obiective mijlocitoare, preliminară pentru realizarea obiectivelor economice, deoarece realizarea obiectivelor politicii monetare este legată de coordonatele politicii economice și toate măsurile monetare se reflectă în realizarea celor 5 obiective majore.

Politica monetară este analizată pe 2 niveluri:

- politica monetară națională internă, care vizează realizarea echilibrului intern;

- politica monetară externă, care urmărește realizarea echilibrului extern.

Cele două politici se realizează, în fapt, concomitent, deoarece instrumentele și tehnicile de intervenție se intersectează.

Orice politică monetară se realizează prin 2 modalități:

– **controlul direct** asupra lichidității, care se bazează, de fapt pe reglementări bancare administrative prin care se acționează pentru modificarea volumului și structurii agregatelor monetare, în principal, iar apoi asupra masei monetare (ofertei) și asupra cererii de bani;

– **influențarea indirectă a masei monetare**, prin instrumente și tehnici de intervenție indirectă, legate de mecanismele economiei de piață, prin care se acționează asupra ofertei monetare.

Politicile monetare moderne tind să utilizeze mai mult intervenția indirectă, care lasă loc unor procese de autoreglare naturală.

Politica monetară cuprinde un lanț de elemente: instrumente ale politicii monetare-obiective, operaționale-obiective, intermediare-obiective, finale. Obiectivele finale se consideră că practic coincid cu obiectivele politicii economice.

Lanțul elementelor politicii monetare sunt prezentate în Tabelul nr.1.

Tabelul nr.1.

<u>Politici monetare</u>	<u>Instrumente</u>	<u>Obiective operaționale</u>	<u>Obiective intermediare</u>	<u>Obiective economice finale</u>
1. keynesism 2. monetarism 3. mixuri de politici	1. asupra monedei centrale 2. asupra activelor și pasivelor băncilor 3. asupra operațiilor cu străinătatea	1. de natură monetară (emisiune monetară) 2. de natura creditului (rata dobânzii pe termen scurt, rezerve împrumutate, plafonare, credite)	1. Obiective cantitative (agregate monetare) 2. Rata dobânzii (pe termen lung, dar și scurt) 3. Cursul de schimb	1. Rată normală de creștere PIB. 2. Rata normală a șomajului 3. Stabilitatea prețurilor (rata inflației) 4. Echilibrul extern 5. Echilibrul bugetar.

Funcționarea și explicarea acestui lanț se face însă de la obiectivele finale, trecând prin obiective și instrumente spre tipul de politică monetară.

Conform B.I.R.D., performanța economică a unei țări este caracterizată în termenii stabilității macroeconomice. Această stabilitate are la bază 5 indicatori (pentagonul stabilității):

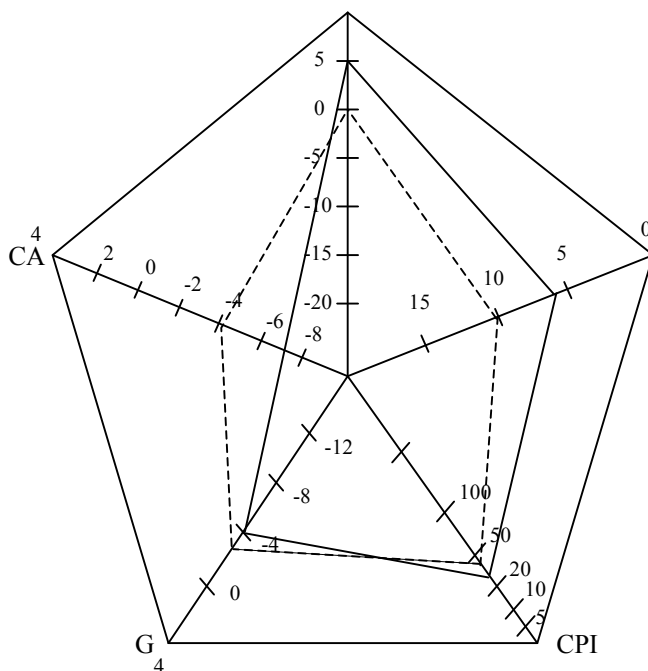
- r = rata de creștere a PIB;
- S = rata șomajului;
- IPC = indicele prețurilor de consum, care pune în evidență evoluția inflației;

- BC = ponderea soldului bugetului consolidat în PIB;

- CC = ponderea soldului contului curent în PIB.

Cele **5 obiective finale** formează așa numitul „pentagon al stabilizării”, care pentru România este serios afectat de starea prelungită de tranziție. Datele statistice pentru anii 1996 și 2000 se prezintă în graficul următor:

La conturul exterior este vorba despre situația optimă, linia punctată arată situația din anul 2000, iar linia plină din interior arată situația din anul 1996.



Perioada 1996-2000 a avut o politică monetară neo-liberală, prea restrictivă în raport cu evoluțiile economiei reale.

Analiza celor trei obiective ale politicii intermediare ale monetare arată următoarele:

- reducerea masei monetare în anul 2000 la 23,8% din PIB, ceea ce înseamnă o restrângere a activelor care pot fi utilizate de către populație, agenți economici sau instituții pentru procurarea de bunuri, servicii, plata datoriilor, ori este cunoscut faptul că o politică monetară restrictivă conduce la contractarea rapidă a creșterii economice; concret, la reducere cu 19% a masei monetare în circulație, PIB s-a redus cu 11,2%;

- deprecierea cursului monedei naționale de la un curs mediu anual de 3086 lei cât era în anul 1996 la 21693 lei pentru un dolar SUA în anul 2000; cursul valutar s-a depreciat într-un ritm apropiat de ritmul de creștere a prețurilor;

- obiectivul ratei dobânzii a avut un caracter deflaționist în politica monetară, dar cu efecte contradictorii asupra creșterii economice pe termen mai lung, deoarece o rată a dobânzii ridicată, conduce la o reducere a împrumuturilor și a cheltuielilor, deci la o reducere a cererii agregate, care ar trebui să antreneze reducerea prețurilor, deci ar scădea și cererea nominală de bani, cu precizarea că această deflație poate duce și la o „contractare” sau restrângere accentuată a economiei reale.

Mecanismele ratei dobânzii sunt, însă, mult mai complexe, dat fiind faptul că autoritatea monetară poate proceda la stabilirea administrativă a unei rate nominale a dobânzii, dar operatorii din piață vor reacționa prin compararea permanentă a acestei rate nominale cu rata dobânzii reale, calculată pe baza ratei inflației trecute. Deci, o dereglare apărută este foarte greu de corectat doar prin măsuri monetare strict administrative.

În plus, rata dobânzii exercită o acțiune destul de redusă în economiile slab dezvoltate, datorită nefuncționării pe open-market, datorită apelului redus la intermediari financiare și chiar la credite.

Practicienii monetari consideră că rata dobânzii poate fi utilizată pe termene scurte, dar pe termen lung este greu de stabilit ca obiectiv monetar intermediar, deoarece efectele variației ratei dobânzii asupra economiei sunt la rândul lor intermediare de agregatele monetare (prin cererea și oferta agregate), precum și de cursul de schimb.

Rolul dobânzii în economia noastră ar trebui să se manifeste prin gestionarea a patru relații, și anume:

- relația rata dobânzii-economisire, astfel ca rata dobânzii să incite la economisire și la plasamente pe piața monetară, dar și pe piața de capital, pentru a nu fi abandonate investițiile reale dintr-o economie, dat fiind faptul că acestea sunt singurele producătoare de bogăție;
- relația rata dobânzii-investiții, astfel ca ea să nu conducă la costuri neacceptabile, care să descurajeze mai ales investițiile reale;
- relația rata dobânzii-autoritate monetară, astfel ca pe anumite perioade să se realizeze o intervenție eficientă din partea băncii centrale asupra ratelor dobânzii pe termen scurt sau lung, precum și în structura ratei dobânzii;
- relația rata dobânzii-rata de schimb, care să permită producerea unor fluxuri financiare firești, legate de fluxul de capital străin, știut fiind faptul că resursele externe sunt în căutarea unor plasamente cu rate mari, desigur într-o economie în creștere și cu grad mare de siguranță.

Rezolvarea acestor relații este însă măsura eficienței pe toate planurile.

Ca o concluzie, eficiența politicii monetare depinde de numeroși factori care acționează în sistemul economic și financiar, pe plan intern și extern, dar ea depinde și de profesionalismul autorităților monetare, de gradul de control efectiv exercitat de către aceste autorități, de calitatea coordonării cu celelalte instrumente de politică economică, pentru stimularea comportamentului participanților din sistemul economic național de a răspunde și de a se adapta deciziilor macroeconomice corecte privind implementarea mecanismelor economiei de piață.

BIBLIOGRAFIE

- C. Anghelache, *România 2000*, Editura Economică, București, 2000.
- S. Cernea, *Banii și creditul în economiile contemporane*, vol.II. Editura Enciclopedică, București, 1994.
- A.Orăscu, *Managementul activelor și pasivelor bancare*, *Economistul* nr.710, 711, 712 / 2000.
- W. Mason, *Classical versus Neoclassical Monetary Theories*, Kluwer Academic Publishers, Massachusetts, SUA, 1996.
- Gh. Manolescu, *Moneda și ipostazele ei*, Editura Economică, București, 1997.
- * * * *Cartea albă a preluării guvernării în luna decembrie 2000*, București, apr. 2001.

**II. COMUNICĂRI PREZENTATE ÎN SECȚIUNILE
SESIUNII ȘTIINȚIFICE**

PRECIZĂRI PRIVIND DATA PLĂȚII OBLIGAȚIILOR BUGETARE PRIN DEBITAREA CONTULUI PLĂTITORULUI

Ec. **Leliana CARACALEANU**, consilier,
Direcția Generală a Finanțelor Publice a județului Dolj

În activitatea practică apar frecvent probleme privind data la care a fost achitată o obligație bugetară prin debitarea contului plătitorului de către bancă. Mai precis, apar situații în care un agent economic a introdus în bancă ordinul de plată pentru achitarea unei obligații bugetare, banca debitează contul plătitorului dar nu decontează (virează) aceste sume cu trezoreria generală a statului în termenul prevăzut de reglementările legale aplicabile în materie.

Spre exemplu, societatea comercială „X”, avea de achitat către bugetul statului t.v.a. în sumă de 50 milioane lei pentru luna februarie 2001, conform prevederilor legale în vigoare, termenul de plată este de 25 ale fiecărei luni pentru luna expirată.

În cazul de față, termenul de plată pentru cele 50 milioane lei a fost de 25 martie 2001.

Obligațiile bugetare sunt scadente la termenele prevăzute de reglementările legale.

În cazul în care termenul de plată a obligației bugetare expiră într-o zi nelucrătoare, plată se consideră în termen, dacă este efectuată în ziua lucrătoare imediat următoare.

Orice obligație bugetară neachitată la scadență generează plată unor majorări calculate pentru fiecare zi de întârziere, până la data achitării sumei datorate, inclusiv.

Scopul acestui material este de a clarifica această problemă.

Agentul economic, care avea disponibilități în cont mai mari decât această sumă, a întocmit și introdus în bancă pe 25 martie 2001, ordinul de plată prin care dispunea virarea către trezoreria statului (banca Ministerului Finanțelor Publice) a obligației de plată de 50 milioane lei.

În cazul în care banca a preluat din contul agentului economic suma de 50 milioane lei și a virat-o în aceeași zi de 25 martie 2001 către bugetul de stat (prin trezoreria statului) nu se ridică nici un fel de probleme.

Prin art.11 alin. (2) și art.14 din Ordonanța Guvernului nr.11/1996 privind executarea creanțelor bugetare, publicată în Monitorul oficial nr. 23 din 31 ianuarie 1996, cu modificările și completările ulterioare se prevede:

– Art. 11 – (2) Pentru plătitorii care au cont bancar, **data plății** este data la care băncile debitează contul plătitorului pe baza instrumentelor de decontare specifice, confirmate prin ștampila și semnătura autorizată a acestora, cu condiția creditării contului bugetar corespunzător.

– **Art. 14 – Băncile sunt obligate să vireze sumele reprezentând venituri bugetare în aceeași zi în care a debitat contul plătitorului. În caz contrar, majorările de întârziere datorate pentru neplata în termen, prevăzute la art. 13, sunt suportate de către bănci (sublinierile îmi aparțin).**

Prin Ordonanța Guvernului nr. 53 din 28 august 1997 pentru modificarea și completarea Ordonanței Guvernului nr. 11/1996 privind executarea creanțelor bugetare aprobată și modificată prin Legea nr. 10/1996, publicată în Monitorul Oficial nr. 224 din 30 august 1997, după alineatul 2 al articolului 11 se introduce alineatul 3, care va avea următorul cuprins:

(3) „Societățile bancare sunt obligate să vireze sumele reprezentând creanțe bugetare care au fost debitate din contul plătitorului, în contul bugetar corespunzător, în termenul prevăzut de dispozițiile legale aplicabile în materie”; iar alin. 14 va avea următorul cuprins:

– Art. 14 – **În cazul în care societățile bancare nu respectă obligațiile prevăzute la art. 11 alin. 3, majorările de întârziere datorate pentru neplata în termen, prevăzute la art. 13, sunt suportate de către acestea.**

În vederea, aplicării unitare a prevederilor art.11 alin. (2) și alin. (3) și cele ale art.14 din Ordonanța Guvernului nr.11/1996, cu modificările și completările ulterioare, facem următoarele precizări:

Pentru plătitorii care au cont bancar, data plății obligațiilor bugetare este data la care băncile debitează contul plătitorului pe baza instrumentelor de decontare specifice, confirmate prin ștampila și semnătura autorizată a acestora, cu condiția creditării contului bugetar corespunzător.

Prin punctul 3 și 7 din Circulara Băncii Naționale a României nr. 12 din 23 martie 1995 privind operațiunile de decontări cu trezoreria generală a statului efectuate prin unitățile bancare, publicată în Monitorul Oficial nr. 75 din 26 aprilie 1995, se prevede:

3. Durata operațiunilor de decontări cu trezoreria generală a statului nu poate depăși durata maximă a unei operațiuni de decontare interbancară de același tip, locală sau interjudețeană, stabilită prin art. 5 al Regulamentului nr. 10/1994 al Băncii Naționale a României. . . .

7. Nerespectarea de către unitățile bancare a duratelor maxime de decontare a operațiunilor cu trezoreria generală a statului, constatată de către organele de control ale Băncii Naționale a României, **se sancționează cu o penalitate de 0,5% din sumele înscrise pe documentele respective pentru fiecare zi de întârziere, penalitate care se varsă la bugetul de stat”.**

Deci, este foarte important a se reține următoarele aspecte:

1) Creditarea contului bugetar corespunzător se consideră îndeplinită în termen, dacă se respectă prevederile punctului 3 și 7 din Circulara Băncii Naționale a României nr.12 din 23 martie 1995 privind operațiunile de decontări cu trezoreria generală a statului efectuate prin unitățile bancare.

2) Conform acestor prevederi, durata operațiunilor de decontări cu trezoreria generală a statului nu poate depăși durata maximă a unei operațiuni de decontare interbancară de același tip, locală sau interjudețeană, stabilită prin art. 5 al Regulamentului nr.10/1994 al Băncii Naționale a României.

3) Prevederile art.14 din O.G.nr.11/1996 precizează că băncile care nu-și respectă obligațiile, în sensul virării sumelor reprezentând creanțe bugetare în termenul prevăzut de reglementările legale aplicabile în materie, respectiv cele precizate la alineatul precedent, vor suporta majorările de întârziere datorate pentru neplata în termen.

4) Menționăm, de asemenea, că în conformitate cu punctul 7 al Circularii nr.12/1995 a Băncii Naționale a României se instituie o penalitate de 0,5% pentru fiecare zi de întârziere din sumele înscrise în documentele la care se constată ne-

respectarea de către unitățile bancare a duratelor maxime de decontare a operațiunilor cu trezoreria generală a statului.

Probleme deosebite se ridică în cazul în care banca nu a virat către bugetul de stat suma respectivă în aceeași zi de 25 martie 2001, în care agentul economic a dispus achitarea sumei datorate către bugetul de stat..

Spre exemplu, banca a virat suma respectivă pe 30 martie 2001, deci cu 5 zile întârziere.

În cazul de față situația se prezintă astfel:

1) agentul economic și-a achitat integral și în termen obligația de plată către bugetul de stat;

2) pentru faptul că banca a virat către trezoreria statului cele 50 milioane lei, cu o întârziere de 5 zile, banca datorează penalitate de 0,5 % pentru fiecare zi de întârziere, respectiv de 1.250.000 lei;

deci, $50.000.000 \text{ lei} \times 5 \text{ zile} \times 0,5 \% = 1.250.000 \text{ lei}$.

Foarte important este a se reține faptul că asemenea penalități se datorează de bancă chiar și în cazul în care agentul economic dispune plată unor obligații bugetare înainte de ultima zi, prevăzută prin lege ca ultim termen de plată.

Pentru a se înțelege mai bine și această problemă, să luăm următorul exemplu.

O altă societate comercială "Y" a dispus, virarea sumei de 80 milioane lei t.v.a, pe data de 17 aprilie 2001, iar banca a virat suma către trezoreria statului pe data de 24 aprilie 2001, cu o întârziere de 7 zile.

Chiar dacă termenul legal de plată pentru agentul economic este de 25 aprilie 2001, iar banca a virat suma respectivă în cadrul acestui termen de plată, respectiv pe 24 aprilie 2001, aceasta nu scutește banca de la plată penalităților în sumă de 2.800.000 lei;

deci, $80.000.000 \text{ lei} \times 7 \text{ zile} \times 0,5 \% = 2.800.000 \text{ lei}$

Penalitatea stabilită prin lege are scopul de a determina băncile să nu rețină spre folosință sume de bani care nu le aparțin.

În cazul în care nu s-ar aplica asemenea penalități s-ar generaliza fenomenul prin care băncile nu ar vira bugetului de stat, sumele datorate de agentul economic în aceeași zi cu ziua în care au fost preluate din contul acestora, reținându-le cât mai mult pentru folosirea în interes propriu.

CAZURI PARTICULARE PRIVIND IMPOZITUL PE DIVIDENDE

Ec. **Floriana COJOCARU**, consilier,
Direcția Generală a Finanțelor Publice a județului Dolj

În activitatea practică apar diferite spețe privind repartizarea și plată dividendelor după încheierea anului fiscal.

Speța prezentată mai jos a constituit un litigiu între acționarii unei importante societăți comerciale, a cărei soluționare s-a finalizat numai în justiție,

Fiind un caz deodebit de important, care prezintă interes pentru un număr mare de agenți economici și acționari (persoane fizice și juridice), am considerat necesar prezentarea acestuia.

În data de 30 martie 2000, prin hotărârea adunării generale a acționarilor societății comerciale „A” s-a stabilit ca întregul profit net al societății să fie repartizat către acționari prin plată dividendelor.

Pe baza hotărârii adunării generale a acționarilor urma a se definitiva bilanțul contabil și a se depune la organul fiscal până la data de 15 aprilie 2000.

Unii acționari nu au fost de acord ca întregul profit net să fie repartizat către acționari prin plată dividendelor, susținând ca întregul profit net să fie reinvestit.

În urma acțiunii în justiție formulată de unii acționari, hotărârea adunării generale a acționarilor din data de 30 martie 2000 a fost anulată, prin sentința S/2000, definitivă și irevocabilă, din 16 iunie 2000, publicată în Monitorul Oficial.

În aceste condiții, la data de 3 septembrie 2000, s-a desfășurat o nouă adunare generală a acționarilor prin care s-a hotărât ca profitul net al societății, obținut în exercițiul financiar 1999, să fie reinvestit și nu repartizat către acționari sub formă de dividende.

Față de cele arătate, agentul economic este interesat să afle în ce măsură mai este obligată societatea să rețină și să plătească impozitul pe dividend, având în vedere hotărârea justiției de anulare a hotărârii adunării generale a acționarilor din 30 martie 2000, prin care se stabilise plată dividendelor, iar decizia finală a acționarilor a fost de a nu se distribui dividende pentru anul 1999.

În soluționarea acestei spețe trebuie avute în vedere prevederile art. 111 alin. (2) lit. a) din Legea 31 din 16 noiembrie 1990 privind societățile comerciale, republicată, publicată în M.Of. nr. 33 din 29 ianuarie 1998:

– Art. 111 – (2) În afară de dezbaterile altor probleme înscrise la ordinea de zi, adunarea generală este obligată:

a) să discute, să aprobe sau să modifice bilanțul contabil, după ascultarea raportului administratorilor și cenzorilor, și să fixeze dividendul.

În conformitate cu prevederile art. 111 alin. (2) lit. a) din Legea 31/1990, adunarea generală este obligată „să discute, să aprobe sau să modifice bilanțul contabil, după ascultarea raportului administratorilor și cenzorilor, și să fixeze dividendul”.

În cazul în care adunarea generală a acționarilor a hotărât o altă destinație a profitului net, după ce bilanțul contabil a fost depus la organele teritoriale ale finanțelor publice, acesta nu mai poate fi modificat.

Totodată menționăm că, cel ce pornește un proces civil nu se judecă numai pentru a obține o hotărâre judecătorească prin care să se recunoască dreptul sau să i se stabilească obligația corespunzătoare pârâtului, ci urmărește realizarea efectivă a dreptului pretins, în sensul de a obține de la pârât predarea unui bun determinat, efectuarea unei lucrări, plată unei sume de bani etc.

Potrivit art. 374 din Codul de procedură civilă „Nici o hotărâre nu se poate executa dacă nu este învestită cu formula executorie prevăzută de art. 269 alin. 1 [„Hotărârile vor fi învestite cu formula executorie, după cum urmează: „Noi Președintele României” (Aici urmează cuprinsul hotărârii)]

„Învestirea hotărârilor cu formula executorie se face de prima instanță”.

Se învestesc cu formula executorie, potrivit art. 376 din Codul de procedură civilă, hotărârile care au rămas definitive ori au devenit irevocabile, înscrisurile autentificate, precum și orice alte hotărâri sau înscrisuri, pentru ca acestea să devină executorii, în cazurile anume prevăzute de lege.

Executarea se îndeplinește prin executorii judecătorești.

Prin urmare, în baza Sentinței civile S/2000, hotărârea adunării generale a acționarilor din 30.03.2000 a S.C. „A” a fost anulată, aceasta nefiind obligată la plată impozitului pe dividende, înregistrarea contabilă pentru reflectarea altei repartizări a profitului decât cea cuprinsă în bilanțul contabil încheiat la 31 decembrie este 457 = 118.

**ACORDAREA COTEI DE 15% CHELTUIELI
PROFESIONALE CONTRIBUABILILOR, CONFORM
PREVEDERILOR O.G. NR. 73/1999 PRIVIND
IMPOZITUL PE VENIT**

Ec. **Gabriela PITIȘ**, consilier,
Direcția Generală a Finanțelor Publice a județului Dolj

În activitatea practică se constată că numeroși contribuabili nu înțeleg corect sensul și conținutul noțiunii de „cheltuială profesională”; în plus, aceștia nu interpretează corect prevederile legale în vigoare cu privire la acordarea cheltuielilor profesionale, distinct pentru salariații cu carte de muncă față de cei care își desfășoară activitatea pe bază de convenții civile. Clarificarea acestor probleme este deosebită de importantă pentru interpretarea și aplicarea corectă a prevederilor le-gale în vigoare ce reglementează acordarea cheltuielii profesionale.

Scopul acestui material este de a clarifica această problemă, respectiv acor-darea cotei de 15% cheltuieli profesionale contribuabililor, conform prevederilor O.G. nr.73/1999 privind impozitul pe venit.

În clarificarea acestor probleme trebuie avute în vedere prevederile art.24 alin.4 lit.b) din O.G. 73/1999, cu modificările și completările ulterioare.

Prin art.24 alin (2) lit. b) se prevede:

(2) Venitul net din salarii se determină prin deducerea din venitul brut, deter-minat potrivit prevederilor alin. (1), a următoarelor cheltuieli, după caz:

b) o cotă de 15% din deducerea personală de bază, acordată cu titlu de chel-tuieli profesionale, o dată cu deducerea personală de bază la același loc de muncă.

Deducerea personală de bază a fost de:

– 800.000 lei în semestrul I – 2000 conform O.G.nr.73/1999 (forma inițială), publicată în M.Of. nr.419/31.08.1999;

– 926.000 lei în semestrul II – 2000 conform H.G.nr.611/13.07.2000, publicată în M.Of. nr.335/19.07.2000;

– 1.099.000 lei în semestrul I – 2001 conform H.G.nr.1.379/20.12.2000, publicată în M.Of. nr.711/30.12.2000;

Având în vedere că cheltuiala profesională (C.ps.) = 15% x, deducerea personală de bază (D.b.)= D.b. x 15%, vom avea:

– **800.000 lei x15% = 120.000 lei cheltuială profesională în semestrul I – 2000;**

– **926.000 lei x15% = 138.900 lei cheltuială profesională în semestrul II – 2000;**

– **1.099.000 lei x15% = 164.850 lei cheltuială profesională în semestrul I – 2001;**

Deosebit de important este a se reține faptul că cheltuielile profesionale nu sunt efectiv o cheltuială nici bugetară și nici către alte terțe persoane, juridice sau fizice, din afara unității.

Cheltuiala profesională acordată fiecărui salariat cu carte de muncă, nu se vi-rează niciodată nimănui și nici nu se reține salariatului.

Aceasta este numai o cheltuială scriptică la calculul impozitului pe venitul global.

Cheltuiala profesională se acordă la toți salariații cu carte de muncă, indiferent de veniturile acestora și indiferent de nivelul real, efectiv al cheltuielilor profesionale ale fiecăruia.

Exemple de cheltuieli care intră în categoria de „cheltuieli profesionale”: cheltuielile cu transportul dus și întors de la serviciu; cheltuielile suportate de salariat pentru participarea la cursuri de pregătire profesionale; cheltuielile pentru cumpărarea de cărți și pentru alte forme de pregătire și documentare profesională, diverse alte cheltuieli legate direct și nemijlocit de exercitarea activității profesionale, care sunt foarte diferite de la o profesie la alta și chiar în cadrul aceleiași profesii de la o unitate la alta (spre exemplu, unele unități acordă rechizitele necesare, altele nu) și de la o persoană la alta (în funcție de preocuparea fiecăruia pentru pregătirea profesională) etc.

Unele persoane cheltuiesc lunar numai cu transportul, dus și întors de la serviciu, 200.000 – 250.000 lei ; alte persoane cheltuiesc lunar zeci și chiar sute de mii de lei numai pentru procurarea literaturii de specialitate, în timp ce pentru unii salariați, în special pentru cei din mediul rural, cheltuielile profesionale sunt reduse.

Cu anumite rezerve se poate afirma însă că nivelul efectiv al cheltuielilor profesionale este în corelație directă cu: anumite profesii, nivelul de pregătire profesională și mărimea veniturilor persoanelor respective.

Întrucât cheltuielile profesionale nu se pot acorda distinct pe fiecare persoană, în funcție de nivelul efectiv al acestora, s-a considerat, după anumite calcule, având în vedere și cerințele asigurării veniturilor bugetului de stat, că cheltuielile profesionale trebuie acordate în aceeași sumă, tuturor salariaților cu carte de muncă.

Deci, cheltuielile profesionale reprezintă cheltuieli deductibile la calculul impozitului pe venitul global.

Legiuitorul a considerat că din moment ce un salariat cu carte de muncă face aceste cheltuieli lună de lună, nu este normal să i se impoziteze și veniturile pe care le cheltuiește lunar, în mod obiectiv și obligatoriu, cu activitatea sa profesională; ca urmare, suma stabilită prin lege drept cheltuială profesională, care face parte din salariul angajatului, nu se impozitează întrucât aceasta se scade din venitul brut în vederea determinării venitului care se supune impozitării.

O.G nr.73/1999 este primul act normativ prin care se asigură efectiv aplicarea unor principii de echitate (de dreptate socială), prin sistemul de impozitare.

Aceste principii de echitate se realizează prin stabilirea în O.G. nr.73/1999 ca acea parte din salariul lunar, al unui angajat cu carte de muncă, care în mod obiectiv, obligatoriu și la un nivel minimum acceptabil se cheltuiește în legătură cu:

- 1) activitatea profesională (cheltuieli profesionale);
- 2) asigurarea mijloacelor de existență (deducerea personală de bază);
- 3) asigurarea mijloacelor de existență ale celorlalți membri de familie, rude până la al patrulea grad de rudenie, aflați efectiv în întreținere (deducerile personale suplimentare) nu trebuie supune impozitării.

În concluzie, cota de 15% din deducerea personală de bază, acordată cu titlul de cheltuieli profesionale, la locul unde contribuabilul are funcția de bază, reprezintă un element de calcul al venitului net de natură salarială.

Cheltuielile profesionale se acordă fără a fi justificate cu documente și reprezintă o cheltuială aferentă venitului propriu veniturilor salariale la funcția de bază.

Cheltuielile profesionale, calculate aplicând o cotă de 15% la suma reprezentând deducerea de bază, sunt acordate tuturor persoanelor fizice care realizează venituri de natură salarială la locul unde este funcția de bază. Singura condiție este realizarea acestor venituri.

Veniturile obținute în baza **convențiilor civile** de prestări servicii sunt considerate ca asimilate salariilor și impuse în aceleași condiții.

Conform prevederilor art. 24, alin. 4 lit. b, se procedează astfel:

– din venitul brut se scade contribuția la asigurările sociale de sănătate 7%, ceea ce reprezintă baza de calcul a impozitului;

– asupra acestei baze se aplică baremul lunar de impunere a veniturilor de natură salarială și asimilate acestora în vigoare de la 1 ianuarie 2000.

La sfârșitul anului, pe baza declarației de venit global, contribuabilul persoană fizică română, cu domiciliul în România, care obține venituri în baza **convențiilor civile**, beneficiază numai de deduceri personale de bază și suplimentare, **nu și de cheltuieli profesionale.**

DEZVOLTĂRI ÎN ARMONIZAREA STANDARDELOR CONTABILE. NECESITATEA ARMONIZĂRII CONTABILE

Lector univ. drd. **Cicilia IONESCU**

Nu putem vorbi despre armonizarea contabilă și implicit despre necesitatea armonizării contabile fără a face referire, mai întâi, la conceptul de normalizare contabilă, concept ce caracterizează evoluția contemporană a contabilității.

Citându-i pe Jean Francois Casta, profesorii N. Feleagă și I. Ionașcu, în lucrarea *Tratat de contabilitate financiară*, apreciază că „normalizarea contabilă este procesul prin care se armonizează prezentarea documentelor de sinteză, metodele contabile și terminologia”, iar efortul normalizării contabile se concretizează în definirea de postulate, principii și norme contabile.

Dacă postulatele și principiile contabile se referă la elemente cu caracter general (de exemplu, un postulat contabil are la bază observații asupra mediului economic, juridic și social, asupra identificării utilizatorilor informațiilor financiare și necesităților lor informaționale, asupra obiectivelor informării financiare și reținerea acelor observații utile pentru o eventuală formulare de principii și norme contabile), normele contabile își găsesc aplicarea în cazuri particulare.

În mod curent, normalizarea contabilă constă în definirea de norme (pe baza postulatelor și a principiilor contabile) și apoi, în aplicarea acestora.

Însă, chiar la nivelul unei țări, necesitățile informaționale sunt foarte diverse iar uneori contradictorii: contabilii și experții (cei care formează specialiști în domeniul contabilității), nu sunt întotdeauna de acord asupra conținutului normelor și asupra consecințelor lor economice și financiare. Tocmai de aceea, „normele contabile trebuie să fie punctul de echilibru al tuturor tendințelor exprimate”.¹

O contabilitate normalizată poate fi asigurată de o instanță a puterii publice (cazul Franței și al Germaniei fiind cele mai semnificative), de un organism al profesiei contabile libere (cazul Marii Britanii este cel mai elocvent) sau de un organism independent (cazul SUA – prin Comisia Standardelor de Contabilitate Financiară *Financial Accounting Standards Committee / FASB*).

În funcție de natura instituției normalizatoare și de raportul de forțe în cadrul conflictelor de interese, normalizarea se poate încadra într-un tip de abordare sau altul.

Privită din punct de vedere al instrumentelor normalizatoare, normalizarea se poate realiza fie prin intermediul unui plan contabil general, fie prin intermediul unui cadru contabil conceptual.

O parte a țărilor Europei continentale (Franța, Germania, România) precum și a țărilor africane aflate sub influență culturală franceză, rămân fidele concepției normalizatoare fundamentată pe planul contabil general. Acesta cuprinde diferite norme și reguli ce prezintă ca nucleu, clasificarea conturilor și caracterizarea funcționării lor.

În țările anglo-saxone au fost elaborate cadre contabile conceptuale (exemplul SUA este cel mai elocvent). Un cadru contabil conceptual este con-

¹ N. Feleagă, I. Ionașcu, *Tratat de Contabilitate Financiară*, vol.I, Ed. Economică, București, 1998, p. 261.

siderat ca fiind o „metanormă” (normă a normelor) deoarece reprezintă un ghid pentru normalizatorii contabili în muncă lor normalizatoare sau poate fi considerat o “constituție” a contabilității, o teorie contabilă.

În afară de o normalizare a contabilității la nivel național, putem vorbi și de o normalizare a contabilității la nivel regional, determinată de obiectivele economice, financiare și sociale ale unor grupuri de țări. Exemplul cel mai edificator, în acest sens, este procesul de armonizare contabilă realizat la nivelul Uniunii Europene, prin intermediul directivelor sale (Directiva a IV-a, a VII-a și a VIII-a), care, în fond, reprezintă norme contabile europene.

Fenomenele de mondializare și financiarizare a economiilor contribuie, tot mai mult, la dezvoltare normalizării contabile la nivel internațional, realizată, în special, de către IASC – International Accounting Standard Committee (instituție a normalizării contabile internaționale, asupra căreia vom reveni într-un paragraf următor).

La nivel internațional, normalizarea contabilă comportă elaborarea de norme sau reguli aplicabile, în totalitate sau parțial, la un ansamblu de întreprinderi.

Parte întregantă a unei economii ce tinde să devină globalizată, contabilitatea internațională s-a conturat din preocupările de armonizare internațională a regulilor și practicilor contabile.

Privită din punctul de vedere al celor relatate anterior, „armonizarea contabilă internațională este procesul prin care regulile sau normele naționale, diferite de la o țară la alta, uneori divergente, sunt perfecționate pentru a fi făcute comparabile”.²

- O primă necesitate a armonizării contabile pe plan internațional, emană din *cerințele utilizatorilor de situații financiare*.

Limbajul comunicării financiare trebuie să fie unul normalizat, adică standardizat. Existența unui astfel de limbaj standardizat determină înțelegerea facilă a datelor și informațiilor contabile de către toate categoriile de utilizatori ai informației contabile, deoarece permite o mai mare transparență asupra activității întreprinderii și facilitează dialogul între „actorii” care operează pe piața informației contabile, influențând chiar comportamentul acestora (de exemplu, decizia potențialului investitor de a investi sau nu în respectiva întreprindere).

- Necesitatea armonizării contabile derivă și din *mondializarea și globalizarea, din ce în ce mai evidentă, a economiilor*, prin creșterea numărului și a puterii financiare a societăților transnaționale, capabile să producă modificări în mărimea, volumul și structura resurselor materiale, financiare și umane la scară națională și mondială. Globalizarea și financiarizarea economiilor determină, din ce în ce mai mult, și o internaționalizare a normelor contabile.

- Paralel cu fenomenul de globalizare a economiilor, asistăm și *la o globalizare, în continuă creștere a piețelor de capitaluri*. În condițiile unei concurențe tot mai acute, întâlnită pe piața de capital, atragerea capitalurilor spre o piață determină autoritățile să facă recurs la normele contabile internaționale, înțelese de un număr cât mai mare de investitori. Marile piețe financiare sunt tentate să folosească normele contabile internaționale, cunoscut fiind faptul că necesitatea întocmirii de conturi suplimentate pentru cotarea pe o piață străină constituie o frână în calea investitorilor. În plus, piețele financiare mai puțin puternice, doresc ca societățile naționale să fie autorizate să utilizeze norme internaționale chiar la nivel național.

² *Op cit.*

- Tranziția spre economia de piață, proces întâlnit mai ales în cazul fostelor țări socialiste, produce restructurări și reorganizări ale mediului economic, reconsiderarea rolului și a locului statului în economie. *Privatizarea unor întreprinderi* se înscrie în procesul firesc al acestor restructurări. Transferul unor societăți din proprietatea statului în sectorul privat a creat noi necesități în materie de capitaluri private. În multe situații, proprietarii aparțin uneia sau mai multor națiuni străine care doresc aplicarea unui sistem contabil uniform, prin utilizarea de norme contabile internaționale, care să conducă la degajarea de informații contabile comparabile cu cele obținute de alte societăți din lume.

- Necesitatea armonizării contabile derivă și din *dorința societăților în aplicarea unui sistem contabil uniform*, obținut pe baza standardelor de contabilitate internaționale. Dacă întreprinderile sunt obligate să-și întocmească situațiile financiare conform mai multor referențiale contabile (norme internaționale pentru a-și informa investitorii pe diferitele piețe financiare în care ele operează și norme locale pentru piața locală, mai ales din considerente fiscale), pe lângă faptul că își pierd credibilitatea în fața potențialilor investitori, utilizarea a două tipuri de norme reprezintă o operațiune greoaie, dar mai ales costisitoare. Din aceste considerente, dar și din dorința conducătorilor de întreprinderi de a se ajunge la o convergență optimă între sistemul intern și cel extern de comunicare, majoritatea întreprinderilor pledează în favoarea normelor contabile internaționale.

- Armonizarea contabilă este necesară și datorită *diversității producătorilor și utilizatorilor de informație contabilă*, precum și datorită dezechilibrelor care pot exista între cererea și oferta de informații contabile. Normalizarea contabilă internațională, ca „arbitru” între cererea și oferta de informație contabilă, are rolul de a asigura starea de echilibru între „actorii jocului social” ai contabilității, să concilieze interesele divergente ale acestora, prin existența și a unor tratamente alternative, în aplicarea unor norme, alături de un tratament de bază.

- Necesitatea armonizării contabile este legată, însă, mai ales, de *credibilitatea contabilității*. Dar, pentru a fi credibile, „produsele” contabilității trebuie măsurate, evaluate pe baze unitare. Aplicarea de norme contabile diferite, conduce la obținerea de rezultate diferite, cu implicații asupra credibilității informațiilor contabile.

Legat de această ultimă necesitate, subliniem faptul că mediul economic, financiar, politic și juridic, social și cultural în care operează diferitele sisteme contabile, determină și *diferențierea practicilor contabile*, ceea ce constituie un impediment în calea comunicării financiare, întreprinderile fiind adesea confruntate cu problema interpretării conturilor întocmite pe baza normelor existente într-o altă țară.

Una din diferențele cele mai importante, care delimitează un sistem contabil de altul, vizează *obiectivul fundamental al contabilității*, obiectiv care depinde de importanța relativă a diferitelor forme juridice ale întreprinderilor, de modalitățile de finanțare privilegiate și de atitudinea generală față de transparența și confidențialitatea informației contabile.

Țările Europei continentale, spre exemplu, unde bursa nu constituie finanțatorul principal de capitaluri, finanțarea acestora realizându-se în principal din împrumuturi bancare și obligatare, manifestă o înclinație pentru secretul afacerilor, ceea ce contribuie la o politică de comunicare destul de redusă. Pentru aceste țări, obiectivul fundamental al contabilității nu este obținerea imaginii celei mai fidele a situației financiare reflectată prin documentele de sinteză ci, mai degrabă, deter-

minarea unui rezultat ce poate să fie distribuit acționarilor fără a afecta interesele celorlalte părți, în special ale creditorilor. În aceasta situație, se poate vorbi despre un obiectiv de menținere a capitalului, obiectiv spre care aceste țări tind, prin aplicarea în contabilitate, în special, a principiului prudenței, principiu care conduce la subestimarea valorii întreprinderilor. Aceste practici, contrastează cu cele americane sau britanice, unde obiectivul fundamental al contabilității este acela de a furniza informații utile pentru fundamentarea deciziilor investitorilor.

Pentru țările aflate în perimetrul anglo-saxon, determinarea rezultatului nu este un obiectiv în sine, obiectivul contabilității americane, spre exemplu, fiind acela de a oferi cea mai realistă imagine posibilă a situației economice a întreprinderii, iar al contabilității britanice, de a oferi o imagine adevărată și loială (*true and fair view*). Pentru a atinge acest obiectiv, informațiile contabile trebuie să fie inteligibile, relevante, comparabile și fiabile, iar aplicarea principiului permanenței metodelor exercită o influență puternică asupra evaluărilor.

O altă diferență care delimitează un sistem contabil de altul o reprezintă *relația contabilitate-fiscalitate*.

În țările Europei continentale (cazul Germaniei, Austriei, Italiei), în care contabilitatea este dependentă de fiscalitate iar impozitul asupra beneficiilor este direct legat de rezultatul contabil, fiscalitatea exercită o influență importantă asupra obiectivului contabilității și asupra abordărilor reținute în materie de evaluare. În cele mai multe cazuri, aceste țări au tendința de a-și subevalua profitul, în scopul minimizării impozitului, spre deosebire de țările anglo-saxone unde, decuplarea contabilității de fiscalitate conduce la concentrarea atenției acestora asupra comunicării financiare, în special pentru satisfacerea necesităților investitorilor de capital.

Dimensiunile reglementării contabile variază de la o țară la alta. În Franța, spre exemplu, reglementarea contabilă este impusă tuturor întreprinderilor, indiferent de forma lor juridică, pe când în SUA, normele contabile sunt obligatorii numai pentru întreprinderile care sunt supuse reglementării Comisiei de Valori Mobiliare (*Securities and Exchange Commission – SEC*).

Față de cele prezentate anterior, armonizarea contabilă devine o necesitate stringentă.

În pofida acestor diferențe anterior enunțate, între țări există totuși și numeroase inter-relații contabile culturale, ceea ce a permis încadrarea acestora în două sisteme contabile: *sistemul contabil al țărilor continentale (modelul Europei continentale)* și *sistemul contabil al țărilor anglo-saxone (modelul anglo-saxon)*.

Diferențele fundamentale între cele două modele contabile sunt prezentate în următorul tabel:

Caracteristicile fundamentale ale sistemelor contabile continentale și anglo-saxone³

Sisteme contabile	Sisteme continentale	Sisteme anglo-saxone
Mediul economic și social		
Originea finanțării	Sectorul bancar principal	Piețe financiare în principal
Cultura	Orientare statală	Individualistă
Sistemul juridic	Dominat de dreptul scris. Legea oferă reguli contabile detaliate.	Dominat de jurisprudență. Regulile sunt elaborate de organizații
Sistemul fiscal	Relații strânse între fiscalitate și contabilitate	Contabilitatea este independentă de fiscalitate
Obiectivele contabilității		
Utilizatori principali ai situațiilor financiare	Creanțieri, autorități fiscale, investitori	Investitorii
Principii contabile	Dominația principiului prudenței Influența nefastă asupra utilității decizionale a informației contabile	Reprezentarea exactă Imaginea fidelă
Extinderea publicării	Tendențe la publicare limitată	Tendența la o largă publicare
Latitudinea în materie contabilă	Numeroase opțiuni de contabilizare și de evaluare	Puține opțiuni de contabilizare și evaluare
Calculul beneficiului	Calculul unui beneficiu prudent care poate fi distribuit: <ul style="list-style-type: none"> • principiul prudenței • limită în distribuirea beneficiului • tendință la crearea de rezerve latente 	Calculul beneficiului util luării deciziilor: <ul style="list-style-type: none"> • reprezentarea exactă, imaginea fidelă • dominația principiului independenței exercițiului • fără limită în distribuirea beneficiilor • fără rezerve latente
Relații contabile-fiscalitate	Influența reciprocă a contabilității și a fiscalității	Independența contabilității și contabilității
Exemple de țări	Belgia, Germania, Franța, Grecia, Italia, Japonia, Portugalia, Elveția	Australia, Regatul Unit al Marii Britanii și al Irlandei de Nord, Canada, Noua Zeelandă, Olanda, Singapore, SUA

³ M. Glaum et U. Mandler – *Rechnungslegung auf globalen Kapitalmarkten*, Gabler, Wiesbaden, 1996 p.28, în lucrarea *Contabilité internationale*; Niculae Feleagă, *Sisteme contabile comparate*, ed. a II-a, vol. I. *Contabilitățile anglo-saxone*, Editura Economică, București, 1999, p. 19-24.

Argumente în favoarea armonizării contabile internaționale

Armonizarea este un termen consacrat în contabilitatea internațională pentru a desemna reducerea diferențelor dintre reglementările contabile naționale. Armonizarea se deosebește de normalizare, care presupune mai întâi uniformizarea totală a regulilor⁴. Dar contabilitatea este parte integrantă a mediului economic, social și cultural în care ea acționează, care adesea este diferit de la o țară la alta. Privită din acest punct de vedere, armonizarea trebuie să permită *eliminarea principalelor obstacole în comparațiile internaționale*.

Societățile multinaționale sunt obligate în prezent să stabilească două serii de conturi: conturi consolidate, conform normelor țării societății-mamă (pentru nevoile pieței capitalurilor) și conturi individuale pentru fiecare filială, stabilite după regulile locale. Prin urmare, dacă societatea-mamă este cotate pe mai mult de o piață financiară, este necesară întocmirea unui al doilea ansamblu de conturi consolidate pentru piețele de capitaluri străine. Însă, tocmai lipsa de uniformitate și comparabilitate a informațiilor contabile constituie adesea un obstacol pentru investitorii internaționali.

Cum activitatea corporațiilor multinaționale a crescut, chiar din perioada postbelică, mai mulți autori au încitat la uniformizarea practicii contabile (Kraayanhof – 1960; Brandt – 1962; Mahon – 1965; Jennings – 1996; Keller – 1967). Kraayanhof⁵ face apel la necesitățile companiilor străine în vânzarea companiilor în SUA și la problemele asociate cu ajustarea reglementărilor contabile pentru a se putea potrivi cu regulile americane. El subliniază că fluxul de capital internațional reprezintă un imbold pentru uniformizarea standardelor contabile internaționale. Însă în articolul său, Kraayanhof vorbește repetat despre „dificultatea de a ajunge la o comparabilitate rezonabilă deoarece în multe cazuri principiile contabile nu corespund unul cu altul sau nu au fost aplicate cum trebuie” (p. 37).

Astăzi „societățile multinaționale girează diversitatea sistemelor contabile în diferite moduri”⁶.

Ele pot stabili, în primul rând, mai multe ansambluri de conturi. Toate firmele care vor fi prezente pe piața bursieră americană trebuie înscrise la SEC (Securities Exchange Commission). La fiecare emisiune de titluri ele vor trebui să întocmească situații financiare conforme cu US GAAP (General Accepted Accounting Principles)⁷ sau să prezinte o situație comparativă între activul net și rezultate, stabilite conform principiilor țării de origine. Sumele corespunzătoare sunt calculate conform normelor americane. Această obligație, pe lângă faptul că este foarte costisitoare, prezintă și inconvenientul de a se ajunge la două evaluări diferite ale capitalurilor proprii și ale rezultatelor. Aceasta nu-i deranjează, în general, pe contabili, conștienți de faptul că profitul este un concept relativ a cărui mărime depinde de regulile de evaluare, dar este destul de greu acceptată de către analiștii financiari

⁴ Nicolae Feleagă (coordonator), *Contabilitate aprofundată*, Ed. Economică, București, 1996, p. 35-38.

⁵ Kraayanhof Jacob, *International Challenger for Accounting*, Journal of Accounting, 1960, p. 34-38.

⁶ Bernard Raffournier, Axel Haller, Peter Walter, *Comptabilité internationale*, p. 12.

⁷ Emil Horomnea, Nicolai Tabără, *Informația financiar-contabilă a întreprinderilor multinaționale*, Revista „Finanțe, Credit”, Contabilitate, nr. 7-8, 2000.

care au tendința să se întrebe care este mărimea corectă a profitului pe care trebuie să se bazeze.

În contextul prezentat anterior, armonizarea devine un imperativ major.

La ora actuală însă, o dilemă frământă lumea profesioniștilor: ce standarde contabile trebuie folosite, standarde internaționale europene (IAS) sau standarde americane (US GAAP)? Această dilemă a făcut obiectul unor vii dezbateri în cadrul Convenției Europene a IASC care s-a desfășurat la Bruxelles în zilele de 26, 27 septembrie 2000. Atât ideea centrală, cât și temele înscrise în Agenda Convenției (o piață unică pentru contabilitatea în Europa; o platformă pentru integrarea pieței de capital la nivel global; impactul asupra profesiei; impactul în marile corporații; impactul în instituțiile financiare, asigurări, leasing, corporate finance; reglementare & supraveghere) au avut ca scop să găsească răspuns unei șingure întrebări: „*standarde IAS sau standarde US GAAP?*”⁸.

Secretarul General al IASC, șir Brian Carberg, cel care, alături de Kurt Ramin, directorul executiv al IASC, a condus dezbaterile, a transmis un mesaj participanților la Convenție, potrivit căruia „profesiei contabile i se cuvine epitetul de a fi globală. Dar poate ar fi mai bine să nu folosim această terminologie. Poate ar trebui să ne ridicăm privirile și să vedem la orizont standardele contabile universale”.

Un rol deosebit în cadrul Convenției l-a deținut și domnul Paul Geradine, director al Listing Financial Service Authority, care și-a expus comentariile privind „introducerea și supravegherea aplicării IAS” din perspectiva Marii Britanii. În opinia sa, importanța IAS constă, în momentul de față, în aceea că facilitează comunicarea între investitori și micșorează barierele din funcționarea piețelor de capital. Încă de la începutul expunerii sale, a ținut să menționeze că în țara sa standardele internaționale de contabilitate se bucură de o largă răspândire și că se folosesc încă din anul 1973, împreună cu alte două convenții contabile prevăzute în Legea Burselor (Listing Rule), însă, standardele contabile trebuie să acționeze la nivel global, nu numai sectorial, să faciliteze dezvoltarea într-un trend ascensional atât a companiilor din SUA cât și a celor din UE. De asemenea, este necesar să se asigure aplicarea lor consecventă prin armonizarea acestora cu legislația caracteristică fiecărei țări și reconcilierea cu cultura specifică fiecărei țări.

La lucrările Convenției a participat și Malcolm Cheetham, din conducerea grupului *Novartis* din Elveția, grup ce a luat ființă la jumătatea deceniului trecut, prin contopirea firmelor de produse chimice și farmaceutice de renume mondial, *Sandos* și *Ciba-Geigy* din Elveția. Potrivit practicilor generale din domeniul contabilității stabilite legal în Elveția, Grupul *Novartis* și-a stabilit ca obiectiv fundamental aplicarea directivelor UE și, ca urmare, folosirea standardelor internaționale de contabilitate. Faptul că Grupul *Novartis* este cotate la Bursa New York Stock Exchange (NYSE) pentru tranzacționarea acțiunilor sale, acestuia îi revine ca sarcină prezentarea conturilor anuale atât în conformitate cu normele IASC cât și cu normele americane de contabilitate US GAAP.

Rezultatele financiare comparative obținute de Grupul *Novartis* în anii 1998 și 1999, exprimate în USD și CHF, prezentate în formatul cerut de standardele IAS, pe de o parte, și de normele US GAAP pe de altă parte, sunt prezentate în sinteză în tabelul de mai jos.

⁸ Alexandru Rusavici, *Standarde contabile europene sau americane?*, „Adevărul Economic”, 10-16 ianuarie 2001, p. 19-20.

Sinteza raportărilor financiare în standardele IAS și US GAAP

Raportări financiare		31.12.1999 USD m.	31.12.1999 CHF m.	31.12.1998 CHF m.
Capitaluri proprii	IAS	23.406	37.216	31.396
	US GAAP	31.808	50.575	47.823
Diferențe	US GAAP	+18.402	+13.359	+16.427
Venit net	IAS	4.188	6.659	6.010
	US GAAP	3.408	5.419	4.955
Diferențe	IAS	+780	+1.240	+1.055

O examinare chiar și numai sumară a corelațiilor dintre informațiile financiare în exprimarea IAS și în exprimarea US GAAP este edificatoare. De exemplu, mărimea venitului net raportată la închiderea exercițiului în format IAS este superioară celei raportate în format GAAP cu 22,9% ($4188/3408 \times 100$) și invers, mărimea capitalurilor proprii raportată la aceeași dată este superioară în sistemul contabil GAAP, comparativ cu sistemul IAS cu 35,9% ($31808/23406 \times 100$).

Din cele prezentate anterior reiese faptul că aplicarea de standarde diferite conduce la rezultate diferite cu implicații asupra interpretării datelor, calculării indicatorilor economico-financiar și distorsionarea „adevărului contabil”.

O a doua motivație care determină armonizarea sistemelor contabile o constituie „*voința de a unifica condițiile concurenței dintre țări*”.⁹ Dacă unul sau mai multe state din cadrul unei uniuni economice posedă un sistem contabil permisiv sau favorabil, întreprinderile sunt tentate să-și transfere sediul social, modificând concurența dintre statele membre.

⁹ Commission des Communautés européennes, *L'avenir de l'armonization comptable dans les Communautés*, Conférence des 17-18 janvier 1990, Bruxelles.

PROCEDURI DE AUDIT ÎN MEDII DE SISTEME COMPUTERIZATE PENTRU BĂNCILE COMERCIALE

(adaptate corespunzător prevederilor Standardelor de audit nr. 401
și Declarațiilor de Practică de Audit 10001-1003; 1008-1009)

Lector univ. drd. **Gheorghe RUSU**

- Departamentul de control intern își desfășoară activitatea în mod independent de celelalte departamente?
 - Organigrama departamentului de control intern este completă sau în curs de completare? Personalul are pregătire adecvată controlului în medii informatizate?
 - Funcția de control a bazei de date și activitățile de dezvoltare a sistemului sunt efectuate de persoane competente?
 - Funcțiunile de operare sunt prevăzute în rotația personalului?
 - Sunt stabilite instrucțiuni formale și proceduri pentru operatori și utilizatori?
 - Calculatoarele sunt testate de persoane independente de programatori?
 - Solicitățile de modificare a programelor sunt aprobate în scris de către un responsabil?
 - Se folosesc proceduri adecvate pentru a se asigura că operatorii se conformă instrucțiunilor?
 - Există un program prestabilit privind aplicațiile?
 - Procedurile de control privind distribuția rapoartelor sunt adecvate?
 - Au fost create proceduri pentru salvarea periodică a datelor critice și a programelor tuturor sistemelor centrale și serverelor?
 - Mijloacele de salvare sunt păstrate la locuri sigure?
 - Procedurile au fost create în scopul recuperării datelor și programelor salvate în caz de defectare a sistemului?
 - Este dezvoltat un plan de recuperare în cazul căderii sistemului și sunt stabilite măsuri de urgență pentru continuarea activității?
 - Sunt folosite cu regularitate testele de detecție a virusurilor?
 - Descrieți controalele periodice, codul (numărul) de identificare, parolele, comutatoarele de blocaj și de deblocaj utilizate în scopul prelucrării accesului neautorizat la calculatoare, date, informații.
 - Descrieți controalele care asigură că toate tranzacțiile au fost prelucrate de calculator și că aceleași date nu sunt tratate și a doua oară.
 - Sunt stabilite proceduri pentru *back-up* a fișierelor?
 - Copiile *back-up* ale fișierelor sunt păstrate în locuri adecvate?
 - A fost prevăzut un plan de urgență pentru echipamente, amenajări, conexiuni etc.?

Proceduri de audit privind informațiile ce trebuie să fie cuprinse în situațiile financiare ale băncii

(adaptate corespunzător Declarației de Practică de Audit nr.1006)

- Banca trebuie să prezinte contul de profit și pierdere în care veniturile și cheltuielile sunt și sunt precizate sumele principalelor feluri de venituri și cheltuieli?

• Pe lângă informațiile ce se cer în virtutea altor standarde contabile internaționale contul de rezultate sau notele anexă trebuie să conțină precizări cel puțin la următoarele venituri și cheltuieli:

- dobânzi și alte venituri asimilate;
- dobânzi și alte cheltuieli asimilate;
- dividende;
- cheltuieli și comisioane – încasări;
- cheltuieli și comisioane – plăți;
- rezultat net din operațiuni cu titluri de tranzacționare;
- rezultat net din operațiuni cu titluri de plasament;
- rezultat net din operațiuni valutare;
- alte venituri din exploatare;
- cheltuieli generale de administrare;
- alte cheltuieli de exploatare?

• Sunt interzise compensările între posturile de venituri și posturile de cheltuieli?

• Entitatea patrimonială trebuie să prezinte un bilanț în care elementele de activ și de pasiv sunt regrupate după natură și prezentate corespunzător lichidității lor relative?

Pe lângă informațiile cerute de alte standarde contabile internaționale, bilanțul și notele anexă trebuie să conțină precizări, cel puțin la următoarele elemente de activ și de pasiv:

➤ **Activ**

- disponibilități și solduri ale operațiunilor cu Banca Națională a României;
- titluri de stat și alte titluri de tranzacționare;
- plasamente la alte bănci, credite acordate altor bănci;
- alte plasamente pe piața monetară;
- credite acordate clienților;
- titluri de plasament;
- titluri de investiții.

➤ **Pasiv**

- depozite primite de la alte bănci;
- depozite primite din alte sectoare ale pieței monetare;
- datorii – alți deponenți;
- alte fonduri împrumutate.
- ați verificat existența și corectitudinea acestor poziții?
- sunt interzise compensările între elementele de activ și elementele

de pasiv ale bilanțului?

• banca trebuie să precizeze valoarea de piață a titlurilor de tranzacție, a titlurilor de plasament și a titlurilor de investiții, atunci când diferă de valoarea contabilă menționată în situațiile financiare?

➤ **Angajamente și alte operațiuni în afara bilanțului**

• în vederea aplicării Standardului Contabil internațional IAS 10 „Evenimente ulterioare datei închiderii exercițiului” banca trebuie să prezinte în Anexa la bilanț situația următoarelor angajamente:

- a) natura și suma angajamentelor de credit irevocabile;

- b) natura și suma angajamentelor în afara bilanțului, precum:
- angajamentele de finanțare – în favoarea altor bănci, primite de la alte bănci, în favoarea clienței sau primite de la clientela financiară;
 - angajamentele de garanție – cauțiuni, avaluri și alte garanții date altor bănci, primite de la alte bănci, acordate clienței sau primite de la clientelă;
 - angajamentele privind titlurile de primit și titlurile de livrat;
 - operațiuni în devize, redevențe, locații de gestiune, titluri date în garanție, angajamente îndoielnice.
- ați controlat existența și corectitudinea acestor poziții?

➤ **Scadența elementelor de activ și de pasiv**

- banca trebuie să prezinte în Anexa la bilanț o analiză a elementelor sale de activ și de pasiv, clasându-le de o manieră semnificativă după scadență, în funcție de durata rămasă de la data bilanțului până la data scadenței contractuale. A fost verificată prezența și conținutul acestei analize?

➤ **Concentrarea elementelor de activ și de pasiv**

- banca trebuie să prezinte în Anexa la bilanț concentrările importante a elementelor de activ, ale elementelor de pasiv și a elementelor în afara bilanțului. Aceste informații se prezintă pe grupe de clienți, sectoare de activitate, zone geografice sau alte concentrări ale riscurilor;
- de asemenea, banca trebuie să precizeze suma riscurilor nete importante ce decurg din operațiunile cu devize.
- au fost verificate aceste poziții bilanțiere?

➤ **Pierderi din creanțe nerambursabile**

- Banca trebuie să furnizeze în Anexa la bilanț următoarele informații:
- metoda contabilă folosită la constatarea și trecerea la pierderi a creanțelor îndoielnice/nerecuperabile;
 - detalii referitoare la mișcarea provizioanelor pentru pierderi din creanțe nerecuperabile;
 - totalul sumelor ce reprezintă provizioane pentru pierderi din creanțe;
 - sumele constituite ca provizioane și pierderile din creanțe nerecuperabile.
- Sunt prezente în Anexă aceste informații? Sunt fiabile informațiile prezentate?

➤ **Riscuri bancare generale**

Rezervele constituite pentru riscul de credit din profitul brut și profitul net, trecut la rezerva generală pentru riscul de credit în conformitate cu prevederile IAS 10 trebuie prezentate separat în Anexa la bilanț. Ați controlat respectarea acestei cerințe?

➤ **Active date în garanție**

- banca trebuie să precizeze în Anexa la bilanț suma globală a elementelor de pasiv garantate, la fel ca și natura și valoarea contabilă a activelor date în garanție. A fost controlată prezența și realitatea acestor informații financiare?

Proceduri de audit privind evaluarea provizioanelor pentru pierderi din creanțe

(Adaptate corespunzător Anexei 3 la Declarația de Practică de Audit nr.1006)

Analiza activității de credit reprezintă unul dintre cele mai dificile obiective de audit bancar. Gradul ridicat de dificultate se amplifică datorită necesității de a fi luate în considerare riscul și efectul provizioanelor pentru pierderi din creanțe nerecuperabile în aprecierea poziției băncii.

Auditorul trebuie să înțeleagă bine metoda folosită de bancă pentru controlul și monitorizarea riscurilor. Riscurile pot apărea datorită următorilor factori:

- valuta în care este exprimat creditul;
- credibilitatea debitorului;
- scopul împrumutului;
- garanția creditului;
- natura activității debitorului.

Pentru ca factorii menționați să poată fi luați în considerare este necesară cunoașterea și înțelegerea următoarelor condiții:

- procesul de monitorizare a creditului, sistemul prin care banca a constituit și funcționează organismele proprii de analiză și aprobare a contractelor de credit;
- portofoliul de credite și caracteristicile acestora;
- documentația solicitată de bancă pentru diferitele tipuri de credite;
- practicile de acordare a creditului și de alcătuire a bazei de date ale clienților;
- procedurile și nivelele de autoritate privind aprobarea creditelor.

Normele generale și reglementările interne care monitorizează operațiunile bancare pot preciza extinderea procesului de analiză a creditelor și orice alte cerințe speciale de raportare autorității de reglementare. În consecință, documentația trebuie analizată pentru a identifica cerințele speciale de raportare, care pot afecta auditul.

➤ Obiective de audit

În contextul misiunii de audit, principalul obiectiv al analizei activității de creditare este acela de a constata că sunt stabilite măsuri adecvate pentru recuperarea creditelor, că termenele intermediare de rambursare au fost eșalonate în mod corespunzător, iar acele credite care au necesitat constituirea de provizioane pentru pierderi din creanțe nerecuperabile, au fost identificate iar, după caz, s-au constituit provizioane.

➤ Procedura de audit

Auditorul procedează la o simulare la sfârșit de an, chiar dacă analiza activității de credit are loc înainte de finele anului; în acest caz, analiza se referă la perioada cuprinsă de la începutul anului și până la data analizei (considerată ca dată de închidere a exercițiului).

Procedurile ce se vor folosi au în vedere nu numai creditele și procedurile de acordare a acestora ci și toate celelalte elemente care prezintă risc pentru bancă, chiar dacă sunt sau nu reflectate în bilanțul contabil.

În fiecare din aceste situații, auditorul va trebui să verifice dacă provizioanele constituite pentru fiecare categorie de credite sunt adecvate, conform informațiilor disponibile.

Se solicită o copie a listei complete a tuturor creditelor acordate de bancă.

Se solicită o listă cu pierderile efective și potențiale din activitatea de credit, în care să se menționeze: debitorul; suma principalului plus dobânda; pierderea potențială și pierderea efectivă.

➤ Criterii de selecție

Înainte de a începe analiza creditelor este necesară examinarea următorilor factori generali, datorită efectului lor asupra criteriilor de selecție:

- modificările produse în nivelul de risc evidențiat de analiza lichidității băncii, ratei dobânzii, a respectării datei maturității și a indicatorilor de acoperire a capitalului, pe parcursul unei perioade de timp (exemplu 4 ani); datele se compară cu cele ale altor bănci comerciale;

- modificările produse în good-will-ul băncii; o probă certă o constituie compararea depozitelor interbancare cu depozitele clienților, care pot fi reprezentative pentru exprimarea nivelului încrederii și dependenței băncii față de piețele monetare.

Se iau în considerare cerințele autorității de reglementare – Banca Națională a României – și se stabilesc criteriile corespunzătoare de selecție. Aceste criterii se cer a fi aplicate atât principalului cât și dobânzii și să se refere la următoarele (mărimea eșantionului diferă corespunzător criteriului de selecție):

- conturi cu sold excepțional egal sau mai mare decât ... lei/devize (mărimea selectată);

- conturi cu provizion în exces, care depășește cu ... lei/devize (mărimea selectată);

- conturi în care valoarea principalului plus dobânda sunt restante pentru mai mult de o perioadă stabilită anticipat;

- conturi problemă identificate de autoritățile băncii și conturi problemă selectate în anul anterior;

- nivelul de participare la cerințele sindicalizate.

În plus, în cazul în care personalului băncii i s-a cerut să sintetizeze caracteristicile creditelor dintr-o grupă de mărimea precizată, acestea se analizează ținând seama de specificitățile care cer o analiză detaliată, respectiv:

- pierderi mari, raportate în ultimii ani;

- nivel ridicat al indicatorului datorii/capital (exemplu: mai mari de 2:1) raportul poate să fie diferit, în funcție de sector;

- incapacitatea de respectare a termenilor contractelor de credit;

- comentarii negative din partea șefului departamentului de contabilitate, referitoare la:

- tendințele și factorii care afectează performanța;

- situații importante, ca de exemplu, restructurarea creditului sau incapacitatea de a onora obligațiile de rambursare.

- raport de audit cu rezerve;

- informații neadecvate sau incomplete;

- avansuri neasigurate sau neasigurate în mod substanțial de către debitor;

- conturi ale căror analize nu au fost efectuate de conducerea băncii, periodic, conform procedurilor proprii.

➤ **Analiza creditelor**

- se selectează credite pentru o analiză detaliată, din lista menționată mai sus, folosind criteriile de selecție menționate;
- se solicită documentația necesară evaluării creditelor care poate cuprinde:
 - a) creditul și documentele de garantare a acestuia;
 - b) sinteze ale activităților;
 - c) situații financiare ale debitorilor;
 - d) rapoarte de evaluare a garanțiilor.
- pe baza documentației aferentă creditelor se determină tipul de credit, rata dobânzii, data maturității, termenele de rambursare, garanția și obiectivul creditului;
- se evaluează dacă documentele privind garanția sunt corespunzătoare și dacă garanția a fost obținută într-o formă executorie din punct de vedere legal. Se stabilește dacă valoarea corectă a garanției este corespunzătoare. Se evaluează critic aprecierile colaterale, inclusiv metodele și prezumțiile celui care face aprecierile.
 - se constată dacă cererea de credit sau de reînnoire a fost aprobată la nivelele corespunzătoare ale conducerii băncii;
 - se analizează situațiile financiare periodice ale debitorilor și se rețin sumele importante și indicatorii de operare (de exemplu: active circulante, venituri, capital social și raportul active fixe/capital);
 - se iau în considerare dacă este cazul, rapoartele departamentului de verificare a creditelor interne.

➤ **Analiza provizioanelor constituite pentru riscul de credit și riscul de dobândă**

- pe baza informațiilor anterioare, se evaluează creditele corecte și necesitatea constituirii provizioanelor specifice de risc de credit și risc de dobândă;
- se determină suma provizioanelor, identificând creditele specifice provizioanelor constituite; se precizează detalii privind calculul provizioanelor;
- se compară suma fiecărui provizion cu suma stabilită de bancă și se determină eventuala diferență; se sintetizează sumele identificate;
- se alcătuiește o listă cu provizioanele existente la sfârșitul anului anterior și se constată dacă toate mișcărilor importante au fost verificate pe durata analizei creditului;
- pe lângă determinarea caracterului adecvat al provizioanelor pentru riscul de credit și riscul de dobândă, trebuie evaluată necesitatea constituirii unor provizioane suplimentare pentru categorii sau clase speciale de credit (de exemplu: credite tip credit card și credit cu risc de țară) și se stabilește caracterul adecvat al provizioanelor constituite de bancă;
- auditorul examinează modul de respectare și rezultatele procedurilor de mai sus în echipă, iar după caz și cu conducerea băncii.

➤ **Concluzii**

Pe baza procedurilor menționate auditorul controlează oportunitatea constituirii provizioanelor pentru risc de credit și risc de dobândă;

- se confirmă că politicile contabile folosite în vederea determinării provizioanelor pentru pierderi din risc de credit și risc de dobândă sunt compatibile cu cele folosite în anul precedent, conform principiilor contabile și prezentate corect în situațiile financiare ale băncii;
- se menționează dacă au fost observate excepții în cerințele anterioare;

- în caz afirmativ, se confirmă cuprinderea acestora în lucrările în curs iar natura și nivelul principalelor proceduri au fost amendate;
- se apreciază dacă procedurile folosite justifică înregistrarea în contabilitate a provizioanelor pentru pierderi din credite;
- dacă există o astfel de justificare, se prezintă managerului, împreună cu referințe din lucrarea în curs.

➤ **Evaluarea provizionului total pentru risc de credit și risc de dobândă**

După finalizarea examinării împrumuturilor individuale, auditorul trebuie să evalueze oportunitatea prezenței unui provizion global pentru riscul de credit și riscul de dobândă, în sensul tendințelor menționate:

- în cadrul examinării creditelor individuale;
- în cadrul portofoliului de credite, ca întreg și pe fiecare componentă.

Aceste tendințe pot fi clasificate între cele aferente informațiilor cantitative și cele asociate informațiilor calitative. Folosind aceste două clasificări, tendințele pe care auditorul le poate lua în considerare, sunt:

- tendințe pentru informații cantitative. informații aferente băncii: informații financiare și statistice pentru anul curent și cel anterior, comparate cu portofoliul de credite ca un întreg, iar acolo unde este cazul, cu fiecare categorie de credite (portofoliul):
 - nivelul provizioanelor;
 - experiența actuală privind tratamentul pierderilor din creanțe nerecuperabile;
 - valoarea creanțelor nerecuperabile pe structură.
- tendințe pentru informații calitative:
 - expertiza managerilor de creditare, inclusiv cunoștințele de specialitate;
 - gradul de încredere pe care managementul de creditare îl acordă justificărilor și experizei externe;
 - criteriile folosite pentru clasificarea pierderilor din creanțe nerecuperate și pentru stabilirea provizioanelor.
 - În practică, tendințele specifice pe care trebuie să le ia în seamă auditorul și gradul lor de semnificație sunt dependente de:
 - condiția financiară generală a băncii;
 - evaluarea inițială și în curs, a riscului (care este influențat de factori, cum ar fi riscul portofoliului de credite, rezultatele evaluării controlului intern);
 - gradul de compatibilitate al gândirii auditorului cu cel al managementului (de obicei, ca rezultat al auditărilor anterioare și a examinărilor menționate, iar în unele cazuri și a rezultatelor constatărilor de la alte capitole din situațiile financiare).

BIBLIOGRAFIE

- Alexandru Rusovici, Florea Cojoc, Gheorghe Rusu, *Audit Financiar, servicii conexe și de consultanță în băncile comerciale*, București, 2001.
- Armstrong Mary Beth și Vincent Janicel, *Public Accounting: a Profession at the Crossroads in Accounting Horizons* (March 1988) pag 94-98.

- American Institute of Certified Public Accountants inc. *Audit and Accounting Guides*.
- Banks (2nd.ed.1984)
- Finance Companies (Including independent and Captive Financing Activities Companies) (2nd.ed.1988)
- Investment Companies (3rd revised ed.1987)
- American Institute of Certified Public Accountants inc. *Codification of Statements on Suding Standards*, Number 1 to 85 A.I.C.P.A. Professional, sizing Part, New-York, 1998.
- A.I.C.P.A. *Guide for Prospective Financial Statements* New-York, 1998.
- British Bankers Association, Internal Audit, *Lesson from Collapse of Barings*, London, 1995, pag. 15.
- Comité de Basel sur la controle bancaire, *Principes pour la gestion du risque de taux d'internet*, Bale, septembre 1997.
- Corduneanu Carmen, Rusovici Alexandru; Toma Marin, *Titlurile obligatate pe piata de capital*, Bucuresti, 1999, Bursa de Valori București înTRANET.
- Corduneanu Carmen, Rusovici Alexandru, Toma Marin, *Riscul operatorilor economiei pe piata obligatară*, Contabilitate și Expertiză, nr.4, 1999, Bucuresti.
- Carmichael D.R., *The Auditor's New Guide to Errors, Irregularities and Illegal Acts*, Journal of Accountancy, Sept. 1988, pag.40-48.
- International Accounting Standard Committee – I.A.S.C. – *International Accounting Standard Committee 1998*, London, 1998.
- The Institute of Chartered Accountants în England and Wales – I.C.A.E.W. *Auditing and Reporting 1995/1996*, general editor Roy Chandler BSc, FCA, Accountancy Book, London, 1995.
- International Federation of Accountants (IFAC) hand book 1997: *Technical Pronucements* IFAC, New-York, 1997.
- Inquiry into the Supervision of the Bank of Credit and Commerce international, H.M.S.O., London, 1992, pag.218.
- International Federation of Accountants, information Tehnology Committee *Managing Security of Information and Communications*, exp. D., 1997.

MECANISMUL OPERAȚIUNILOR DE LEASING ȘI AVANTAJELE ECONOMICE ALE UTILIZATORILOR

Drd. ec. **Georgeta Oana STANCIU**
Universitatea Craiova
Dr. ec. **Nicușor STANCIU**

1. Reglementări

Activitatea de leasing, în România, este reglementată de:

– *Ordonanța Guvernului nr. 51/1997*, privind operațiunile de leasing și societățile de leasing, republicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 9 din 12 ianuarie 2000;

– *Ordinul ministrului finanțelor nr. 686* pentru aprobarea Normelor privind înregistrarea în contabilitate a operațiunilor de leasing, publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 333 din 14 iulie 1999;

– *Legea nr. 99/1999* privind unele măsuri pentru accelerarea reformei economice, publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 236 din 27 mai 1999.

2. Definiție

În baza acestor acte normative, operațiunea de leasing este definită ca operațiunea prin care o parte, denumită finanțator/locator, transmite pentru o perioadă determinată dreptul de folosință asupra unui bun al cărui proprietar este, celeilalte părți, denumită utilizator, la solicitarea acesteia, contra unei plăți periodice, denumită rată de leasing, iar la sfârșitul perioadei de leasing locatorul/finanțatorul se obligă să respecte dreptul de opțiune al utilizatorului de a cumpăra bunul, de a prelungi contractul de leasing ori de a înceta raporturile contractuale.

Încercând o definiție mai accesibilă, putem spune că leasingul reprezintă o formă de închiriere a bunurilor mobile sau imobile, practică, de regulă, de societăți financiare care cumpără bunurile de la producători și apoi le închiriază, pe o perioadă determinată, unor beneficiari care nu dispun de fonduri suficiente pentru a achiziționa astfel de bunuri cu plată integrală sau nu doresc să cumpere aceste bunuri întrucât le sunt necesare numai pentru perioade scurte de timp. Astfel, leasingul este o operațiune de finanțare la termen, practică de o societate financiară și care are drept suport juridic un contract de închiriere de bunuri.

3. Necesitatea apariției leasingului

Problema majoră cu care se confruntă societățile comerciale o constituie dificultatea cu care pot să-și asigure fondurile necesare dezvoltării. Pentru societățile din ramuri cu ciclu lung de fabricație și nu numai, ca metalurgia, construcția de nave, dar și industria alimentară și societăți din agricultură, apelarea de credite de la bănci nu este posibilă decât în condițiile îndeplinirii unor condiții financiare drastice.

Astfel, leasingul a devenit o necesitate datorită ritmului rapid al progresului tehnic și al concurenței, ritm ce devansează posibilitățile de autofinanțare ale agenților economici sau de creditare.

Apariția leasing-ului, inițial în SUA, ca modalitate de finanțare a investițiilor, a fost determinată de modificarea structurii și valorii mașinilor și utilajelor, precum și de uzura morală rapidă a acestora, fapt ce impune un volum de investiții din ce în ce mai mare pentru extindere, raționalizare și modernizare.

În Europa, Anglia a fost prima țară ce a adoptat acest sistem de finanțare, apoi s-a răspândit, cu deosebire, în țările occidentale (R.F.G., Franța, Olanda, Belgia), unde apar reglementări juridice specifice fiecărei țări, iar terminologia cunoaște unele nuanțări: spre exemplu, în Franța apare denumirea de *credit bail*.

În ultimii ani, în țara noastră, termenul de *leasing* a devenit din ce în ce mai frecvent utilizat, cu preponderență în sfera economicului. Astfel, în anul 1992, au apărut primele societăți comerciale care au integrat termenul de leasing în denumirea lor, pentru ca în anul 2000, conform estimărilor Uniunii Naționale a Societăților de Leasing din România (UNSL) să funcționeze peste 30 de astfel de societăți, fapt ce ne permite să afirmăm că mediul de afaceri în care activează societățile de leasing este unul concurențial.

4. Termeni specifici operațiunilor de leasing

În cazul operațiunilor de leasing se utilizează următorii termeni specifici:

- *Societate de leasing* (locator/finanțator): societate comercială ce are în obiectul de activitate desfășurarea operațiunilor de leasing și dispune de un capital social minim, subscris și vărsat la înființare, în cuantumul stabilit de actele normative în vigoare. În prezent, limita minimă a capitalului social este de 500,0 mil. lei, conform prevederilor Legii nr. 99/1999;

- *Utilizator*: persoana juridică sau fizică ce, în baza contractului de leasing, beneficiază de dreptul de folosință asupra unui bun mobil sau imobil, dacă își achită toate obligațiile asumate prin contractul de leasing, având posibilitatea să opteze, înainte sau la sfârșitul perioadei de leasing, pentru cumpărarea bunului. În cazul în care utilizatorul optează pentru cumpărarea bunului la sfârșitul perioadei de leasing, transferul dreptului de proprietate asupra bunului se face la valoarea reziduală;

- *Valoarea de intrare* reprezintă valoarea la care a fost achiziționat bunul către finanțator, respectiv costul de achiziție;

- *Valoarea totală* reprezintă valoarea totală a ratelor de leasing la care se adaugă valoarea reziduală;

- *Valoarea reziduală* reprezintă valoarea la care, la expirarea contractului de leasing, se face transferul dreptului de proprietate asupra bunului către utilizator;

- *Rata de leasing* (redevența) reprezintă, în cazul leasing-ului financiar, cota parte din valoarea de intrare a bunului și a dobânzii de leasing (rata medie a dobânzii bancare pe piața românească); în cazul leasing-ului operațional, cota de amortizare, calculată în conformitate cu actele normative în vigoare și un beneficiu stabilit de părțile contractante.

5. Contractul de leasing – clasificare și obiect

Contractul de leasing reprezintă actul juridic care reglementează relațiile dintre societatea de leasing (locator/finanțator) și utilizator și trebuie să cuprindă cel puțin următoarele elemente: părțile în contractul de leasing, descrierea exactă a bunului care face obiectul contractului de leasing, valoarea inițială de intrare a bunului, valoarea totală a contractului de leasing, valoarea ratelor de leasing și termenele de plată a acestora, perioada de utilizare în sistem de leasing a bunului, clauza privind obligația asigurării bunului precum și clauza privind dreptul de

opțiune al utilizatorului cu privire la cumpărarea bunului și la condițiile în care acesta poate fi exercitat.

Contractul de leasing nu se poate încheia pe termen mai mic de un an și constituie titlu executoriu, dacă utilizatorul nu predă bunul în următoarele situații: la sfârșitul perioadei de leasing, dacă utilizatorul nu a formulat opțiunea cumpărării bunului sau a prelungirii contractului; în cazul rezilierii contractului din vina exclusivă a utilizatorului. Contractul de leasing poate fi reziliat numai de către societatea de leasing, din proprie inițiativă sau la solicitarea utilizatorului.

Pentru a clasifica contractele de leasing, literatura de specialitate utilizează mai multe criterii, din care amintim:

➤ *Tipul operațiunii:*

- *Leasingul financiar* este operațiunea de leasing care îndeplinește una sau mai multe din următoarele condiții: riscurile și beneficiile aferente dreptului de proprietate trec asupra utilizatorului din momentul încheierii contractului de leasing; părțile au prevăzut expres că la expirarea contractului de leasing se transferă utilizatorului dreptul de proprietate asupra bunului; utilizatorul poate opta pentru cumpărarea contractului de leasing, iar prețul de cumpărare va reprezenta cel mult 50% din valoarea de intrare pe care acesta o are la data la care opțiunea poate fi exprimată; perioada de folosire a bunului acoperă cel puțin 75% din durata normală de utilizare a bunului, chiar dacă în final dreptul de proprietate nu este transferat. Achizițiile de mijloace fixe sunt tratate ca investiții, fiind supuse amortizării, în conformitate cu actele normative în vigoare. Calculul și evidențierea amortizării bunului ce face obiectul contractului se vor efectua de către utilizator;

- *Leasing-ul operațional* este operațiunea care nu acoperă nici una din situațiile menționate în cazul leasing-ului financiar, sau mai exact operațiunea de închiriere a bunurilor în condițiile în care prin contractul de leasing s-a transmis utilizatorului numai dreptul de folosință asupra bunului achiziționat. Regimul de amortizare va fi stabilit de comun acord, în conformitate cu dispozițiile Legii nr. 15/1994 privind amortizarea capitalului imobilizat în active corporale și necorporale, republicată. Calculul și evidențierea amortizării bunului ce face obiectul contractului se vor efectua de către finanțator. Pentru contractele de leasing operațional încheiate începând cu data de 28 iulie 2000, este permisă amortizarea de către finanțator pentru întreaga valoare a mijloacelor fixe minus valoarea reziduală prevăzută în contract, pe parcursul duratei contractului, dar nu mai puțin de trei ani.

➤ *Calitatea utilizatorului:*

- *Leasing public*, dacă beneficiarul finanțării este statul. Dacă utilizatorul este o comunitate locală operațiunea se va numi leasing comunal;

- *Leasing privat*, dacă se realizează finanțarea unei societăți particulare pentru utilizarea de bunuri cu destinație comercială ori industrială, pentru persoane fizice finanțându-se achiziții de bunuri de folosință îndelungată sau imobile cu destinația de locuințe.

➤ *Apartenența părților:*

- *Leasing-ul intern* (național) este caracterizat de faptul că atât utilizatorul, furnizorul cât și societatea de leasing sunt persoane rezidente ale aceleiași țări. În cazul acestuia, valoarea reziduală a bunurilor ce fac obiectul contractelor de leasing nu este stabilită de legiuitor. O variantă a leasingului intern este operațiunea de *lease-back* ce presupune ca utilizatorul să vândă un bun societății de leasing pe care îl închiriază apoi de la aceasta, încheind în acest sens un contract de leasing. Avantajul acestei operațiuni este că utilizatorul poate utiliza

fondurile primite, ca preț al bunului, pentru activitatea curentă fără ca înstrăinarea activului să-i afecteze derularea activității, acesta fiind în continuare în folosința sa.

- *Leasing-ul extern* (internațional) este caracterizat prin următoarele particularități: fie utilizatorul are domiciliul sau sediul în țara care face importul, furnizorul bunurilor ce fac obiectul contractului de leasing are sediul în afara granițelor României și finanțatorul are sediul în România, fie utilizatorul are sediul sau domiciliul în țara care face importul, furnizorul și finanțatorul au sediul social în străinătate, fie utilizatorul are sediul sau domiciliul în țara care face importul, furnizorul bunurilor ce fac obiectul contractului de leasing are sediul în România și finanțatorul are sediul în străinătate. Practicarea leasing-ului internațional aduce după sine avantajul creat de legiuitor, respectiv plată taxelor vamale la valoarea stabilită, prin Legea 99/1999, la min. 20% din prețul de achiziție al bunului ce face obiectul contractului de leasing.

➤ *Modul de calcul al redevențelor:*

- Contract de leasing cu amortizare integrală prin care suma redevențelor plătite finanțatorului, din care s-a scăzut cea cu titlu de marjă de profit, amortizează valoarea bunurilor;

- Contract de leasing cu amortizare parțială caracterizat printr-o valoare reziduală considerabilă.

➤ *Proveniența fondurilor investite:*

- Leasingul realizat cu fondurile unei societăți de leasing;
- Leasing sindicalizat, finanțat prin participarea mai multor societăți de leasing. În acest sistem se înscriu utilizarea leasing-ului pentru echipament industrial și construcții de către societățile comerciale, în scopul realizării unei investiții ori al folosinței comune.

➤ *Proveniența bunurilor finanțate:*

- Contractul de leasing care are ca obiect un activ aflat în patrimoniul finanțatorului sau chiar construit de finanțator;

- Contractul de leasing clasic, cu structură tripartită, caz în care bunurile provin de la o terță persoană.

➤ *Natura bunului contractat:*

- Leasing-ul mobilier, care poate avea ca obiect bunuri mobiliare cu destinație comercială sau industrială ori bunuri de folosință îndelungată;

- Leasing-ul imobiliar, ce poate avea ca obiect imobile cu destinație comercială sau industrială ori imobile cu destinație de locuință pentru persoanele fizice.

În conformitate cu prevederile legale, operațiunile de leasing pot avea ca obiect bunuri imobile, precum și bunuri imobile de folosință îndelungată, aflate în circuitul civil, cu excepția bunurilor ce fac obiectul unei concesiuni, a înregistrărilor pe bandă audio și video, a pieselor de teatru, manuscriselor, brevetelor și drepturilor de autor.

În general, operațiunile de leasing au ca obiect utilizarea: bunurilor mobile (inclusiv a valorilor mobiliare); echipamentului industrial, din construcții, transporturi, agricultură, etc; bunurilor imobile cu destinație comercială sau industrială, achiziționate de la constructori sau construite de societăți de leasing; imobilelor cu destinația de locuință; bunurilor de folosință îndelungată; fondului de comerț.

Dincolo de faptul că leasing-ul reprezintă o formă eficientă de finanțare a investițiilor, el reprezintă și o metodă posibilă de privatizare. Operațiunile de leasing imobiliar efectuate conform prevederilor Ordonanței Guvernului nr. 88/1997

privind privatizarea societăților comerciale presupun încheierea unui contract cu clauză irevocabilă de vânzare, care au ca obiect utilizarea activelor ce aparțin societăților comerciale la care statul sau o autoritate a administrației publice locale este acționar majoritar. În acest context, un anumit activ poate fi închiriat unui colectiv de lucrători, care vor acționa ca după o anumită perioadă, timp în care achită redevență, să răscumpere valoarea reziduală a acestuia, devenind proprietari.

6. Drepturile și obligațiile părților

Ordonanța Guvernului nr.51/1997, republicată definește obligațiile și răspunderile părților în cadrul unei operațiuni de leasing.

Locatorul/finanțatorul se obligă să respecte dreptul utilizatorului de a lege furnizorul potrivit propriilor necesități; să încheie contractul de vânzare-cumpărare cu furnizorul desemnat de utilizator, în condițiile expres formulate de acesta; să încheie contract de leasing cu utilizatorul și să transmită acestuia, în temeiul contractului de leasing, toate drepturile derivând din contractul de vânzare-cumpărare, cu excepția dreptului de dispoziție; să respecte dreptul de opțiune al utilizatorului, care constă în posibilitatea de a opta pentru prelungirea contractului sau pentru achiziționarea ori restituirea bunului; să garanteze utilizatorului folosința liniștită a bunului, în condițiile în care a respectat toate clauzele contractuale.

Dacă finanțatorul nu respectă dreptul de opțiune al utilizatorului, acesta datorează daune-interese în quantum egal cu valoarea reziduală a bunului sau cu valoarea sa de circulație, calculată la data expirării contractului de leasing. De asemenea, dacă în timpul derulării contractului de leasing finanțatorul vinde bunul care face obiectul contractului unui alt finanțator, noul finanțator este legat de aceleași obligații contractuale ca și vânzătorul, care rămâne garant al îndeplinirii obligațiilor față de utilizator. Din momentul încheierii contractului de leasing și până la expirarea acestuia și reîntrirea în posesia bunului, finanțatorul este exonerat de orice răspundere față de terți pentru prejudiciile provocate prin folosința bunului de către utilizator.

La rândul său, utilizatorul se obligă: să efectueze recepția și să primească bunul la termenul stipulat în contractul de leasing; să exploateze bunul conform instrucțiunilor elaborate de către furnizor și să asigure instruirea personalului desemnat să îl exploateze; să nu greveze de sarcini bunul care face obiectul contractului de leasing fără acordul finanțatorului; să efectueze plățile cu titlu de rată de leasing în quantumul valoric stabilit și la termenele prevăzute în contractul de leasing; să suporte cheltuielile de întreținere și alte cheltuieli care decurg din contractul de leasing; să-și asume pentru întreaga perioadă a contractului, în lipsa unei stipulații contrare, totalitatea obligațiilor care decurg din folosirea bunului direct sau prin prepușii săi, inclusiv riscul pierderii, distrugerii sau avarierii bunului utilizat, din cauze fortuite, și continuitatea plăților cu titlu de rată de leasing până la achitarea integrală a valorii contractului de leasing; să permită finanțatorului verificarea periodică a stării și a modului de exploatare a bunului care face obiectul contractului de leasing; să îl informeze pe finanțator, în timp util, despre orice tulburare a dreptului de proprietate, venită din partea unui terț; să nu aducă modificări bunului fără acordul finanțatorului; să restituie bunul în conformitate cu prevederile contractului de leasing.

În cazul în care utilizatorul refuză să primească bunul la termenul stipulat în contractul de leasing sau dacă se află în stare de reorganizare judiciară și/sau faliment, sau dacă nu-și execută obligația de plată a ratei de leasing timp de două

luni consecutive, societatea de leasing are dreptul de a rezilia unilateral contractul de leasing cu daune-interese.

În temeiul contractului de leasing utilizatorul are următoarele drepturi: de acțiune directă asupra furnizorului, în cazul reclamațiilor privind calitatea, livrarea, asistența tehnică, service-ul necesar în perioada de garanție și post garanție; de a exercita acțiunile posesorii față de terți.

7. Câteva implicații fiscale ale diferitelor contracte de leasing

La nivelul utilizatorului, legislația românească tratează diferit modul de calculare al cheltuielilor deductibile și implicit al impozitului pe profit.

În cazul leasing-ului financiar, ratele plătite pentru achiziționarea bunului sunt tratate similar restituirii unui împrumut, în sensul că nu generează cheltuieli aferente. Valoarea bunurilor achiziționate prin contractul de leasing financiar se înscrie la „Mijloace fixe” în contabilitatea utilizatorului și se recuperează pe calea amortizării.

În cazul leasing-ului operațional, ratele de leasing sunt deductibile integral la calculul profitului impozabil, cu condiția ca redevența să fie calculată în condițiile stabilite de lege.

La nivelul finanțatorului, apariția Legii nr.189/2001 permite societăților de leasing să-și deducă cheltuielile efectuate cu bunurile imobile și mobile, ce fac obiectul unor contracte de leasing, la data efectuării acestor cheltuieli. situația este și mai avantajoasă în cazul contractelor de leasing financiar, deoarece în această situație valoarea ratelor se înregistrează la venituri impozabile doar la termenele de plată prevăzute în contract, fapt ce, combinat cu posibilitatea deducerii cheltuielilor la data efectuării acestora, poate crea un avantaj destul de important pentru societățile de leasing.

8. Mecanismul operațiunilor de leasing

În vederea obținerii finanțării în sistem leasing, persoanele juridice și fizice se vor adresa societății de leasing prin poștă, e-mail sau fax, cu o cerere ce va cuprinde un set de informații cu privire la: produs, utilizator, furnizor, preț. În funcție de tipul bunului și de termenul contractului de leasing cerut de utilizator se va întocmi o ofertă detaliată cu privire la finanțarea în sistem leasing pentru bunul respectiv care, în funcție de politica societății de leasing, poate conține în mai multe variante (în funcție de termenul de leasing, prima rată sau avans etc.), astfel încât solicitantul de finanțare poate alege varianta cea mai eficientă intereselor sale. În urma analizării, solicitantul va trimite acceptul său pentru varianta agreată. Societatea de leasing va solicita dosarul cu documentația necesară aprobării contractului de leasing ce, de obicei, conține următoarele documente:

– pentru persoane juridice: statutul societății; contract de societate; cererea și certificatul de înmatriculare eliberat de Oficiul Registrului Comerțului; certificatul de înregistrare fiscală; cererile de mențiuni și actele adiționale privind orice modificare intervenită în activitatea societății; hotărârea judecătorească de autorizare a societăților comerciale; copie după buletinele de identitate pentru persoanele împuternicite să reprezinte firma; împuternicire semnată de asociații sau acționarii firmei pentru persoana/persoanele ce reprezintă firma; bilanțurile anuale contabile pentru ultimii doi ani de activitate, ultima raportare semestrială, ultima bilanță de verificare. Pentru solicitări de finanțare mai mari, se poate solicita: studiu de fezabilitate; plan de afaceri; cash-flow previzionat pentru următoarea perioadă de 12

luni (dacă este posibil pe întreaga perioadă de leasing). De asemenea, se pot solicita garanții ce vor fi constituite în favoarea societății de leasing;

– pentru persoane fizice autorizate să desfășoare o activitate economică actele solicitate sunt: declarație de venit; autorizație de funcționare, cod fiscal și copie după buletin;

– pentru persoane particulare se solicită: copie după buletin de identitate; adeverință de salariu; copie după cartea de muncă, eventual adeverințe de salariu de la giranți.

Analiza financiară a potențialului utilizator al bunurilor ce fac obiectul contractului de leasing, implică examinarea situațiilor financiare trecute și prezente pe baza documentelor prezentate, în vederea stabilirii performanțelor și poziției financiare a utilizatorului. Pe baza ei, societatea de leasing ia decizia de a da curs solicitării de finanțare și întocmește contractul de leasing, cu respectarea întocmai a prevederilor legale în vigoare.

Aceste condiții fiind îndeplinite, societatea de leasing poate negocia și încheia contractul de vânzare-cumpărare cu furnizorul.

Etapele încheierii acestuia sunt: solicitarea unui proiect de contract de vânzare de la furnizor în vederea analizării clauzelor contractuale; negocierea contractului de vânzare care va presupune corespondență prin fax, e-mail, telefon cu furnizorul în vederea adăugării și/sau modificării clauzelor contractului de vânzare-cumpărare dacă este cazul; acceptarea de către părți (furnizor și societatea de leasing) a adăugărilor și/sau modificărilor solicitate; confirmarea acceptării de către utilizator a clauzelor contractului de vânzare cumpărare încheiat între furnizor și societatea de leasing; semnarea contractului de vânzare cumpărare de către furnizor, utilizator și societatea de leasing.

În final, dosarul contractului de leasing va cuprinde copii ale următoarelor acte: contractul de leasing; contractul de vânzare cumpărare cu furnizorul (dacă este cazul și factura proformă); procesul verbal de predare–primire a bunului ce face obiectul contractului de leasing încheiat între cele trei părți.

Pe baza acestuia se întocmește contractul de asigurare generală/casco, respectiv o înțelegere scrisă între societatea de asigurare și societatea de leasing, prin care societatea de asigurare se va angaja să despăgubească societatea de leasing la nivelul sumei asigurate, în cazul declanșării riscului nominalizat. Societatea de leasing se va angaja să plătească o primă de asigurare, determinată în raport cu natura riscului și a valorii asigurate. Unele societăți de leasing încheie și polița de risc de neplată a ratelor de leasing.

Urmărirea contractului de leasing presupune din partea societății de leasing încasarea la termenul scadent stabilit a ratelor de leasing, verificarea existenței bunurilor ce fac obiectul contractului de leasing la sediul utilizatorului ori de câte ori consideră necesar.

Utilizatorii sunt obligați să aducă la cunoștința locatorului orice modificare a datelor inițiale: schimbarea denumirii, a sediului social, a obiectului de activitate etc.

Controlul factual reprezintă principala formă de control a utilizării bunului-obiect al contractului de leasing și se execută ori de câte ori se consideră necesar, dar cel puțin o dată pe parcursul derulării contractului de leasing. Legat de bunul-obiect al contractului de leasing, dacă pe perioada de derulare a contractului de leasing are loc unul din evenimentele care sunt cuprinse în asigurare (avarii, furt etc.) iar utilizatorul nu se conformează condițiilor stipulate în contractul de

asigurare și în contractul de leasing, atunci acesta va suporta consecințele nerespectării acestor obligații.

9. Avantajele sistemului de leasing

Avantajele leasingului pot fi abordate din trei unghiuri diferite.

La nivelul economiei naționale, leasingul poate reprezenta o cale de relansare a investițiilor și de re tehnologizare a societăților comerciale. Având în vedere că aceasta reprezintă o operațiune de finanțare, se facilitează atragerea de noi surse de finanțare în economie (dacă finanțarea se realizează din exterior), precum și o formă de promovare pe piață a produselor pentru care cererea este limitată de posibilitățile de cumpărare ale agenților economici.

La nivelul finanțatorului, leasing-ul reprezintă forma de plasament a resurselor financiare în condiții de rentabilitate și siguranță, deoarece rămâne proprietarul bunului.

Cele mai mari avantaje sunt înregistrate la nivelul beneficiarului, și anume: se obține finanțarea integrală a unei investiții în lipsa unor resurse financiare suficiente; reprezintă o cale de acces rapidă la tehnologii avansate și de dezvoltare a activității; durata de locație poate fi astfel stabilită astfel încât beneficiarul să fie dotat permanent cu echipamentele cele mai performante; prin operațiunile de leasing se acoperă întregul program de achiziționare de bunuri deoarece pot fi incluse, pe lângă prețul acestora, cheltuielile de transport, instalare și taxe legale; permite asigurarea totală a bunului, pentru a acoperi, atât riscul fizic, cât și cel valoric; creează o piață secundară prin vânzarea la valoarea rămasă sau reînchirierea echipamentelor utilizate și realizarea unor profituri suplimentare din acestea.

IMPORTANȚA ADOPTĂRII „ACQUIS” - ULUI COMUNITAR ÎN SISTEMUL DE CONTROL ȘI DE AUDIT ROMÂNESC

Matei GHÎȚĂ, inspector D.C.F.S. Dolj
Lector univ. drd. Emil GHÎȚĂ

Termenul „acquis-ului” comunitar cuprinde întreg ansamblul al legislației Comunității Europene care s-a acumulat și a fost revizuit în peste 40 de ani. Însușind aproape 100.000 de pagini el se compune din legislația primară și secundară.

Legislația primară cuprinde:

– **dispozițiile Tratatului instituind Comunitatea Europeană**, ca act fondator, semnat la 25 martie 1957 la Roma, și ale **Tratatului privind Uniunea Europeană**, semnat la 7 februarie 1992 la Maastricht, ambele republicate în Jurnalul Oficial al Comunităților Europene nr. C340 din 10 noiembrie 1997, pre-cum și ale **oricăror alte tratate care le vor modifica și completa** pe acestea până la data la care tratatul pentru aderarea României la Uniunea Europeană va intra în vigoare.

Legislația secundară se compune din:

- **regulamentele, directivele și deciziile emise de instituțiile Uniunii Europene**, ca acte cu putere obligatorie, precum și **celelalte acte adoptate** de instituțiile Uniunii Europene, cum ar fi: declarații, rezoluții, strategii comune, acțiuni comune, poziții comune, concluzii, decizii-cadru, rezoluții și altele de acest fel;

- **convențiile multilaterale** deschise numai statelor membre ale Uniunii Europene, precum și cele deschise unui număr mai mare de state **la care statele membre ale Uniunii Europene** și, după caz, **Comisia Europeană**, sunt **părți**, desemnate ca atare de către acestea din urmă ca făcând parte din „acquis”;

- **Jurisprudența Curții de Justiție a Comunităților Europene;**

- **Acordul European instituind o asociere între România**, pe de o parte, și **Comunitățile Europene și statele membre ale acestora**, pe de altă parte, semnat la 1 februarie 1993 la Bruxelles și ratificat de România prin legea nr. 20/1993.

În prezent, Țările Central și Est Europene, se află într-un proces de pregătire în vederea integrării în Uniunea Europeană. Procesul presupune în primul rând armonizarea cadrului legal național „acquis” comunitar (ansamblul drepturilor și obligațiilor comune ale statelor membre), fapt care va genera schimbări de activitate.

Mesajul Uniunii Europene, potrivit căreia „capacitatea instituțională și administrativă a țărilor candidate este o problemă fundamentală în perspectiva integrării”, a fost dezvoltat în reuniunile la vârf din ultimii ani, la Copenhaga, Essen, Madrid, Amsterdam și Luxemburg, unde acestui obiectiv i s-a acordat prioritate în cadrul strategiei de preaderare. Astfel, amplificarea funcției auditului extern, exercitat de instituțiile Supreme de Audit (S.A.I.) constituie una din premisele importante ale integrării țărilor Central și Est Europene, ceea ce face ca acest domeniu să fie inclus în parteneriatele de aderare stabilite între Uniunea Europeană și țările candidate.

În acest context, președinții instituțiilor Supreme de Audit din țările central și est-europene, inclusiv România, cu participarea președintelui Curții Europene de

Conturi și a specialiștilor SIGMA au adoptat în martie 1998, la Varșovia, o rezoluție prin care s-a creat un grup de lucru având ca obiectiv „definirea principalelor criterii de convergență necesare integrării S.A.I din aceste țări, în Uniunea Europeană“.

Scopul acestor preocupări este clar definit și anume, armonizarea legislației naționale și a normelor proprii de audit, la standardele și cele mai bune practici de audit acceptate la nivel internațional, plecând de la:

– „Liniile directoare ale auditului finanțelor public“ elaborate de INTOSAI și adoptate de Congresul al IX-lea al acestei organizații, ținut la Lima în anul 1977, cunoscute ca „Declarația de la Lima“.

Această declarație este recunoscută ca având un rol determinant în stabilirea obiectivelor și a căilor de atingere a acestora de către S.A.I.

– standardele de audit în TOSAI adoptate la Congresul al XIV-lea INTOSAI din 1992, ținut la Washington și actualizate în anul 1995 la Congresul al XV-lea de la Cairo. Aceste standarde reprezintă Norme de audit cu adevărat internaționale, fiind expresia unui consens al S.A.I. asupra celor mai bune practici. Rămâne la latitudinea fiecărei S.A.I. de a aprecia aportul de compatibilitate a acestora cât și modalitatea de asimilare în funcție de atribuțiile ce-i revin.

– Liniile Directoare Europene de aplicare a standardelor de audit I.N.T.O.S.A.I., elaborate în anul 1998, Curtea Europeană de conturi și S.A.I. din țările Uniunii Europene, pornind de la standardele de audit INTOSAI au elaborat 15 linii directoare care au descris modul în care Standardele de audit INTOSAI pot fi apreciate în cadrul țărilor din Uniunea Europeană pentru toate domeniile importante ale procesului de audit.

– Aliniindu-se acestor preocupări și premise, Grupul de lucru al S.A.I din țările Central și Est Europene a elaborat în perioada 1998-1999 un raport care conține 11 Recomandări în domenii apreciate ca fiind prioritare pentru buna funcționare a S.A.I. din aceste țări.

Aceste 11 recomandări au fost adoptate de președinții S.A.I. din grupul de țări menționat în prezența președintelui Curții Europene de Conturi și conducerii SIGMA, convenind să depună eforturile necesare pentru ca aplicarea acestor recomandări să constituie o prioritate de prim ordin în activitatea viitoare a instituțiilor lor.

Recomandările se referă în principal al următoarelor domenii:

- perfecționarea cadrului legal;
- adoptarea și aplicarea standardelor internaționale de audit;
- conducerea instituției supreme de audit în contextul noilor cerințe;
- rolul S.A.I. în evaluarea și dezvoltarea controlului intern.

Recomandări privind perfecționarea cadrului legal

Este necesar, în primul rând, ca S.A.I. să urmărească să-și desfășoare activitatea pe o bază legală, solidă, stabilă și aplicabilă, prevăzută să constituie și legea de organizare și funcționare, precum și în reglementări, reguli și proceduri complementare.

Prin această recomandare se are în vedere că o bază legală, solidă și stabilă trebuie să fie asigurată în primul rând prin Constituție, conform acestei recomandări, legea de organizare și funcționare a S.A.I. trebuie să detalieze prevederile constituționale, în principal cu privire la modul de organizare; mandatul de audit; tipurile de audit pe care le efectuează; procedurile de audit; modul de ra-

portare; relațiile cu alte organisme de stat, cu entitățile auditate și cu publicul; cooperarea cu alte S.A.I.; asigurarea stabilității și calificării personalului etc.

Reglementările, regulile și procedurile interne S.A.I. trebuie să asigure aplicarea legii, să fie flexibile și adaptabile la schimbări, să cuprindă prevederi care să conducă la creșterea calității auditului, respectării de către personal a codului etic și de conduită etc.

În al doilea rând se recomandă ca S.A.I. să dețină independența funcțională, organizatorică, operațională și financiară necesară îndeplinirii obiective și eficiente a mandatului său.

Independența S.A.I. și a personalului său este o cerință esențială pentru asigurarea credibilității și rezultatelor auditului. Ea poate fi realizată în principal prin:

- asigurarea deplinei independențe a membrilor și a personalului de audit și de jurisdicție în raport cu entitatea auditată, cu puterea executivă și cu Parlamentul;
- libertatea S.A.I. de a-și stabili în mod independent programul de audit, subiecții auditați, procedurile de audit, conținutul rapoartelor etc;
- asigurarea independenței financiare a S.A.I. prin prezentarea proiectului bugetului propriu direct Parlamentului.

Altă recomandare importantă se referă la faptul că S.A.I. trebuie să dețină mijloacele necesare de a audita toate fondurile, resursele și operațiunile publice (inclusiv fondurile și resursele Uniunii Europene), fără a ține cont dacă sunt reflectate în bugetul național, cui sunt încredințate și cine le gestionează.

Această recomandare evidențiază faptul că responsabilitatea S.A.I. ar trebui să acopere întreaga gestiune financiară a statului inclusiv a organismelor care își desfășoară activitatea în străinătate și gestionează fonduri publice. În contextul integrării europene se impune, de asemenea, împuternicirea expresă a S.A.I. pentru auditarea veniturilor și cheltuielilor Uniunii Europene, incluzând posibilitatea S.A.I. de a-și exercita atribuțiile asupra oricărui organism care gestionează aceste fonduri.

Cu privire la tipurile de audit se recomandă efectuarea deopotrivă a auditului de regularitate, cât și a celui de performanță, fiind la latitudinea S.A.I. să stabilească importanța, amploarea și raza de acțiune a fiecăreia din acestea.

Auditul extern public reprezintă o activitate independentă desfășurată de organisme specializate din afara entității auditate, având ca scop analiza și evaluarea modului de îndeplinire a obiectivelor activității entității, verificarea legalității și regularității constituirii și utilizării resurselor financiare publice, a folosirii în mod economic, eficace și eficient a acestora, a organizării și funcționării sistemului de control, precum a eficacității auditului intern.

Auditul de regularitate cuprinde evaluarea legalității, respectării reglementărilor și principiilor care guvernează formarea, administrarea și utilizarea resurselor publice și atestarea responsabilității financiare.

Auditul de performanță se compune din trei forme și anume: **auditul economicității**, respectiv a modului de aplicare a principiilor și practicilor sănătoase de management; **auditul eficienței** cu care entitatea auditată și-a procurat și utilizat resursele financiare și de altă natură și **auditul eficacității** rezultatelor obținute de entitate în raport cu obiectivele urmărite.

O latură importantă în funcționarea independentă a S.A.I. se referă și la existența posibilității acesteia de a-și prezenta liber și nerestricționat rezultatele activității, de a înainta rapoartele direct Parlamentului și de a le publica.

Rezultatele auditului sunt destinate, în primul rând, puterii legislative. Parlamentele trebuie să fie informate de către S.A.I. asupra modului în care instituțiile au gestionat banii publici încredințați. Recomandarea cere existența unei structuri parlamentare specializate care să examineze rapoartele prezentate de S.A.I. În legătură cu definirea relației S.A.I. și mass-media standardele internaționale menționează necesitatea prevederii în legea de organizare și funcționare, a modalităților concrete de acces ale mass-media la rapoartele de audit ale SAI.

Recomandări privind adoptarea și aplicarea standardelor de audit

Referitor la aceasta se prevede că S.A.I. va urmări, având în vedere **particularitățile naționale**, să-și elaboreze politici și standarde de audit proprii, conform standardelor de audit INTOSAI, Liniile Directoare Europene de aplicare a standardelor de audit INTOSAI, precum și a oricăror standarde de audit relevante pentru sectorul public și să întrețină un sistem de **actualizare permanentă** a acestora.

Se recomandă ca S.A.I. să asigure aplicarea consecventă a standardelor de audit și să elaboreze manuale de audit, îndrumări și ghiduri practice de specialitate, detaliate, care să susțină promovarea aplicării standardelor.

De asemenea, S.A.I. va urmări instituirea și dezvoltarea unui **sistem de urmărire** a respectării în activitatea de audit a cerințelor manualelor și îndrumărilor practice, asigurându-se de înalta calitate a muncii de audit.

Referitor la conducerea instituției supreme de audit în contextul noilor cerințe

Recomandările privind modul de organizare a structurilor interne care să asigure desfășurarea muncii de audit, inclusiv activitățile specifice perioadei de pre-integrare, prevăd că S.A.I. va urmări utilizarea resurselor umane, materiale și financiare în cel mai eficient mod, astfel încât să asigure: îndeplinirea efectivă a mandatului, să instituie și să dezvolte măsuri adecvate de natură să favorizeze o înaltă calitate și eficiență a activității de audit și a rapoartelor, precum și să dezvolte o structură internă care să susțină desfășurarea activităților potrivit cerințelor perioadei de pre-integrare.

S.A.I., de asemenea, trebuie să se asigure că personalul său este **competent, capabil și decis** să garanteze desfășurarea efectivă a activității de audit în conformitate cu standardele și buna practică internațională și să urmărească creșterea competenței profesionale și de specialitate a personalului său prin cursuri de pregătire și de perfecționare.

Rolul S.A.I. în evaluarea și dezvoltarea controlului intern

Ca instituție supremă de audit, o latură importantă a activității S.A.I. o constituie concentrarea sa pentru a **dezvolta sistemul de control intern** al entității auditate astfel încât acesta să fie de înaltă calitate și eficiență. Este de o importanță majoră ca mandatul S.A.I. să acorde atenție calității sistemului de control intern întrucât acesta permite anticiparea și prevenirea erorilor, omisiunilor, fraudelor și abaterilor în stadii mai timpurii decât auditul extern și prin a cărui eficacitate se reduc costurile activității S.A.I.

În comportamentul public al personalului se cere aplicarea a șapte principii: altruism, integritate, obiectivitate, responsabilitate, transparență, onestitate, conducere.

Întâlnirea președinților S.A.I. din țările central și est-europene și al Curții de Conturi Europene din decembrie 2000 de la Sofia, a analizat Raportul general

elaborat de Grupul de lucru și a stabilit noi măsuri pentru aplicarea „Recomandărilor” și a „acquis”-ului comunitar.

Efectuarea *peer-review* în perioada mai-iunie 2000, ca etapă a procesului de consolidare a Curții de Conturi, reflectă preocuparea prioritară față de acestea pentru integrarea cât mai rapidă în procesul de reformă instituționalizată generată de perspectiva aderării României la Uniunea Europeană.

BIBLIOGRAFIE

- M. Boulescu, M. Ghiță, *Expertiză contabilă și audit financiar-contabil*, Editura Didactică și pedagogică, R.A. București, 1999.
- * * * *Raportul anual al Curții de Conturi a României*, 1999.

CALCULUL ȘI DECONTAREA DATORIILOR LA BUGETUL ASIGURĂRILOR ȘI PROTECȚIEI SOCIALE

Asist. **Georgeta ACHIMESCU**

Asigurarea unei protecții sociale a persoanelor încadrate în muncă a fost, este și va fi obiectivul prioritar al oricărui guvern din orice perioadă ne-am afla.

Acest lucru s-a urmărit și prin aplicarea noii legi privind sistemul public de pensii și alte drepturi de asigurări sociale care a intrat în vigoare de la data de 01.04.2001. Totodată Legea 19/2000 a abrogat toată legislația anterioară privitoare la bugetul asigurărilor sociale de stat și protecție socială.

Noua lege privind sistemul public de pensii și alte drepturi de asigurări sociale stabilește mai bine termenul de contribuabil la fondul asigurărilor sociale de stat. Dacă până la 01.04.2001 doar unitatea patronală era contribuabilă la asigurări sociale de stat, după aceasta data au devenit plătitori de contribuție de asigurări sociale de stat și persoanele juridice sau fizice la care își desfășoară activitatea personalul în funcții electivă sau sunt numite în cadrul autorității executive, legislative ori judecătorești, pe durata mandatului, și membrii cooperatori ai organizațiilor cooperăției meșteșugărești, precum și persoanele care-și desfășoară activitatea exclusiv pe baza de convenții civile de prestări servicii cu condiția de a realiza pe parcursul unui an calendaristic un venit brut de cel puțin 3 salarii medii brute pe economie.

De asemenea, în contextul noii legi a devenit contribuabil la fondul asigurărilor sociale de stat și Agenția Națională De Ocupare Profesională care administrează bugetul pentru plată ajutorului de șomaj.

Pentru prima dată au devenit plătitori de contribuții la asigurări sociale de stat salariații angajați ce se regăsesc în una din situațiile deja prezentate, astfel s-a renunțat prin noua lege la reținerea din drepturile salariale a contribuției procentuale de 5% reprezentând pensia suplimentară, fiind înlocuită de contribuția individuală de asigurări sociale.

S-a stabilit tot prin lege ca anual prin legea bugetului asigurărilor sociale de stat să se stabilească și cotele procentuale de contribuție la asigurări sociale, diferențiate în funcție de condițiile de muncă normale, deosebite sau speciale, termeni ce au înlocuit grupele a III-a, a II-a și I de muncă. Pentru anul 2001 cotele procentuale s-au stabilit la 35% pentru condiții normale de muncă, 40% pentru condiții deosebite de muncă și 45% pentru condiții speciale de muncă.

Contribuția la asigurări sociale se datorează din momentul încadrării în una din situațiile prezentate sau cu ocazia încheierii contractului de asigurare, însă aceasta se suportă diferențiat, astfel :

- o treime din cota de contribuție de asigurări sociale stabilită anual pentru condiții normale de muncă reprezintă contribuția individuală de asigurări sociale datorată de persoanele încadrate în baza unui contract individual de muncă, de cele numite în cadrul autorității executive, legislative ori judecătorești pe durata mandatului, de membrii organizațiilor cooperăției meșteșugărești și de persoane care-și desfășoară activitatea exclusiv pe bază de convenții civile de prestări de servicii și care realizează echivalentul a trei salarii medii brute pe economie pe

parcursul unui an calendaristic – aceasta fiind pentru anul 2001 de 11.67% din fondul total salarii brut realizat. Ca o măsură de protecție socială a persoanelor încadrate în muncă s-a asigurat prin Legea 19/2000 ca diferența între cota de contribuție individuală de 11.67% ce trebuie reținută din drepturile salariale și cota de 5% de contribuție la pensia suplimentară abrogată prin această lege să se acopere prin majorarea drepturilor salariale și a veniturilor asigurate astfel încât contribuția de asigurări sociale suportată de asigurat să nu conducă la diminuarea venitului net al acestuia.

- contribuția datorată de angajator reprezintă diferența față de contribuția individuală de asigurări sociale până la nivelul cotelor de asigurări sociale stabilite prin legea anuală a bugetului în funcție de condițiile de muncă, pentru acest an fiind de 23,33% pentru condiții normale de muncă, de 28,33% pentru condiții deosebite de muncă și de 33,33% pentru condiții speciale de muncă.

Calculul și plată contribuției de asigurări sociale de stat datorată de asigurați și de angajatorii acestora se face lunar de către angajator. Baza lunară de calcul a contribuției individuale de asigurări sociale în acest caz o constituie salariile individuale brute realizate lunar inclusiv sporurile și adaosurile reglementate prin lege. Contribuția individuală de asigurări sociale de 11,67% datorată de această categorie de asigurați se reține integral din salariul asiguratului și se virează lunar de către angajator la Casa Teritorială de Pensii, instituție ce reprezintă Ministerul Muncii și Solidarității Sociale în teritoriu și care gestionează acest fond.

Baza lunară de calcul a contribuției de asigurări sociale la care angajatorii datorează contribuția de asigurări sociale de 23,33%, 28,33% și respectiv 33,33% o constituie fondul total de salarii brute lunare realizate de asigurații cu contracte de muncă precum și veniturile brute lunare realizate de asigurații angajați exclusiv pe bază de convenții civile. Angajatorul are obligația de a calcula și vira lunar contribuția de asigurări sociale pe care o datorează bugetului asigurărilor sociale de stat împreună cu contribuția individuală de asigurări reținută de la asigurați.

Termenele de plată a contribuției de asigurări sociale de stat sunt :

- data stabilită pentru plata drepturilor salariale pe luna în curs în cazul angajatorilor care efectuează plata drepturilor salariale lunar, dar nu mai mult de 20 ale lunii următoare celei pentru care se datorează plata ;

- data stabilită pentru plata chenzinei a II –a în cazul angajatorilor care efectuează plata drepturilor salariale chenzinal, dar nu mai târziu de 20 ale lunii următoare celei pentru care se datorează plata;

- data prevăzută în convenția civilă de prestări servicii pentru plata sumelor celor angajați exclusiv pe bază de convenții civile, dar nu mai târziu de data de 20 a lunii următoare celei pentru care se datorează plata.

În situația în care data de 20 a lunii este zi nelucrătoare termenul scadent de plată este prima zi lucrătoare de după data de 20 a lunii.

Neplata contribuției de asigurări sociale la aceste termene generează plata majorărilor de întârziere calculate pentru fiecare zi de întârziere, până la data achitării sumei datorate inclusiv. Zilele de întârziere sunt zile calendaristice. Cota acestor majorări de întârziere se vor stabili în conformitate cu art. 13 din Ordonanța 11/1996 privind executarea creanțelor bugetare. A apărut astfel, pentru prima dată, sub incidența noii legi de protecție socială, termenul de stagiul de cotizare care vine și înlocuiește termenul de vechime în muncă. Se constituie stagiul de cotizare în sistemul public de asigurări sociale lunile în care s-a plătit contribuția la bugetul asigurărilor sociale de stat, atât de asigurat, cât și de angajator. Ca o măsură de

protecție socială s-a stabilit că în luna în care asiguratului i s-a reținut contribuția individuală din drepturile salariale, iar angajatorul nu a achitat integral contribuția datorată în calitate sa de contribuabil, stagiul de cotizare ce se ia în calcul reprezintă o treime din luna respectivă. În situația în care contribuția de asigurări sociale datorată de angajator se prescrie, pentru perioada respectivă stagiul de cotizare al angajaților rămâne la o treime din timpul lucrat- se îndreaptă o mare nedreptate a salariaților angajați la acele societăți care nu achitau contribuția la asigurări sociale și pentru care acele perioade nu reprezentau vechime în muncă .

De asemenea, se asimilează stagiului de cotizare și perioadele necontributive în care asiguratul a beneficiat de drepturi de asigurări sociale, mai puțin de perioadele cat a încasat pensie pentru limita de varsta și pensie de urmaș .Se mai consideră perioade asimilate și perioadele de satisfacere a stagiului militar pe durată legală și perioadele în care salariatul a urmat cursurile de zi ale învățământului superior, pe durata normala a studiilor, cu condiția absolvirii acestora.

Sunt plătitori de contribuții de asigurări sociale de stat, în condițiile stabilite de noua lege, și asociații unici, comanditarii sau acționarii care au încheiat contracte de asigurări sociale, administratorii sau managerii care au încheiat contracte de administrare sau de management, membrii asociațiilor familiale și persoanele fizice autorizate să desfășoare o activitate independentă în baza Decretului-Lege 54/1990. Aceștia datorează integral cota de contribuție de asigurări sociale corespunzător condițiilor de muncă în care-și desfășoară activitatea, în acest an fiind stabilite la 35%, 40% și 45% pentru condiții normale de muncă, condiții deosebite de muncă și respectiv pentru condiții speciale de muncă .

În acest caz baza lunară de calcul a contribuției de asigurări sociale o constituie venitul lunar asigurat prevăzut în declarație sau contract de asigurare care nu poate fi mai mic de o pătrime din salariul mediu brut lunar pe economie. De precizat că acest salariu mediu lunar pe economie se prognozează și se face public conform legii până la 31 decembrie a fiecărui an. Termenul de plată a contribuției de asigurări sociale pentru această categorie de asigurați este până la sfârșitul lunii, pentru luna în curs .

Noul sistem de protecție socială s-a îndreptat pentru prima dată în țara noastră spre constituirea contribuției asigurărilor sociale de stat de la beneficiarii de ajutor de șomaj, alocație de sprijin sau ajutor de integrare profesională care se suportă din bugetul Fondului pentru plata ajutorului de șomaj, la nivelul cotei stabilite pentru condiții normale de muncă, respectiv de 35%.

Calculul și plata contribuției de asigurări sociale pentru șomeri se face lunar de către instituția care administrează bugetul fondului pentru plata ajutorului de șomaj, iar baza de calcul a contribuției de asigurări sociale pentru șomeri o constituie cuantumul ajutorului de șomaj, a ajutorului de integrare profesională sau după caz a alocației de sprijin. În această situație termenul de plată a contribuției de asigurări sociale este data de 20 a lunii următoare celei pentru care se efectuează plata drepturilor ce se suportă din bugetul fondului pentru plata ajutorului de șomaj.

Pentru oricare din situațiile prezentate, contribuția de asigurări sociale datorată de contribuabili nu se impozitează.

Nu se iau în considerare la stabilirea contribuției de asigurări sociale sumele exceptate de la plata acestora și anume:

– prestațiile de asigurări sociale care se suportă din fondul asigurărilor sau din fondurile angajatorilor și care se plătesc direct de către aceștia, potrivit legii ;

- drepturile plătite în cazul desfacerii contractului individual de muncă sau al încetării calității de membru cooperador;
- diurnele de deplasare, detașare, indemnizațiile de transfer și drepturile de autor;
- sumele obținute în baza unei convenții civile de prestări de servicii de către persoanele care au contracte individuale de muncă;
- sumele reprezentând participarea salariaților la profit;
- premiile și alte drepturi exceptate prin legi speciale.

O altă noutate în acest domeniu se referă la obligația angajatorilor indiferent de forma de proprietate de a depune la bancă, o dată cu documentația pentru plata salariilor și a altor venituri ale asiguraților și documentele pentru plata contribuției datorate bugetului asigurărilor sociale de stat, plățile efectuându-se simultan sub control bancar. De altfel această măsură este nouă de după anul 1989, înainte însă de acest an controlul bancar era obligatoriu.

Noua lege a sistemului public de pensii și asigurări sociale are implicații nu numai în ceea ce privește constituirea fondului bugetului asigurărilor sociale de stat, ci și în utilizarea acestuia. Cu toate că bugetul asigurărilor sociale de stat se gestionează centralizat de Ministerul Muncii și Solidarității Sociale, iar la nivel de județ prin Casele Teritoriale de Pensii, acesta se utilizează într-o bună măsură și prin intermediul agenților economici în calitate de mandatar ai acestui Minister sub forma prestațiilor pentru :

- plata indemnizațiilor pentru incapacitate temporară de muncă cauzată de boli obișnuite sau accidente în afara muncii, boli profesionale și accidente de muncă;
- prestații pentru prevenirea îmbolnăvirilor și recuperarea capacității de muncă;
- indemnizații pentru maternitate;
- indemnizații pentru creșterea sau îngrijirea copilului în vârstă de până la doi ani și a copilului bolnav;
- ajutorul de deces.

Astfel, prin lege se reglementează ca pentru calculul indemnizațiilor de asigurări sociale se ține seama de stagiul de cotizare și se utilizează numărul de zile lucrătoare din luna în care se acordă concediul medical, sau după caz, se solicită alte drepturi de asigurări sociale.

Indemnizația de asigurări sociale pentru incapacitate temporară de muncă se suportă atât de angajator, cât și de la bugetul asigurărilor sociale de stat astfel :

A. – de la angajator, în funcție de numărul de angajați avuți la data ivirii incapacității temporare de muncă:

- până la 20 de angajați, din a 4-a până în a 10-a zi de incapacitate temporară de muncă;
 - între 21-100 de angajați, din a 4-a până în a 15-a zi
 - peste 100 de angajați, din a 4-a până în a 20-a zi
- B. – de bugetul asigurărilor sociale de stat începând cu:

- a 4-a zi de incapacitate temporară de muncă în cazul persoanelor care beneficiază de ajutor de șomaj, ajutor de integrare profesională sau de alocație de sprijin ce se suportă din bugetul fondului pentru plata ajutorului de șomaj și în cazul asociatului unic administratorului sau managerilor și a persoanelor autorizate să desfășoare activități independente;

- ziua următoare celor suportate de angajator și până la data încetării incapacității temporare de muncă sau pensionării.

Pentru primele trei zile de incapacitate temporară de muncă nu se mai acordă asiguraților indemnizație pentru incapacitate, cu excepția celor cauzate de accidente de muncă și boli profesionale.

Cuantumul indemnizației pentru incapacitate temporară de muncă se determină prin aplicarea unui procent de 75% la media veniturilor lunare din ultimele 6 luni, pe baza cărora s-a stabilit contribuția individuală de asigurări sociale în lunile respective. S-a renunțat la aplicarea procentilor diferiți în funcție de vechimea în muncă și nu se mai aplică la ultimul salariu avut la data ivirii in-capacității.

Privitor la indemnizația de maternitate, aceasta se acordă asiguratelor pe o perioadă de 126 zile calendaristice, mai mult cu 24 zile față de vechea legislație, tot în procent de 85%, dar din media veniturilor lunare din ultimele 6 luni și se suportă integral din bugetul asigurărilor sociale de stat. Tot ca o măsură de protecție socială legea prevede ca în cazul în care copilul se naște mort sau moare după naștere, indemnizația de maternitate se acordă pe toată perioada concediului de maternitate.

Beneficiază opțional, la cerere, unul din părinți sau asiguratul care a adoptat sau căruia i s-a încredințat spre creștere și educare sau în plasament familial un copil, de indemnizație pentru creșterea copilului în vârstă de până la doi ani, în cuantum lunar de 85% din media veniturilor lunare din ultimele 6 luni. Acestea se suportă integral din bugetul asigurărilor sociale de stat.

Sumele reprezentând prestațiile de asigurări sociale, care se plătesc de angajator asiguraților, în contul asigurărilor sociale, se rețin de către angajator din contribuția de asigurări sociale drept rată pentru luna respectivă. În situația în care sumele ce se plătesc asiguraților depășesc suma contribuțiilor datorate de angajator în luna respectivă, acestea se recuperează cu Dispoziție de încasare din contul asigurărilor sociale, plată sau încasarea efectuându-se, conform legii, sub controlul obligatoriu al unităților bancare la care se decontează aceste sume. Virarea sumelor se face în conturi distincte, separat sumele reprezentând contribuția datorată de angajator și separat sumele reprezentând contribuția datorată de salariați.

Este și firesc că toate aceste modificări legislative au ecou în evidența contabilă și pentru a reflecta în contabilitate implicațiile noului sistem de protecție socială, se cuvine a se proceda la întocmirea statelor de plată pentru toate categoriile de salariați: angajați în baza contractelor individuale de muncă și în baza convențiilor civile de prestări de servicii și implicit a centralizatorului statelor de plată care să cuprindă și indemnizațiile acordate conform noilor reglementări.

M-am oprit asupra lunii aprilie 2001, luna de debut în aplicarea noii legislații.

În exemplul ce-l voi prezenta am presupus că societatea are un număr de angajați de aproximativ 50 salariați care lucrează în condiții normale de muncă, în condiții deosebite de muncă și în condiții speciale de muncă și are de asemenea un caz de incapacitate temporară de muncă din cauză de boală în regim de urgență, în perioada 9-20 aprilie 2001; un caz de indemnizație de maternitate și unul de indemnizație pentru creșterea și îngrijirea copilului în vârstă de până la doi ani.

Prezentarea se face în paralel la fiecare exemplu de calcul, tocmai pentru a evidenția consecințele aplicării noului sistem public de protecție socială. Voi începe cu prezentarea cazului de incapacitate temporară de muncă din cauză de boală care se suportă integral din fondurile angajatorului atât după vechea, cât și după noua lege.

Baza de calcul în condițiile vechii legi ar fi fost salariul avut în luna acordării concediului medical. Întrucât concediul medical pentru incapacitate temporară de muncă este acordat în regim de urgență pentru un număr de 10 zile lucrătoare, iar vechimea în muncă a salariatei este mai mare de doi ani, la baza de calcul s-ar

fi aplicat un procent de 65% în condițiile noii legi, baza de calcul o constituie media veniturilor brute pe ultimele șase luni. De precizat că s-a procedat și la majorarea salariului de bază brut lunar, conform Decretului-Lege 403/25.04.2001, astfel încât venitul net obținut să nu fie diminuat, urmare reținerii din drepturile salariale, a contribuției individuale de asigurări sociale de 11.67%, mai mult cu 6.67% față de pensia suplimentară abrogată. Astfel, salariatul va beneficia de indemnizația pentru incapacitate temporară de muncă pentru un număr de șapte zile lucrătoare, întrucât primele trei zile lucrătoare nu se plătesc.

S-a urmărit prin aplicarea noilor reglementări o protecție socială atât a angajatului care suportă din fondurile unității o sumă mai mică, dar și a angajatului căruia i s-a acordat indemnizația cuvenită pentru incapacitate temporară de muncă cauzată de boală în procent de 75% din media veniturilor salariale brute pe ultimele șase luni, indiferent de vechimea în muncă.

Analizând în paralel drepturile de indemnizație pentru maternitate acordate unei salariate pe tot parcursul lunii aprilie 2001 se desprinde limpede concluzia că indemnizația încasată din bugetul asigurărilor sociale de stat în condițiile noii legi este mai mare decât ar fi încasat în condițiile vechii legi urmare creșterii procentuale de la 65% din salariul avut la data acordării concediului medical, la 85% la media veniturilor lunare brute pe ultimele șase luni, aceasta urmare aplicării unei politici reale de protecție socială a salariaților, fiind cunoscută și rata de natalitate mereu în descreștere din țara noastră.

De asemenea, indemnizația acordată la cerere, salariatei pentru creșterea și îngrijirea copilului în vârstă de până la doi ani, pentru luna aprilie 2001, în condițiile Legii 19/2000 comparativ cu cea încasată în condițiile vechii legi diferă întrucât baza de calcul este media veniturilor salariale brute pe ultimele șase luni asupra cărora se aplica procentul de 85% față de același procent aplicat la salariul realizat în luna în care a solicitat acordarea acestui drept.

Voi face o analiză, în paralel, a contribuției la asigurări sociale datorată de angajator, ținând cont și de faptul că s-a abrogat reducerea de 7% asupra sumei datorată, aplicată acelor angajatori care-și efectuau viramentele până la data de 20 a lunii următoare pentru luna expirată. Astfel, contribuția totală la asigurări sociale de stat datorată de angajator în condițiile noii legi, corespunzător condițiilor normale deosebite și speciale de muncă, este cu 8.188.399 lei, evident o ușurare din punct de vedere financiar a societății.

Operațiunile economice și financiare reflectate în contabilitate, conform centralizatorului statelor de plată sunt:

1. Se înregistrează avansul acordat:	
425 = 5311	48.000.000
2. Se înregistrează fondul salarii, la sfârșitul lunii aprilie 2001, în baza centralizatorului statelor de plată:	
641 = 421	131.275.617
3. Se înregistrează reținerile din salarii:	
421 = %	83.811.067
4372	1.101.909
4312	15.319.864
4311.03	9.189.294
444	10.200.000
425	48.000.000

4. Se înregistrează virarea reținerilor din salarii o dată cu plata drepturilor salariale:		
% =	5121	35.811.067
4372		1.101.909
4312		15.319.864
4311.03		9.189.294
444		10.200.000
5. Se efectuează plata drepturilor salariale:		
421 =	5311	47.464.550
6. Se înregistrează indemnizațiile suportate din fondurile angajatorului, conf. centralizator stat de plată:		
641 =	423	633.635
7. Se înregistrează reținerile din indemnizații suportate din fondurile angajatorului:		
423 =	%	50.690
4372		6.336
4311.03		44.354
8. Se înregistrează plata indemnizațiilor suportate din fondurile angajatorului:		
423 =	5311	582.945
9. Se înregistrează virarea reținerilor din indemnizațiile suportate de angajator:		
% =	5121	50.690
4372		6.336
4311.03		44.354
10. Se înregistrează plata indemnizațiilor încasate de la bugetul asigurărilor sociale de stat:		
4311.01 =	423	4.324.062
11. Se înregistrează reținerile din indemnizațiile încasate de la bugetul asigurărilor de stat:		
423 =	%	659.565
4372		0.871
4311.03		302.684
444		306.010
12. Se înregistrează virarea reținerilor din indemnizații încasate de la bugetul asigurărilor sociale de stat:		
% =	5121	659.565
4372		50.871
4311.03		302.684
444		306.010
13. Se înregistrează plata efectivă indemnizațiilor suportate de la bugetul asigurărilor sociale de stat:		
423 =	5311	3.664.497
14. Se înregistrează plata colaboratorilor:		
621 =	462	5.000.000
15. Se înregistrează reținerile din veniturile încasate de colaboratori:		
462 =	%	1.434.550
4311.03		350.000
444		1.084.550

16. Se înregistrează plata efectivă a drepturilor cuvenite colaboratorilor:		
462 = 5311		3.565.450
17. Se înregistrează virarea reținerilor din drepturile colaboratorilor:		
% = 5121		1.434.550
4311.03	350.000	
444		1.84.550
18. Se înregistrează CAS datorat de angajator:		
6451 = 4311.03		34.126.601
19. Se înregistrează virarea CAS o dată cu plata drepturilor salariale		
(34.126.601-4.324.062)		
4311.01 = 5121		29.802.539
20. Se înregistrează fondul inițial de sănătate datorat de angajator de 7% :		
6458 = 4311.02		9.233.648
21. Se înregistrează virarea efectivă la fondul de sănătate odată cu plata		
drepturilor salariale		
4311.02 = 5121		9.233.648
22. Se înregistrează fondul de șomaj 5% la nivel de angajator:		
6452 = 4371		6.595.462
23. Se înregistrează virarea efectivă a fondului de șomaj odată cu plata		
drepturilor salariale:		
4371 = 5121		6.595.462
24. Se înregistrează comisionul Inspectoratului Teritorial de Muncă :		
635 = 447.02		329.774
25. Se înregistrează virarea efectivă la Inspectoratul Teritorial de Muncă :		
447.02 = 5121		329.774

BIBLIOGRAFIE

- Legea 19/2000 privind sistemul public de pensii și alte drepturi de asigurări sociale.
- Normele Tehnice de aplicare a prevederilor Legii 19/2000 privind sistemul public de pensii și alte drepturi de asigurări sociale.
- Ordonanța de Urgență pentru modificarea și completarea Legii 19/2000.
- Hotărârea Guvernamentală 403/25.04.2001 de completare a art.183 din Legea 19/2000.
- Legea Contabilității nr.82/1991 cu modificările și completările ulterioare.
- N. Feleaga, *Tratat de Contabilitate*, vol II.
- V. Munteanu, *Contabilitatea Financiară a Întreprinderii*.
- Mihai Ristea, C. Cucu, C. Lăzărescu, *Contabilitatea întreprinderii* vol. I .

ACTIVELE NECORPORALE – IMPORTANTĂ SURSĂ DE VALOARE A FIRMEI

Asist. univ. drd. **Dragoș Mihai IPATE**

1. Activele necorporale (intangibile)

Activele necorporale sunt acei factori importanți pentru obținerea unei înalte performanțe economice și care nu apar decât foarte rar în bilanțul contabil fiind, de cele mai multe ori, rezultatul unor investiții anterioare care, datorită regulilor fiscale și contabile, au fost tratate drept cheltuieli. Aceste active intangibile sunt de fapt sursa fundamentală de obținere a unei valori de piață a firmei mult mai mare decât valoarea patrimonială, constituindu-se de fapt într-o sumă de active generatoare de valoare pentru întreprindere, neînregistrate contabil.

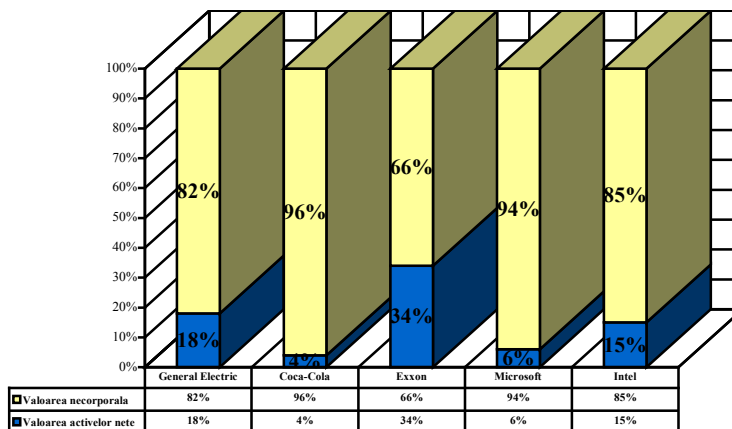
Activele necorporale au existat și există dintotdeauna fiind strâns legate de activitățile umane din sfera politică, socială și economică. Una din primele situații care evocă explicit activele intangibile, citată în [], este plasată la jumătatea primului mileniu; pentru convertirea anglo-saxonilor la creștinism, Papa a trimis misionari cărora le-a dat câteva sfaturi înainte ca aceștia să plece la Canterbury:

„ ...În primul rând trebuie să te ferești să distrugi templele în care se află idoli; nu trebuie distruși decât idoli...Dacă templele sunt bine construite sunt un lucru bun și folositor ca ele să treacă de la cultul demonilor în slujba adevăratului Dumnezeu; căci atât timp cât poporul va vedea că dănuie vechile locașuri de rugăciune va fi înclinat să se ducă la templu, în virtutea obiceiului...” A. Maurois – *Istoria Angliei*, Ed. Orizonturi, 1996, p. 65.

Literatura de specialitate din România referitoare la activele intangibile, nu este foarte dezvoltată iar punctul de vedere contabil este destul de ambiguu prezentat în Legea contabilității, în sensul că nu face o demarcație clară între *goodwill* ca o grupare de active neidentificabile distinct și celelalte active intangibile, care pot fi evaluate distinct. În această lucrare ne propunem să tratăm problema activelor intangibile din punctul de vedere al managementului general al firmei precum și contribuția acestuia la *goodwill*-ul firmei.

Investițiile nemateriale în economie au condus la dematerializarea capitalului și este efectul creșterii ponderii investițiilor nemateriale în totalul investițiilor (30-40%), a percepției consumatorilor asupra calității produselor și serviciilor livrate de o firmă.

Exemplul concludent îl constituie compania Coca-Cola a cărei valoare prin capitalizarea bursieră a fost de 55 mld. \$ (1993) față de valoarea contabilă a activelor imobilizate de aprox. 4,6 mld. \$. Dar nu este singurul exemplu semnificativ. Cele mai mari companii au realizat valori ale activelor necorporale de peste 66 % din valoarea totală a firmei, conform datelor prezentate în graficul următor.



Sursa: „Fortune” 500, 28 April, 1997.

După unii autori investiția nematerială cuprinde toate cheltuielile pe termen lung, altele decât cele pentru cumpărarea activelor fixe, pe care întreprinderile le fac în scopul ameliorării rezultatelor lor. În afara investițiilor în tehnologie (C-D și achiziționarea rezultatelor acesteia), ea mai cuprinde investițiile în formarea salariaților, în relațiile de muncă, în structurile de gestiune, în organizarea producției, elaborarea relațiilor comerciale și tehnologice cu alte firme, în investigarea piețelor pentru achiziționarea și exploatarea programelor informatice.

După Consiliul Național de Informare Statistică din Franța, investiția nematerială este o cheltuială care, chiar dacă este inclusă în cheltuielile de exploatare, dezvoltă capacitatea de producție și mărește valoarea întreprinderii, acumulându-se sub forma unui capital amortizabil pe o perioadă viitoare și reprezentând o valoare patrimonială realizabilă pe piață.

Principalele clasificări după care sunt apreciate, din punctul de vedere al diverselor grupuri profesionale interesate, activele nemateriale (necorporale sau intangibile) și goodwill-ul sunt prezentate în continuare.

Clasificarea bazată pe opinia OCDE prezentată în „Ghidul de tarife și transfer pentru întreprinderile multinaționale și administrații fiscale” al OCDE din 1995 structurează proprietatea nematerială în:

- active necorporale tehnologice – care contribuie la capacitatea companiei de a produce bunuri sau a oferi servicii;
- active necorporale de marketing – care contribuie la relaționarea organizației cu mediul ambiant (piața)

Se observă însă că această clasificare este completată de opinia consultanților în proprietate intelectuală care separă activele de bază de celelalte drepturi de proprietate intelectuală.

Rațiunea de separare a acestora este că activele necorporale de bază chiar dacă sunt identificabile sau nu, ele sunt fundamente pentru existența și mai ales menținerea valorii oricărei firme, adică fie că sunt sau nu evaluate distinct, ele constituie baza de generare a valorii firmei. Drepturile de proprietate intelectuală, care includ atât pe cele protejate legal precum și cele neprotejate, deși uneori pot avea cea mai mare contribuție la valoarea firmei dintre active potențază activele necorporale de bază dar pot lipsi în unele firme, fără ca ele să aibă dificultăți. Desigur, ideal ar fi să se manifeste cât mai intens la nivelul oricărei firme capacitatea de

inovare, unul din motoarele creării valorii economice, reprezentată în special de activele necorporale de natura proprietății intelectuale prezentate în tabelul 1.

2. Identificarea existenței elementelor nemateriale și a GW (*goodwill*-ului)

Pentru a putea determina existența elementelor nemateriale și a GW se utilizează în mod curent, în practica specialiștilor, trei metode de testare a existenței acestor elemente și anume: testul de piață, testul profiturilor și testul bazat pe experiența evaluatorului.

Testul de piață: dacă pentru o afacere aflată în condiții similare se plătește un preț mai mare decât valoarea activelor nete identificabile se poate aprecia și că pentru întreprinderea considerată se va plăti suplimentar.

Testul profiturilor: abilitatea de a genera un profit superior față de câștigurile normale (de exemplu media ramurii) ce pot fi aduse de activele nete materiale ale afacerii.

Obiecții:

– situațiile când o firmă nu are profit peste media sectorului la data evaluării dar evaluatorul are certitudinea existenței elementelor nemateriale;

– situațiile în care o firmă are un profit peste medie la data evaluării dar evaluatorul are certitudinea că nu beneficiază de aportul elementelor nemateriale;

– în anumite cazuri când acest test nu se poate aplica (firme mici și mijlocii, în care managementul este foarte important).

Testul bazat pe experiența evaluatorului este util mai ales când cele două teste anterioare nu pot fi aplicate sau când este nevoie de o confirmare. Evaluatorul își pune întrebarea dacă, există elemente nemateriale în această afacere?". Dacă se poate releva existența acestor elemente se pune problema determinării timpului, duratei de viață economică a acestora pentru a fi translatată în valoare.

Tabel 1. Structurarea proprietății nemateriale a firmei

CRITERIUL OCDE		ACTIVE NECORPORALE TEHNOLOGICE	ACTIVE NECORPORALE DE MARKETING
	1	2	3
ACTIVE DE BAZĂ		tehnologia	reputația
		cunoștințe de produs	credibilitatea
		abilitatea angajaților	standingul (cotarea) bancar
		abilitatea managementului	liste de clienți
		sistemul de management	rețele de distribuție
		sistemul informațional	contracte
		programe de calculator	relații

	1		2	3	
CRITERIUL CAUZEI	DREPTURI DE PROPRIETATE INTELECTUALĂ	Înregistrate	brevete	marca	
			desene industriale	numele comercial	
			drepturi de autor	franșiza	
		Neînregistrate	know-how	informații de piață	
			secrete de fabricație	informații despre clienți	
			proiecte de modernizare	strategii comerciale	
	DREPTURI ȘI/SAU AVANTAJE DIN CONTRACTE	avantajul contractelor de închiriere		avantajul contractelor de distribuție	
		avantajul contractelor cu furnizorii		avantajul contactelor de muncă	
		avantajul contractelor non-competiție		contracte de finanțare favorabile	
		contracte de asigurare avantajoase		contracte de exclusivitate teritorială	
		relațiile cu clienții		relațiile cu forța de muncă	
		relațiile cu distribuitorii		relațiile cu instituțiile financiare	
		relațiile cu furnizorii			
PROPRIETĂȚI INTELLECTUALE		brevete		mărci comerciale	
	secrete de fabricație		know-how		
	proiecte de modernizare		desene industriale		
	GOODWILL ȘI VALOAREA DE EXPLOATARE CONTINUĂ	Goodwill	supraprofitul		
			o valoare reziduală		
		Valoarea de exploatare continuă	Clientela		

3. Valoarea activelor necorporale asupra afacerii

Cea mai sintetică viziune asupra activelor necorporale o au evaluatorii; aceștia analizează afacerile dintr-o perspectiva pragmatică, și anume valoarea capitalurilor investite de acționari.

Mai mult decât atât, viziunea imprimată de profesia evaluatorilor a creat un nou concept care încearcă să explice succesul firmelor. Evaluatorii privesc întreprinderea ca un *proces de avansare a unui flux de lichidități în ideea că aceasta va asigura un flux de sens invers și de dimensiune superioară*. Aceasta înseamnă că valoarea activelor în care s-a materializat fluxul inițial de lichidități va fi, în timp, mai mare decât valoarea capitalului investit inițial.

Această viziune a permis dezvoltarea conceptului de „valoare adăugată de piață”. Consultanții americani au calculat acest factor, denumit MVA (Market Value Added) prin diferența dintre valoarea de piață a companiei și valoarea cumulată a investițiilor acționarilor și a profitului reinvestit. Articolul la care am făcut referire realizează următorul clasament al primelor 10 companii americane după indicatorul MVA:

Locul	Compania	Locul	Compania
1	Coca Cola	6	Procter& Gamble
2	General Electric	7	Philip Morris
3	Wall – Smart Stores	8	Johnson&Johnson
4	Merck	9	AT & T
5	Microsoft	10	Motorola

Acest articol nu abordează termenii specifici de cuantificare și nu explică conceptul de câștig de capital. Trebuie avut în vedere faptul că MVA reprezintă, în fond, un surplus față de valoarea actuală a capitalului investit de acționari și respectiv, a profitului reinvestit în afacere.

$$MVA = V - (C_i + Pr)$$

unde : V= Valoarea de piață a companiei

C_i = Valoarea actuală a capitalurilor investite de acționari

Pr = Valoarea actuală a profitului reinvestit

Ca urmare a creșterii afacerii se așteaptă fluxuri de lichidități care să permită recuperarea fluxurilor originare de disponibil, indiferent de proveniența acestora: acționari, bănci, profiturile afacerii etc. Activele rezultate în urma unui asemenea proces se împart în cele trei categorii, indiferent că este vorba de o firmă multinațională sau de un mic magazin alimentar din colțul străzii. Viziunea asupra valorii unei companii permite atât explicarea conceptului de valoare adăugată de piață (MVA) cât și perspectiva locului pe care-l ocupă activele nemateriale într-o afacere. Analiza complexă într-un spațiu tridimensional: valoarea afacerii – profit – elemente nemateriale se bazează pe ideea că întreprinderea trebuie să aducă un profit superior față de un plasament fără risc și, de asemenea pe ideea că investitorii au posibilitatea de a recupera suma investită prin vânzarea afacerii sau a unei părți din afacere.

Graficul din figura 2 evidențiază zona în care se poate afla o întreprindere funcție de relația valoare – profit și respectiv capitalul investit.

În punctul A afacerea înregistrează pierderi și nu își poate achita datoriile, iar în urma analizei diagnostic se apreciază că situația nu se va îmbunătăți. Pentru a evita pierderile viitoare, proprietarii inițiază procedura de lichidare forțată. În acest mod ei își pot recupera o parte din capitalul investit pe care-l pot plasa oriunde în altă parte pentru a-i maximiza valoarea.

În punctul B afacerea se află în apropierea punctului critic al rentabilității, profitul este aproape de zero și nici nu se aștepta o creștere semnificativă în viitor. Proprietarul poate hotărî lichidarea întreprinderii, dar având timp la dispoziție (nu este presat de datorii scadente) va iniția procedura normală de lichidare și va obține în mod normal un preț mai bun decât în cazul lichidării forțate. La acest nivel, valoarea adăugată de piață (MVA) este egală cu zero sau în apropierea acestei valori.

Punctul C relevă situația unei întreprinderi cu o profitabilitate apropiată de medie, situație în care se poate beneficia de aportul unor active necorporale.

În punctul D compania are o profitabilitate foarte ridicată, iar la valoarea activelor în condițiile continuității exploatarei se adaugă atât valoarea activelor necorporale identificabile cât și valoarea goodwill-ului.

Fiecare din cele patru situații prezentate presupune că profiturile ar fi stabile într-o anumită zonă de pe abscisă. În realitate, profiturile ar putea să crească sau să se reducă; de exemplu, într-o companie nouă, unde profiturile sunt egale cu zero, afacerea s-ar situa în apropierea punctului B, fără ca această clasificare să fie corectă, deoarece se așteaptă o creștere semnificativă a câștigurilor. Iată de ce este nevoie să insistăm pe ideea de *capacitate de profit* și nu pe profitul actual ca o cheie a evaluării. Trebuie să înțelegem schema bazându-ne pe ideea de capacitate a afacerii de a obține profit și nu neaparat pe profitul istoric.

O problemă esențială în ceea ce privește evaluarea activelor necorporale o reprezintă fundamentul evaluării. Profesia este prima interesată de precizarea clară a bazelor de evaluare a acestei categorii de active, motiv pentru care standardele de evaluare include și unele aprecieri goodwill sau active necorporale specifice. Inițial, problematica abordării evaluării activelor necorporale a fost inclusă în cadrul standardelor de evaluare a afacerii. În prezent, Grupul European al Asociațiilor de Evaluatori (TEGOVA) a însărcinat Asociația Națională a Evaluatoresilor din România (ANEVAR) să elaboreze Standardul European de Evaluare a ctivelor necorporale. Standardul profesional în domeniul evaluării activelor necorporale va urmări inclusiv compatibilitatea cu standardele contabile și cu principiile generale din Directiva a IV a Europeană asupra Legii Companiilor din 25 iulie 1978.

În ceea ce privește baza evaluării activelor necorporale, în tabelul 2 sunt descrise principalele direcții ce orientează procesul de evaluare a activelor necorporale. Acestea sunt în multe privințe similare cu precizările făcute în cadrul standardelor de evaluare a proprietăților imobiliare.

4. Evaluarea activelor necorporale

În literatura de specialitate se utilizează în principal trei grupe de metode de evaluare a activelor intangibile :

- metode bazate pe profit (profit, cash-flow);
- metode bazate pe costuri;
- metode bazate pe piață.

Din practica utilizării metodelor în țările cu experiență au rezultat următoarele recomandări de utilizare a acestor metode :

Relevanța metodei	Bună	Satisfăcătoare	Slabă
<i>Activ intangibil</i>			
<i>Proprietăți tehnologice, brevete</i>	Profit	Piață	Cost
<i>Marca, nume produs</i>	Profit	Piață	Cost
<i>Copyright</i>	Profit	Piață	Cost
<i>Ansamblul forței de muncă</i>	Cost	Profit	Piață
<i>Programe soft</i>	Profit	Piață	Cost
<i>Rețele de distribuție</i>	Cost	Piață	Profit

Metode bazate pe profit

Metodele se bazează pe capitalizarea profitului sau pe însumarea actualizată a profiturilor previzionate din utilizarea intangibilului respectiv.

Este esențial ca la utilizarea metodei evaluatorul să aleagă corespunzător rata de actualizare sau de capitalizare și să țină cont de durata de viață rămasă a intangibilului.

Metodele bazate pe profit au în vedere pentru evaluarea activelor intangibile următoarele baze de evaluare :

1. *Avantajul profitului* – aplicabil când este posibilă estimarea cu o acuratețe rezonabilă a avantajului deținerii și utilizării activelor intangibile, avantaj exprimat prin profit.

2. *Contribuția la variația profitului* – aplicabilă în cazurile în care activele nemateriale determină un profit pentru întreaga entitate (afacere) care-l deține, el fiind unic și identificabil.

3. *Economia de redevență* – metodă aplicabilă îndeosebi pentru brevete și licențe.

4. *Metoda economiei de costuri* – aplicabilă când sunt disponibile informații că activele nemateriale sunt „responsabile” pentru o economie de costuri măsurabilă;

– exemple: un contract care aduce avantaje la cumpărarea de materie primă; un proces sau metodă ce economisește sau reduce costurile cu forța de muncă.

Metode bazate pe costuri

Metodele estimează valoarea unui element intangibil pe principiul înlocuirii. Astfel, un investitor nu va plăti pentru un intangibil mai mult decât costul de înlocuire a intangibilului cu unul comparabil.

Exemple de intangibile la a căror evaluare se pretează metode bazate pe costuri; software, baze de date, documentație tehnică, biblioteci tehnice, formule chimice, rețete de produse alimentare.

1. *Costul creării* – metoda se aplică cu mare precauție pentru că în multe cazuri costul nu este un indicator semnificativ pentru valoare.

2. *Metoda contabililor* – metoda are o precizie foarte redusă deoarece se bazează pe adunarea unor costuri istorice din contabilitate.

Metode bazate pe piață

Metoda presupune un cadru sistematic bazat pe analiza tranzacțiilor de elemente intangibile care sunt comparabile cu cazul analizat.

Metoda este cea mai bună dar are nevoie de o bază de date bogată, actuală și verificabilă, lucru deosebit de dificil de obținut. În același timp, de cele mai multe ori, tranzacțiile se referă la mai multe intangibile care de obicei acompaniază un activ tangibil; în acest caz separarea prețului unui anumit intangibil devine extrem de dificilă.

1. *Metoda costului de cumpărare* – aplicabilă când un activ intangibil se vinde și se cumpără pe piață, la un preț considerat echivalentul valorii sale economice.

2. *Metoda comparațiilor de piață* – asimilarea cu un alt activ intangibil, tranzacționat pe piață, cu aspecte asemănătoare.

Principalele baze de evaluare a activelor necorporale

Baza de evaluare	Descriere	Domeniu de aplicare
1. Valoarea de utilitate	Valoarea care apare proprietarilor conform strategiilor operaționale, financiare și de comercializare. Aceasta ignoră programele neinițiate în noi domenii sau pentru dezvoltarea de noi produse.	- acorduri de licență - fuziuni/achiziții - litigii
2. Valoarea de piață	Suma care ar putea fi plătită de un cumpărător hotărât unui vânzător hotărât, într-o tranzacție echilibrată, după un marketing adecvat, în care fiecare parte acționează în cunoștință de cauză, prudent și fără constrângeri.	- acorduri de licență - fuziuni/achiziții - estimarea prețului de transfer
3. Valoarea de lichidare	Activele sunt subiect al unei întreprinderi în lichidare, fiind vândute într-o situație de vânzare forțată.	- garanție credite - estimarea valorii de lichidare a întreprinderii - colateral pentru asigurarea rambursării datoriei

5. Punctul de vedere al contabilității românești

Punctul de vedere al contabilității românești exprimă în cea mai mare parte și pe cel al fiscalității din România. Legea contabilității (nr. 82/1991) acceptă, în mod implicit, distincția între goodwill și alte active intangibile prin faptul că normalizatorii români au prevăzut în cadrul grupei 20 imobilizări necorporale conturi distincte pentru „fond comercial” (contul 207) și respectiv pentru alte active intangibile: cheltuieli de cercetare dezvoltare (contul 203), concesiuni, brevete și

alte valori similare (contul 205) și alte imobilizări necorporale (contul 208). Acestea sunt amortizabile în general pe durate între 3 și 5 ani.

În legătură cu natura și funcțiile contului „fond comercial”, acesta apare și se contabilizează numai în procesul de achiziționare a întreprinderii sau în condiții de aport de capital, fiind interzisă „alimentarea” lui cu elemente necorporale echivalente create prin activitatea întreprinderii.

Noțiunea de fond comercial este reprezentată de toate elementele necorporale atașate unei întreprinderi, atașate unei afaceri în sens larg; el este o parte componentă a unui fond de comerț. La rândul său, fondul de comerț reprezintă o universalitate juridică, un ansamblu de elemente corporale ce contribuie la menținerea sau dezvoltarea potențialului de activitate a întreprinderii.

Referitor la elementele necorporale ce formează fondul comercial P. Viza-nova enumeră :

- elemente legate de clientela întreprinderii (fidelitatea și atitudinea clienților față de întreprindere, calitatea și numărul clienților, relațiile cu clienții potențialul de creștere a clientelei etc.)

- elemente legate de furnizorii întreprinderii (calitatea produselor și serviciilor livrate de aceștia, puterea de negociere cu furnizorii etc.)

- elemente legate de personalul întreprinderii (cunoștințe acumulate de personal, fluctuația redusă a personalului, tensiuni reduse în rândul angajaților, relații bune între administrație și salariați etc.)

- elemente legate de furnizorii de capital (capacitatea și ușurința de a obține surse de finanțare).

- elemente legate de alți terți ai întreprinderii (calitatea relațiilor cu fiscul, cu asigurările sociale, cu sindicatele).

- elemente legate de patrimoniul întreprinderii (calitatea produselor/serviciilor fabricate/prestate, renumele produselor/serviciilor, prețuri competitive etc.)

- elemente legate de concurență (gradul competiției pe piață, calitatea concurenților etc.)

Normalizatorii contabili români recomandă determinarea mărimii fondului comercial ca diferență între costul de achiziție sau valoarea de aport, după caz, a fondului de comerț și valoarea elementelor de activ înregistrate în conturile corespunzătoare (imobilizări, stocuri). În acest sens Ordinul nr. 40 al Ministrului Finanțelor privind închiderea exercițiului financiar pe 1996 stabilește în art. 26: „În cazul cumpărării de active de la terțe persoane juridice la o valoare mai mare decât valoarea contabilă a fiecărui bun în parte ce formează activul, diferența respectivă se poate evidenția, fie prin repartizare asupra bunurilor care fac obiectul contractului de vânzare-cumpărare, fie în contul fond comercial”.

Trebuie să facem amendamentul că în mod normal în „fond comercial” se include diferența între prețul de cumpărare (sau valoarea de aport) și valoarea substanțială a activului, aceasta cu atât mai mult cu cât în România nu a existat un sistem contabil adaptat la condițiile de inflație.

Amortizarea fondului comercial se face pe durata probabilă de utilizare pe baza unui plan de amortizare. Directiva a IV-a europeană prevede o durată de amortizare de 5 ani, dar prevede și opțiunea statelor membre de a se deroga de la această durată în anumite condiții.

6. Concluzii

După cum se observă, în cele prezentate în această lucrare, am încercat să definesc elementele intangibile sau nemateriale ale firmei și modul cum se poate determina influența lor asupra valorii de ansamblu a firmei. Altfel spus, valoarea unei firme nu este dată numai de ansamblul elementelor patrimoniale, de natura activelor tangibile sau a mijloacelor fixe, ci de ansamblul tuturor factorilor implicați în activitatea din firmă inclusiv echipa managerială.

Chiar dacă din enumerarea elementelor intangibile nu avem precizat direct managementul firmei ca atare, în majoritatea elementelor intangibile enumerate managementul firmei are rolul decisiv de generator al acestora.

Pentru fiecare manager de pe fiecare nivel ierarhic și pentru fiecare direcție de analiză trebuie căutată existența elementelor intangibile și deci elementele susceptibile de a crește valoarea firmei față de cea a altor firme, identice ca profil, în condiții identice de mediu, dar cu management diferit.

Este evident că la o analiză atentă vom descoperi mai multe elemente nemateriale ale afacerii dar problema delicată este aceea de a le putea identifica separat, de a le da o durată economică de viață realistă și deci de a măsura influența lor asupra firmei în general și a transforma această influență în unități monetare.

Aceste analize și mai ales modul de evaluare al diverselor tipuri de elemente intangibile ce țin de managementul general al firmei au fost descrise succint în paginile lucrării. De obicei, lucrurile sunt mai complicate și nu se poate aplica școlărește o anumită metodă de evaluare urmând un anumit algoritm de calcul, ci este necesar ca cel ce face analiza și evaluarea intangibilelor să aibă o imaginație bogată pentru a se putea adapta fiecărui caz în parte, și a combina diversele metode prezentate astfel încât valoarea finală să fie cât mai aproape de cea stabilită de piață.

Ca urmare a influenței foarte mari, atât în sens pozitiv dar și în sens negativ, a managementului general al firmei și a elementelor intangibile corespunzătoare, asupra valorii acesteia este necesară efectuarea de studii de analiză diagnostic pentru identificarea și comensurarea lor, precum și stabilirea unui set de metode de evaluare care să conducă la un rezultat corect, apropiat de piață.

BIBLIOGRAFIE

- Champness, Peter, *Standarde Profesionale Europene Aprobate pentru Evaluarea Proprietăților Imobiliare*, ANEVAR-IROVAL, București, 1998.
- Coțovanu, Constantin, Petrică Nistor, *Evaluarea mijloacelor fixe*, Expert Grup, București, 1998.
- Coțovanu, Constantin, Petrică Nistor, *Evaluarea mijloacelor fixe*, Biblioteca ANEVAR, nr. 2/1995.
- Dumbravă, Ionel, *Management general*, Editura Fundației România de Măine, București, 2000.
- Muth, Hanns Peter, Richard Lloyd, *Evaluare și preț*, Casa de Editură Capital și Expert, București, 1997.
- Stan, Sorin, *Evaluarea întreprinderilor necotate*, Tribuna Economică, București, 2000.
- Stan, Sorin, *Evaluarea întreprinderilor*, Teora, București, 1999.
- Stan, Sorin, Ion Anghel, *Evaluarea activelor necorporale*, IROVAL, București, 1999.
- Vintilă, Georgeta, *Diagnosticul financiar și evaluarea întreprinderilor*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1998.

EFICIENȚĂ ȘI ECHITATE ÎN ELABORAREA POLITICII FISCALE

Dr. N. GRIGORIE – LĂCRIȚA,
Ec. Liliana STÂNGACIU

Eficiența încasării impozitelor constă în comensurarea veniturilor încasate din impozite cu cheltuielile efectuate cu încasarea veniturilor respective.

Eficiența politicii fiscale poate fi apreciată prin mai mulți indicatori, printre care și prin comensurarea tuturor veniturilor bugetului de stat de natură fiscală cu cheltuielile efectuate pentru încasarea acestora.

Maximizarea eficienței impozitelor presupune un raport cât mai mare dintre volumul veniturilor încasate din impozite și cheltuielile efectuate cu încasarea acestora.

Maximizarea eficienței politicii fiscale presupune un raport cât mai mare dintre totalul veniturilor de natură fiscală și cheltuielilor efectuate pentru încasarea acestora.

1. MAXIMIZAREA VENITURILOR

Maximizarea veniturilor încasate din impozite trebuie privită din două puncte de vedere:

1.1. – din punct de vedere al nivelului de impozitare, până la care există un grad de suportabilitate din partea populației.

După un anumit grad de impozitare încep să aibe loc „atacuri” la adresa sistemului fiscal, care pot ajunge la „revoluții fiscale”, în sens mai mult sau mai puțin figurativ.

Se ajunge astfel ca marea majoritate a populației să fie sprijinită de figuri proeminente și oameni politici – în special din partidele aflate în opoziție –, unindu-și forțele pentru a întreprinde un „atac” împotriva sistemului fiscal.

Încă de acum trei secole, ministrul de finanțe francez Colbert, scria: „Creșterea impozitelor este asemănătoare cu jumulitul unei găște: vrei să obții numărul maxim de pene cu minimum de sâsâituri”.

Depășind o anumită limită a impozitării contribuabilii încep să „sâsâie”, adică încep pregătirea unui „atac” împotriva sistemului fiscal.

1.2. – din punct de vedere al gradului în care se încasează impozitele cuvenite bugetului.

Spre exemplu, în România, în anul 2002, dacă toți contribuabilii și-ar achita integral și în termenul legal impozitele, statul ar încasa, să presupunem, 500.000 de miliarde de lei.

Încasarea integrală și în termenul legal al impozitelor cuvenite statului rămâne un deziderat, un ideal, care în practică nu se realizează niciodată, cu toate măsurile întreprinse.

Permanent rămân impozite neîncasate, iar o bună parte din acestea nu numai că se vor încasa cu întârziere (în cadrul termenului de prescripție, de 5 ani, termen care, pentru cazurile de evaziune fiscală, este de 10 ani), dar efectiv nu se vor mai încasa niciodată, fiind prescrise.

Prescripția este o dispoziție legală care prevede că, dacă într-un anumit termen nu se încasează un impozit datorat, organele fiscale nu mai au dreptul să pretindă încasarea.

Deci, practic se pune problema ca gradul de încasare a impozitelor să fie cât mai mare: una este să încasezi numai 40% din veniturile cuvenite bugetului de stat, alta este 70% și cu totul altceva este 90%.

Din impozitele neîncasate în anul curent, devenite restante după încheierea anului fiscal, una este să reușești, în cadrul termenului de prescripție (de 5 ani), să încasezi 30%, alta este 60% și cu totul altceva este 80%; altfel spus, din impozitele restante, una este să ți se prescrie 70%, alta este 40% și cu totul diferit este 20%.

Nu trebuie uitat că în cazul unei impozitări mai „ușoare” se obține un grad mai mare de încasare, ceea ce face ca veniturile obținute de stat să fie mult mai mari, în unele cazuri, față de cele obținute în situația unei fiscalități „apăsătoare”, în care gradul de încasare este mult mai mic.

Spre exemplu, în anul 2000, în varianta A, cu o impozitare „ușoară”, veniturile cuvenite bugetului de stat sunt de 400.000 miliarde lei; cu un grad de încasare de 90%, bugetul va încasa $400.000 \times 90\% = 360.000$ miliarde lei.

În varianta B, cu o impozitare „apăsătoare”, veniturile cuvenite bugetului de stat sunt de 600.000 miliarde lei; cu un grad de încasare de numai 50%, bugetul va încasa: $600.000 \times 50\% = 300.000$ miliarde de lei.

De remarcat faptul că, în țara noastră, din anul 1990 și până în anul 2000, preocuparea principală a fost pentru maximizarea veniturilor și aproape inexistente pentru reducerea reală, la strictul necesar, a cheltuielilor. Ca urmare a acestui fapt, prin uz și abuz, s-au irosit sume enorme de la bugetul de stat. Asemenea fenomene au fost permanente puse în evidență de mijloacele mass-media. Circumstanțele devin agravante în condițiile în care sume enorme, din banii contribuabililor, ajunși pe calea impozitelor sub formă de venituri la bugetul de stat, au fost cheltuite de către unele din cele mai importante instituții ale statului, conduse de persoane a căror activitate s-a dovedit ulterior că a fost și incompetentă și frauduloasă.

2. MINIMIZAREA CHELTUIELILOR

Minimizarea cheltuielilor cu încasarea impozitelor constituie cel de-al doilea factor al maximizării eficienței impozitelor.

Așa cum există un nivel maximal în impozitare, respectiv obținerea maximumului de venituri fără „sâsâituri”, tot așa există și un nivel minimal; altfel spus, sub un anumit nivel al impozitelor, statul nu mai obține veniturile necesare exercitării rolului și funcțiilor sale. Spre exemplu, într-o asemenea situație, statul nu mai dispune de resursele necesare asigurării funcționării instituțiilor de sănătate, educație, învățământ, ordine publică, justiție, apărare etc.

Așa după cum se va vedea din cele ce urmează, minimizarea cheltuielilor este o problemă tot atât de importantă ca și cea a nivelului maxim admisibil al impozitării.

Spun aceasta, având în vedere că o politică fiscală greșită, prin care se urmărește numai și numai minimizarea cheltuielilor cu încasarea impozitelor, fără luarea în considerare și a **principiilor de echitate fiscală** poate genera „atacuri” și „revolte fiscale”.

Minimizarea cheltuielilor din impozite nu trebuie privită numai și numai prin prisma unor „cifre absolute” sau a „ponderii” cheltuielilor în totalul veniturilor încasate din impozite.

Minimizarea cheltuielilor din impozite presupune luarea în considerare, obligatoriu, și a unor factori foarte importanți: principiile de echitate fiscală.

Fără luarea în considerare și a principiilor de echitate fiscală se poate ajunge, pentru o perioadă scurtă de timp, la un nivel foarte scăzut al cheltuielilor, atât în cifre absolute, cât și ca pondere, dar, după aceea vor apărea nemulțumiri numeroase și tot mai profunde față de un asemenea sistem de impozitare, nemulțumiri care, dacă nu vor fi rezolvate la timp pot deveni „agravante”, inclusiv prin vocea unor figuri proeminente și oameni politici, mergând, în general, până la căderea de la putere a unor guverne sau partide politice.

Deci, veniturile **nete** din impozite se pot obține în variante diferite: cu nivele diferite de impozitare și cu nivele diferite ale cheltuielilor aferente obținerii veniturilor respective.

Pentru a se înțelege mai bine problema în discuție, în cele ce urmează se prezintă variantele extremale, pe baza unor cifre ipotetice, la nivelul unui an fiscal.

V.1 – Venituri mari = 600 miliarde lei;
cheltuieli mari = 120 miliarde lei = 20% ;
venitul net = 600 – 120 = 480 miliarde lei.

Când impozitarea este „apăsătoare” și gradul de conformare voluntară a contribuabililor (de plată benevolă, integrală și la termenul legal) este scăzut. În plus, în condițiile unei asemenea fiscalități, crește numărul persoanelor care „riscă” în sustragerea de la plată impozitelor, concomitent cu sporirea și a altor fenomene de evaziune fiscală, contrabandă, economie subterană etc. Ca urmare, în aceste condiții are loc o mărire atât a aparatului fiscal, cât și o intensificare a acțiunilor cu încasarea impozitelor.

În general, o fiscalitate „apăsătoare” conduce la creșterea cheltuielilor cu încasarea impozitelor, atât în cifre absolute, cât și ca pondere față de veniturile încasate.

V.2 – Venituri mari = 600 miliarde lei;
cheltuieli mici = 6 miliarde lei = 1%;
venitul net = 600 – = 594 miliarde lei;

Vom analiza mai târziu în ce condiții și cu ce consecințe se pot obține venituri mari cu cheltuieli mici.

V.3 – Venituri mici = 400 miliarde lei;
cheltuieli mari = 20 miliarde lei = 5%;
venitul net = 400 – 20 = 380 miliarde lei;

În aceste condiții, o pondere a cheltuielilor cu încasarea impozitelor, de 5 %, este considerată ca fiind deosebit de mare.

În condițiile unei impozitări „ușoare”, în țările dezvoltate, în care „educația fiscală” a contribuabililor este ridicată, iar instituțiile statului se bucură de respect și apreciere din partea cetățenilor, gradul de conformare voluntară în plată impozitelor este ridicat.

În țările în care se constată cheltuieli mari cu încasarea impozitelor, în condițiile unei impozitări „ușoare”, ceea ce este anormal, cauzele pot să fie multiple, printre care:

- un aparat fiscal numeros, costisitor, ineficient în activitate etc.
- statul, prin instituțiile sale și personalul din conducerea acestora, nu se bucură de respect și apreciere din partea populației; conducerea incompetentă și frauduloasă a numeroase persoane din conducerea instituțiilor statului generează stări de nemulțumire în rândul contribuabililor, nemulțumire care se poate

manifesta inclusiv prin neplata impozitelor sau sustragerea de la plată acestora pe diferite căi.

V.4 –Venituri mici = 400 miliarde lei;
 cheltuieli mici = 4 miliarde lei = 1%;
 venitul net = 400 – 4 = 396 miliarde lei;

O asemenea variantă, ideală, presupune o societate dezvoltată economic și social, cu un aparat de stat redus, dar eficient, cu o populație sănătoasă, educată, „nesătulă de muncă”, cu multă ordine socială etc.

Din cele de mai sus rezultă că la un anumit nivel al veniturilor totale (brute) din impozite, statul va beneficia de un venit **net**, care va fi cu atât mai mare cu cât își va reduce cheltuielile cu încasarea veniturilor.

Așa după cum am mai arătat, în țara noastră, în perioada 1990 – 2000, nu s-a pus accentul și pe reducerea cheltuielilor bugetare, inclusiv a celor înregistrate cu încasarea veniturilor bugetare. Aceasta ar presupune analiza „rentabilității” fiecărei instituții cu sarcini pe această linie, inclusiv a celor cu atribuții de control.

În țările occidentale se face o analiză temeinică a cheltuielilor cu care se obțin veniturile bugetare. Ca urmare, și în cazul încasării impozitelor, permanent se analizează nivelul și evoluția cheltuielilor înregistrate cu încasarea acestora. În unele cazuri nivelul cheltuielilor cu care se încasează impozitele a fost, sau este avut în vedere, ca principal criteriu în stabilirea unui anumit sistem de impozitare.

În realizarea acestui scop se analizează diferite sisteme de impozitare, urmărindu-se introducerea celui care generează cele mai mici cheltuieli cu încasarea impozitelor.

Între aceste sisteme de impozitare, **CAPITAȚIA**, care este un **impozit fix pe o persoană**, este cel mai ieftin, generează cele mai mici cheltuieli cu încasarea sa. Privit numai și numai prin prisma acestui aspect, capitația se detașează ca **cel mai eficient impozit, din punct de vedere al cheltuielilor pe care le generează cu încasarea sa**.

Să analizăm însă și consecințele pe care le generează în rândul contribuabililor, în special sub aspectul echității fiscale, un asemenea sistem de impozitare.

Presupunem că, prin lege, s-a stabilit ca fiecare persoană care obține venituri, indiferent din ce surse, plătește același impozit lunar, de 400.000 lei.

Supunem analizei 5 persoane, notate cu P1, P2, P3, P4, P5, cu venituri dintre cele mai diferite, așa cum sunt prezentate în tabelul următor:

Nr. Crt	Persoana	Venitul anual	Coeficientul de multiplicare al venitului	Impozitul lunar (capitația)	Cota de impozit	Coeficientul de inechitate
0	1	2	3	4	5	6
1	P1	2.000	1	400	20 %	100
2	P2	10.000	10	400	4 %	20
3	P3	50.000	50	400	0,8%	4
4	P4	100.000	100	400	0,4%	2
5	P5	200.000	200	400	0,2%	1

Situația, sub aspectul veniturilor, exprimă realitatea din țara noastră din perioada actuală: venitul mediu lunar pentru cei ce lucrează este de circa 2.000.000 lei, dar unele persoane încasează venituri lunare, de natură salarială, și de 200.000.000 lei.

Pentru a elimina unele interpretări greșite sau tendențioase, pe baza acestui material se impune precizarea că pe perioada 1 mai 2000 – 31 martie 2001, salariul Președintelui României a fost de 25 milioane de lei, în timp ce unii „subordonați din eșaloanele inferioare”, respectiv conducătorii unor unități (regii autonome etc) și/sau instituții ale statului au obținut venituri lunare, de ordin salarial, de circa 200 milioane de lei lunar.

În condițiile în care s-ar aplica sistemul de impozitare bazat pe CAPITAȚIE, respectiv de stabilire a unui impozit fix pe persoană, s-ar obține situația din tabelul de mai sus.

Persoanele cu venitul cel mai mic ar plăti cea mai mare cotă de impozitare, de 20%, în timp ce persoanele cu veniturile cele mai mari ar plăti o cotă de impozit de 0,2 %, deci de 100 de ori mai mică; altfel spus, **gradul de inechitate ar fi de 100 la 1** (stabilit prin raportul dintre cota de impozit cea mai mare, plătită de persoanele cu veniturile cele mai mici și cea mai mică, plătită de persoanele cu veniturile cele mai mari).

În condițiile unei asemenea inechități criteriile de eficiență economică (încasarea impozitelor cu cele mai mici cheltuieli), nu pot rezista.

Exemplul cel mai edificator în acest sens îl avem cu introducerea, în anul 1990, în Marea Britanie, în timpul guvernării Thatcher, a sistemului de impozitare bazat pe capitație, respectiv prin stabilirea unui impozit fix pe o persoană.

La introducerea acestui sistem de impozitare s-a considerat că cheltuielile cu încasarea impozitelor vor fi minime – fapt real –, dar în mod greșit s-a apreciat că consecințele negative vor fi mici întrucât oamenii nu vor emigra și nici nu se vor sinucide pentru a evita impozitarea, chiar dacă aceasta prezintă inechități.

Mai precis, s-a considerat că eficiența este mai importantă decât echitatea.

Greșeala, de neiertat, a constat în faptul că guvernul a subestimat reacția contribuabililor – persoane cu o temeinică educație fiscală, sensibile la orice măsuri guvernamentale generatoare de inechități fiscale –, care au constatat caracterul inechitabil și împovărător pentru familiile cu venituri reduse al acestei forme de impozitare.

Așa după cum se observă și din datele de mai sus, **CAPITAȚIA, este un impozit cu un puternic caracter regresiv, întrucât povara fiscală este cu atât mai mare cu cât veniturile sunt mai mici.**

Consecința aplicării capitației în Marea Britanie s-a manifestat în „atacurile” populației la adresa guvernării Thatcher, jucând un rol important în răsturnarea acesteia.

Concluzia: în alegerea politicii fiscale trebuie să se ajungă la un echilibru, la un compromis între criteriile de eficiență și cele de echitate.

SELECȚIA ȘI ANTISELECȚIA RISCURILOR ÎN ACTIVITATEA DE ASIGURARE

Prof. univ. dr. **I. GALICEANU**, Universitatea Craiova
Lector univ. drd. **M. GALICEANU**

Așa după cum este cunoscut, societățile de asigurare iau sub protecția sa nu-mai anumite categorii de riscuri. Rezultă că nu orice risc este asigurabil. Pentru aceasta el trebuie să îndeplinească anumite condiții. Amintim pe cele mai importante. Evenimentul care constituie riscul trebuie să fie **aleatoriu** (întâmplător, adică proveniența sa trebuie să fi întâmplătoare). Rezultă că, dacă un eveniment nu are nici o șansă să se producă sau din contră este în totalitate previzibil sau deja produs, el este exclus din câmpul asigurării. De aceea este interzisă în mod deosebit asigurarea faptelor intenționale, asiguratul netrebuind ca din propria sa inițiativă să declanșeze acțiunea evenimentului respectiv. În realitate noțiunea de risc asigurabil este mai complexă. Un eveniment nu este asigurabil decât dacă a făcut **obiectul observărilor statistice**. Este tot atât de important ca probabilitatea producerii sale să nu fie prea mare, astfel ca operațiunea de asigurare să nu piardă din interesul său economic. Numai că în planul acceptării unui risc în eventualitate, potrivit căreia riscul este suportat și acoperit în comun de către toate persoanele cuprinse în asigurare, este bine să se verifice ca acela care subscrie la asigurare să nu aibă posibilitatea de a produce riscul prin propria sa voință. Alte condiții pe care trebuie să le îndeplinească un risc pentru a fi asigurabil se referă la: producerea evenimentului să fie posibilă (nu inevitabilă), astfel asigurarea bunului sau persoanei nu devine necesară; apariția fenomenului să fie reală, adică să prezinte un anumit grad de pericolozitate pentru persoana asigurată; evenimentul să se producă pe un teritoriu cât mai întins, pentru a cuprinde cât mai mulți asigurați; producerea evenimentului să fie de domeniul viitorului etc.

Subliniind necesitatea îndeplinirii obligatorii a condițiilor mai sus enumerate, nu trebuie să înțelegem că toate evenimentele care îndeplinesc aceste condiții sunt în mod automat cuprinse în asigurare. Fiecare societate de asigurare stabilește riscurile asupra cărora își oferă protecția, având în vedere anumite considerente economice, financiare și chiar social-politice. Asigurătorul poate să refuze anumite riscuri propuse în asigurare, fără să explice motivele sale. Singură legea îl poate obliga să accepte riscuri pe care el nu le-ar fi putut accepta. Este cazul țării noastre al asigurării de răspundere civilă auto. Se întâmplă frecvent ca asigurătorul să nu fie în măsură să accepte un risc după importanța și valoarea producerii lui. Acest risc care depășește „plinul de conservare” al companiei de asigurări (adică suma maximă pe care asigurătorul o acceptă pentru o afacere) ar putea fi, în general, acoperit, utilizând tehnica de cvasi-asigurare sau reasigurare.

Apare fenomenul de **selecție a riscurilor** care se înscrie între principiile care stau la baza activității de asigurare. Aplicarea calculului probabilității bazat pe teoria numerelor mari permite, cu corecturile de rigoare, să se prevadă evoluția unui risc dat. Apariția riscurilor noi (poluare, pierderea sateliților) care nu au putut face obiectul observațiilor statistice, suficient de semnificative, îi obligă pe asigurători la extrapolări prudente și empirice. Calculele statistice furnizează asigurătorului o

bază de apreciere a riscurilor asigurabile, și este necesar ca el să le confrunte cu condițiile concrete ale riscurilor care-i sunt propuse, solicitând asiguratului informații suplimentare asupra obiectului asigurat (vizita medicală, expertiza obiectelor de asigurat). Pentru a fi acceptabile, riscurile trebuie să fie suficient diseminate (împrăștiate, răspândite), adică nu trebuie să se realizeze în același timp și să viziteze un foarte mare număr de asigurați. Este vorba de aprecieri care țin de „politica asigurătorului” și care pot să varieze de la o companie la alta.

Dacă nu ar exista acest principiu al selecției ar apare următoarele trei fenomene defavorabile:

1) S-ar putea crea o puternică antiselecție sau contraselecție, adică o cerere mare de asigurări tocmai din partea riscurilor defavorabile, ceea ce ar avea drept urmare o dezechilibrare a situației financiare a asigurătorului, care și-a calculat primele tarifare în baza riscului mediu și nu a riscurilor grele;

2) Ar exista tendința ca asigurații să apeleze la asigurare numai în anumite situații limită: când se îmbolnăvesc sau îmbătrânesc, când animalele pe care le posedă dau semne de îmbătrânire, când lucrează în condiții de risc excepționale; în felul acesta s-ar împiedica dezvoltarea spiritului de prevedere la populație;

3) Ar necesita tarife de prime mult mai ridicate, care ar fi inaccesibile sau, în orice caz, neatrăgătoare pentru majoritatea populației sau a unităților economice, adică tocmai pentru aceia care reprezintă riscuri normale.

Selecția se face de către asigurător, de obicei la început, prin reglementările juridice sau prin respingerea și suprataxarea unora din măsurile propuse a fi asigurate (de exemplu: oamenii bolnavi, animalele bolnave, clădirile care nu corespund anumitor norme de securitate, profesiunile deosebit de periculoase). Ea poate fi făcută și ulterior, după contractarea asigurării, prin eliminarea sau suprataxarea riscurilor pe care experiența le-a arătat a fi deosebit de nefavorabile.

Activitatea de selecție are anumite limite de care asigurătorul trebuie să țină seama: dacă ar fi dusă prea departe, s-au ajunge la o rarefiere pronunțată a riscurilor asigurate, deci la o insuficientă dispersare a acestora (de exemplu, nu se poate merge cu selecția atât de departe încât să se primească în asigurare numai clădirile din beton armat prevăzute cu instalații de alarmă și stingere automată a incendiilor și să se refuze acoperirea pentru clădirile din cărămidă sau alte materiale, la care riscul de incendiu este mai mare decât la cele dintâi, deoarece atunci această asigurare ar cuprinde numai un număr restrâns de clădiri și ar deveni neinteresantă pentru majoritatea posesorilor de clădiri.

Ar fi greșit să se creadă că selecția este o măsură care se ia în interesul asigurătorului. Aceasta poate, practic, acoperi orice riscuri, oricât de grele ar fi ele; totul se reduce doar la stabilirea unei prime corespunzătoare riscului preluat. Prima poate fi, în teorie oricât de mare. Practic, însă ea trebuie să fie accesibilă mării mase de asigurabili, căci astfel asigurații nu pot beneficia de avantajele asigurării din cauza primelor prea ridicate. Este, deci, în interesul mării mase a populației și a unităților economice ca primele să fie calculate cât mai redus cu putință, ceea ce se poate realiza decât prin selecție. Dar selecția corespunde în mare măsură și interesului general al economiei, dat fiind rolul educativ și de prevenire a pagubelor pe care îl are asigurarea. Dacă s-ar cuprinde în asigurare orice risc s-ar încuraja neglijența asiguraților, ceea ce ar avea urmări nefavorabile asupra întregi colectivități (de exemplu, s-ar construi case din materiale ușoare, incendiabile). Prin eliminarea, cu ajutorul selecției, a unor astfel de riscuri, se exercită o influență pozitivă în direcția îmbunătățirii acestora, care, dacă nu ar exista selecția, ar rămâne în starea

nemulțumitoare dinainte (în exemplul dat, oamenii se străduiesc să construiască locuințe din materiale mai greu inflamabile, pentru a corespunde normelor din reglementările de asigurare).

Chiar prin punerea în aplicare a unei firme de asigurare facultativă, în care s-au stabilit de la început anumite criterii de selecție; se vor manifesta din primul moment tendințe spre selecție; în general, cu cât riscurile sunt mai defavorabile, cu atât ele se prezintă cu o mai mare insistență spre a fi cuprinse în asigurarea respectivă. Este o constatare pe care a făcut-o fiecare asigurător. Experiența dovedește că omul își asigură mai ușor un animal despre care el știe că are anumite deficiențe de natură sanitară, decât un animal pe care îl știe perfect sănătos; la fel se procedează în asigurarea de viață sau de accident, în care omul se asigură cu atât mai mult, cu cât starea sănătății sale este precară sau cu cât gradul de risc pe care-l implică exercitarea profesiei sale este mai mare. Această tendință spre antiselecție care constituie un specific al asigurărilor facultative și care are un efect negativ asupra echilibrului financiar al asigurătorului, trebuie combătută cu atenție. Acest lucru se poate realiza:

- fie prin stabilirea unor tarife mai ridicate decât cele medii, reieșite din calculele făcute în baza observațiilor statistice; în acest caz, nu este combătută antiselecția în sine, care va continua să se manifeste chiar în mai mare măsură, dar este compensat, în parte efectul ei asupra echilibrului financiar al asigurătorului.

- fie prin impulsivitatea aparatului de achiziție din asigurări și ridicarea nivelului de cunoștințe al acestuia, pe de o parte, pentru a acorda atenția necesară spre a nu se propune în asigurări riscuri necorespunzătoare condițiilor sau regulamentelor de asigurare și, pe de altă parte, pentru a depune eforturi sporite în vederea răspândirii în masă a asigurării respective și a cuprinde în felul acesta, cât mai multe riscuri normale; lucrând astfel agenții de asigurare reușesc să realizeze un risc mediu cât mai apropiat de cel rezultat din observațiile statistice, deci să realizeze ceea ce se numește o bună dispersare a riscurilor.

Pentru a nu se încărca tariful de prime la asigurările facultative și a face prin aceasta ca asigurarea să devină neatrăgătoare pentru riscurile normale, asigurătorii utilizează în practica lor de lucru această din urmă metodă, care depinde de calitatea și de nivelul de pregătire al agenților de asigurare. O atenție deosebită se acordă verificării calității riscului propus în asigurare, atât înaintea încheierii asigurării, cât și pe parcursul acesteia, pentru a preîntâmpina cuprinderea în asigurare a riscurilor care nu corespund condițiilor de selecție prevăzute în reglementările în vigoare.

Prin introducerea obligativității în domeniul asigurărilor, dispăre problema antiselecției la firma de asigurare respectivă, ca urmare a faptului că toate persoanele sau bunurile prevăzute în legea respectivă urmează a fi cuprinse în mod automat în asigurare. Datorită faptului că, în asigurările obligatorii, observațiile statistice pot constitui o bază reală pentru calculul costului asigurării, legiuitorul nu mai este nevoit să includă în prima tarifară un adaos suplimentar pentru acoperirea eventualelor efecte defavorabile ale antiselecției. Din această cauză el poate stabili, pentru aceiași fel de asigurare, o primă redusă față de cea care ar fi necesară în asigurarea facultativă.

Problema selectivă se pune, însă, și în cazul asigurărilor obligatorii, deși într-o măsură mult mai restrânsă față de cele facultative. În general, în legea care introduce obligativitatea unei asigurări se arată atât bunurile sau persoanele

cuprinse în asigurare, cât și cele necuprinse, aceasta din urmă reprezentând o consecință a selecției.

BIBLIOGRAFIE

- I. Galiceanu, M. Galiceanu, *Asigurări interne și internaționale*, Editura Spirit Românesc, Craiova, 1999.
- I. Văcărel, Fl. Bercea, *Asigurări și reasigurări*, Editura Expert, București, 1998.
- L. Cistelean, R. Cistelean, *Asigurări comerciale*, Editura Dimitrie Cantemir, Târgu-Mureș, 1997.

APLICAREA CONVENȚIILOR DE EVITARE A DUBLEI IMPUNERI. EVITAREA DUBLEI IMPUNERI ÎN CAZUL PROFITULUI DIN AFACERI

Consilier ec. **Ovidiu Șerban ȚUCULINĂ**,
Șef birou Evitarea dublei impuneri, D.G.F.P. Dolj

Ca urmare a evoluției relațiilor economice internaționale, în urma mondializării economiei și a raporturilor de interdependență în care este implicată economia românească, evitarea dublei impuneri internaționale a devenit o necesitate, influențând competitivitatea pe plan extern a mărfurilor și implicit eficiența exportului.

În vederea evitării dublei impuneri, țara noastră utilizează atât normele de drept intern, cât și convențiile de evitare a dublei impuneri încheiate cu statele partenere. Referitor la normele de drept intern, se observă o permanentă preocupare a autorității legislative și a celei executive de a armoniza și a actualiza legislația internă în concordanță cu realitățile economice internaționale.

Lucrarea de față își propune o explicitare succintă a prevederilor articolelor Convenției Model de eliminare a dublei impuneri, referitoare la impozitarea profitului din afaceri, precum și prezentarea modului în care aceste prevederi se regăsesc în legislația fiscală din țara noastră și în Convențiile de evitare a dublei impuneri încheiate de România cu alte state.

Modul de impozitare a profitului este tratat în cadrul Convenției Model la articolele 7 (Profitul din afaceri), 8 (Transporturi navale, transporturi pe ape interioare, și transporturi aeriene), și 9 (Întreprinderi asociate). Pentru o ușoară înțelegere a enunțului, vom identifica statul de rezidență prin litera R, iar statul sursă prin litera S.

Articolul 7 – Profitul din afaceri, are un număr de șapte paragrafe, cu următorul conținut:

„1. Profiturile unei întreprinderi a unui stat contractant (R) sunt impozabile numai în acel stat (R), în afara cazului în care întreprinderea își desfășoară activitatea în celălalt stat contractant (S) printr-un sediu permanent situat acolo. Dacă întreprinderea desfășoară activitatea în acest mod, profiturile întreprinderii vor fi impozitate în celălalt stat contractant (S), dar numai acea parte din ele care este atribuibilă aceluia sediu permanent.

2. Sub rezerva prevederilor paragrafului 3, când o întreprindere a unui stat contractant (R) exercită o activitate economică în celălalt stat contractant (S) printr-un sediu permanent situat acolo, atunci în fiecare stat contractant se atribuie aceluia sediu permanent profiturile pe care le-ar fi putut realiza, dacă ar fi constituit o întreprindere distinctă și separată, exercitând activități identice sau similare, în condiții identice sau similare, și acționând complet independent față de întreprinderea al cărei sediu permanent este.

3. La determinarea profiturilor unui sediu permanent sunt admise drept cheltuieli deductibile, cheltuielile ce pot fi dovedite ca fiind efectuate pentru scopurile urmărite de acest sediu permanent, inclusiv cheltuielile de conducere și cheltuielile

generale de administrare efectuate, indiferent de faptul că s-au efectuat în statul în care se află sediul permanent sau în altă parte.

4. Nici un profit nu se atribuie unui sediu permanent numai pentru faptul că acest sediu permanent cumpără bunuri sau mărfuri pentru întreprindere.

5. În vederea aplicării prevederilor paragrafelor precedente, profitul care se atribuie unui sediu permanent se determină în fiecare an prin aceeași metodă, în afara cazului în care există motive temeinice și suficiente de a se proceda altfel.

6. Când profiturile includ elemente de venit care sunt subiect separat în alte articole ale prezentei convenții, prevederile acelor articole nu vor fi afectate de prevederile prezentului articol.”

Termenul de „sediul permanent” utilizat în acest articol înseamnă un loc fix de activități economice prin intermediul căruia activitatea economică a unei întreprinderi se desfășoară integral sau parțial. Prin urmare, elementele sediului permanent sunt:

– existența unui loc de afaceri, adică a unui local (clădiri), mașini și/sau utilaje, fiind fără importanță faptul că întreprinderea respectivă este proprietară sau deține cu chirie clădirile, echipamentele și celelalte componente ale sediului. De asemenea nu are importanță dacă locul de afaceri este situat într-o piață, într-un depozit vamal sau în clădirea altei întreprinderi;

– locul de afaceri să fie fix, adică să aibă o adresă exactă și să prezinte un anumit grad de permanență. Aceasta nu înseamnă ca activitatea să fie permanentă, ci ea trebuie să se desfășoare de o manieră regulată;

– activitatea întreprinderii să se desfășoare prin intermediul acestui loc de afaceri, adică personalul ce efectuează activitatea să lucreze efectiv în statul în care se află locul fix de afaceri.

Ca regulă generală, profitul unei întreprinderi se impozitează în statul în care întreprinderea este rezidentă. Ca excepție, atunci când întreprinderea desfășoară activitate printr-un sediu permanent situat în celălalt stat contractant (S), profitul aferent aceluia sediu va fi impozitat în statul în care se află sediul permanent.

Excepția generată de existența unui sediu permanent este bazată pe principiul echității, deoarece caracterul de permanență al unui asemenea sediu va determina desfășurarea constantă de activități în statul sursă și, ca atare, producerea regulată de venituri în acest stat. Ar fi injust ca în asemenea situații, veniturile să fie impozitate în statul de rezidență, iar statul sursă să fie privat de posibilitatea impozitării.

Aceste reguli urmăresc aplicarea principiului entității distincte (sediul permanent și compania mamă sunt tratate ca entități distincte) și principiului alocării proporționale a profitului (sediului permanent i se alocă o parte din profitul total realizat de compania mamă).

Referitor la paragraful 5 al acestui articol, menținerea unui loc fix de desfășurare a activității numai în scopul achiziționării de mărfuri și bunuri pentru întreprindere nu constituie sediu permanent. Prin urmare, veniturile și cheltuielile efectuate în acest scop de sediul permanent (care desfășoară și o altă activitate economică), nu vor fi luate în considerare la determinarea profitului impozabil.

Când o întreprindere a unui stat contractant (R) desfășoară o afacere în celălalt stat contractant (S), autoritățile celui de al doilea stat trebuie să își pună două întrebări înainte de a impozita profiturile acelei întreprinderi: prima întrebare este dacă întreprinderea are un sediu permanent, și dacă răspunsul este afirmativ, a doua întrebare este care din profituri, dacă există, vor fi impozitate.

Spre exemplu: o companie a unui stat contractant (R) își înființează un sediu permanent în celălalt stat contractant (S) prin care desfășoară anumite activități, dar în același timp vinde diferite bunuri în celălalt stat contractant (S) prin agenți independenți. În această situație, în statul sursă (S) se va impozita numai profitul realizat de sediul permanent, ignorând veniturile realizate de companie din vânzarea prin agenți independenți.

În practică se întâlnesc situații în care, datorită fiscalității mai mari în statul în care se află sediul permanent față de statul de rezidență al întreprinderii, profitul este transferat de la sediul permanent la întreprindere prin diverse mijloace, și anume: prin suportarea unei părți exagerat de mari a cheltuielilor generale ale întreprinderii, prin plata unor redevențe către întreprindere pentru utilizarea unor brevete, mărci de fabrică, know-how aparținând acesteia, prin practicarea în relațiile cu întreprinderea a unor prețuri, tarife, dobânzi, comisioane vizibil mai mari față de cele uzuale pe piața respectivă etc.

Pentru a se evita astfel de tentative de evaziune fiscală, în unele convenții încheiate de țara noastră (spre exemplu cu Indonezia) au fost definite exact relațiile dintre întreprindere și sediul permanent, astfel: „când o întreprindere a unui stat contractant își desfășoară activitatea de afaceri în celălalt stat contractant, printr-un sediu permanent situat acolo, se atribuie acelui sediu permanent profiturile pe care le-ar fi putut realiza dacă ar fi constituit o întreprindere distinctă și separată, exercitând activități identice sau similare în condiții identice sau similare. La determinarea profiturilor unui sediu permanent sunt admise la scădere, cheltuielile efectuate pentru scopurile urmărite de activitatea de afaceri a sediului permanent, inclusiv cheltuielile de conducere și cheltuielile generale de administrare efectuate, indiferent dacă acestea s-au efectuat în statul în care se află sediul permanent sau în altă parte. Totuși nici o astfel de deducere nu se va acorda în legătură cu sumele plătite de sediul permanent (pentru alte motive decât pentru rambursarea cheltuielilor efective) sediului central al întreprinderii sau oricăror alte sedii ale acesteia, sub formă de redevențe, onorarii sau alte plăți similare pentru folosirea patentelor sau a altor drepturi ori cu titlu de comision, pentru anumite servicii efectuate sau pentru o activitate de conducere sau, cu excepția cazului unei întreprinderi bancare, sub formă de dobânzi la sume împrumutate sediului permanent.”

De la regimul de impozitare a profitului aferent unui sediu permanent, menționat mai sus, face excepție convenția încheiată de țara noastră cu Turcia, în care se prevede că: „beneficiile unei societăți a unui stat contractant (R) care desfășoară activități în celălalt stat contractant (S) printr-un sediu permanent situat acolo, după ce au fost impozitate în conformitate cu acest articol, pot fi impozitate în statul (S) în care este situat sediul permanent asupra sumei rămase și în conformitate cu legislația fiscală a acelui stat, însă impozitul astfel stabilit nu va depăși 15 la sută.”

Impozitul românesc vizat de acest articol este impozitul pe profit reglementat prin Ordonanța Guvernului 70/1994 republicată* cu modificările și completările ulterioare, în care se precizează că: „sunt cheltuieli nedeductibile cheltuielile de conducere și cheltuielile de administrare înregistrate de un sediu permanent care aparține unei persoane fizice sau juridice străine, indiferent că s-au efectuat în sta-

* L. 105/1997, O.U.G. 31/1997, O.G. 68/1997, O.G. 70/1997, O.U.G. 83/1997, O.U.G. 92/1997, O.G. 40/1998, L. 73/1998, L. 106/1998, L. 249/1998, O.U.G. 47/1999, H.G. 304/1999, O.U.G. 127/1999, O.U.G. 217/1999, O.U.G. 6/2000, L. 76/2000, H.G. 326/2000, H.G. 402/2000, O.U.G. 139/2000.

tul în care se află sediul permanent sau în altă parte, care depășesc 10% din salariile impozabile ale sediului permanent în România.”

În același act normativ se mai specifică: „pentru reflectarea reală a profitului impozabil al sediului permanent se scad numai cheltuielile aferente realizării veniturilor acestuia. La calculul profitului impozabil vor fi avute în vedere următoarele reguli:

a) relația dintre o societate comercială străină și sediul permanent al acesteia nu poate fi stabilită juridic prin convenții (contracte). În consecință, operațiunile la care acestea participă nu generează profit, iar ca urmare a derulării acestor operațiuni sediul permanent nu înregistrează pierdere;

b) tot ceea ce nu reprezintă cheltuieli sau venituri la societatea comercială străină nu poate fi cheltuielă sau venit al sediului permanent;

c) circulația bunurilor și a finanțărilor între acestea, precum și cedarea bunurilor mobile și imobile nu duc la realizarea de profituri sau de pierderi.”

Având în vedere faptul că activitatea întreprinderilor de transport constă în deplasarea mărfurilor și persoanelor între diferite puncte geografice situate pe teritoriile mai multor state, este dificilă repartizarea profitului realizat între statul de rezidență al întreprinderii de transport și statele în care se află situate porturile, aeroporturile, stațiile de cale ferată și alte puncte de îmbarcare (încărcare) și respectiv de debarcare (descărcare) a mărfurilor și pasagerilor. Aceasta cu atât mai mult cu cât prestația de transport internațional se realizează și cu concursul serviciilor locale aflate în statele tranzitate (pentru aprovizionare cu combustibil, controlul circulației, informații meteorologice etc.).

În cadrul articolului 8 din Convenția Model O.E.C.D. se tratează separat profitul realizat de aceste întreprinderi, astfel:

„1. Profiturile obținute din operarea de nave sau aeronave în traficul internațional sunt impozabile numai în statul contractant în care își are locul managementului efectiv al întreprinderii (locul conducerii efective).

2. Profiturile obținute din exploatarea vapoarelor angajate în transportul pe căile navigabile interne sunt impozabile numai în statul contractant în care își are locul managementului efectiv al întreprinderii (locul conducerii efective).

3. Dacă locul conducerii efective a unei întreprinderi de transport naval sau a unei întreprinderi de transport pe căile navigabile interne se află la bordul unei nave sau vapor, atunci acesta se consideră a fi situat în statul contractant în care se află portul de înregistrare a navei sau vaporului, sau, dacă nu există un astfel de port, în statul contractant al cărui rezident este operatorul navei sau vaporului.

4. Prevederile paragrafului 1 se aplică și profiturilor obținute din participarea la un pool (cartel), la un joint venture sau la o agenție de operare internațională.”

După cum se observă, în cazul profitului obținut de întreprinderile de transport nu se mai ține cont de sursa acestuia, impozitarea realizându-se în statul în care se află locul conducerii efective.

Spre exemplu: firma TAROM vinde printr-un agent, în Elveția, bilete de călătorie. În acest caz, dreptul de impozitare a veniturilor obținute revine statului român, deoarece în România se află sediul conducerii efective.

Acest articol se referă nu numai la profiturile obținute din transportul propriu-zis de bunuri și persoane, ci și la profiturile obținute din activitățile adiacente transportului cum sunt transportul pasagerilor cu autobuzul de la aeroport până în oraș, activitatea de reclamă comercială, transportul de bunuri cu camioane de la un

depozit la un port sau aeroport, cazarea pasagerilor pe timpul nopții la un hotel, dacă acest serviciu este inclus în costul biletului etc.

Obiectul paragrafului 2 al acestui articol este de a asigura același tratament transportului pe râuri, canale și lacuri ca și cel aplicat transportului naval și aerian în traficul internațional.

În categoria profiturilor realizate din exploatarea vapoarelor sunt incluse în special profiturile realizate din transporturile de mărfuri și călători. În subsidiar, pot fi incluse în această categorie și profiturile rezultate din închirierea de către companiile de transport a vapoarelor și respectiv aeronavelor.

Trebuie precizat că statul în care se află sediul conducerii efective a întreprinderilor de transporturi internaționale are dreptul să impună nu numai profiturile întreprinderilor respective, ci și câștigurile obținute din înstrăinarea navelor sau aeronavelor exploatate în trafic internațional, a vapoarelor angajate în transportul pe ape interioare sau a proprietăților mobiliare necesare exploatării unor asemenea nave, aeronave sau vapoare, precum și capitalul constituit din nave și aeronave, exploatate în trafic internațional, și vapoare angajate în transport pe ape interioare, și din proprietățile mobiliare care țin de exploatarea unor asemenea nave, aeronave și vapoare.

În majoritatea convențiilor fiscale încheiate de România s-a adoptat criteriul rezidenței, dreptul de impunere a profitului obținut de întreprinderile de transport internațional revenind statului în care se află locul conducerii efective. Acest criteriu a fost extins de la întreprinderile de transport naval și aerian și la profitul obținut de întreprinderile de transport feroviar și rutier.

În convențiile încheiate de țara noastră cu unele țări ca Pakistan, Canada, Spania, Tunisia etc., prin derogare de la principiul menționat mai sus, beneficiile provenite din exploatarea navelor, aeronavelor sau a vehiculelor rutiere folosite în principal pentru transportul pasagerilor sau al mărfurilor exclusiv între puncte situate într-un stat contractant, sunt impozabile în acest stat (respectiv în statul sursă).

O altă derogare este cuprinsă în convențiile încheiate de România cu Sri Lanka și India, în care se prevede că profiturile obținute din exploatarea navelor în trafic internațional pot fi impozitate în anumite limite, și în statul contractant în care se desfășoară o astfel de activitate. Această limită este în procent de 2% în convenția încheiată cu India, și de 2,5% în convenția încheiată cu Sri Lanka, care se aplică asupra veniturilor obținute din transportul pasagerilor, al poștei, al animalelor și al produselor încărcate în acel stat.

Un caz aparte îl constituie modul de impozitare a profitului realizat de întreprinderile asociate, care este tratat în cadrul articolului 9 din Convenția Model O.E.C.D., astfel:

„1. În cazul în care:

a) o întreprindere a unui stat contractant participă direct sau indirect, la conducerea, controlul sau la capitalul unei întreprinderi din celălalt stat contractant; sau

b) aceleași persoane participă direct sau indirect, la conducerea, controlul sau la capitalul unei întreprinderi a unui stat contractant sau al unei întreprinderi din celălalt stat contractant și,

în ambele cazuri, cele două întreprinderi sunt legate în relațiile lor comerciale sau financiare prin condiții acceptate sau impuse, care diferă de cele care ar fi fost stabilite între întreprinderi independente, atunci profiturile care, fără aceste

condiții, ar fi fost obținute de una dintre întreprinderi, dar nu au putut fi obținute în fapt datorită acestor condiții, pot fi incluse în profiturile acelei întreprinderi și impozitate în consecință.

2. Când un stat contractant include în profiturile unei întreprinderi aparținând aceluiași stat – și impozitează – profiturile pentru care o întreprindere a celui alt stat contractant a fost supusă impozitării în acel celălalt stat, și când profiturile incluse în acest mod ar fi revenit întreprinderii primului stat menționat, dacă condițiile stabilite între cele două întreprinderi ar fi fost cele existente între două întreprinderi independente, atunci celălalt stat va efectua ajustarea corespunzătoare a impozitului stabilit asupra acestor profituri. Pentru determinarea acestor ajustări se ține seama de celelalte prevederi ale prezentei convenții și, dacă este necesar, autoritățile competente din statele contractante se vor consulta reciproc.”

În primul paragraf al acestui articol se menționează că autoritățile fiscale ale statului contractant pot, în scopul stabilirii obligațiilor de impunere ale întreprinderilor asociate, să recalculeze profitul întreprinderii în cazul în care, ca rezultat al relației speciale dintre cele două întreprinderi, acesta nu este real. Nu este autorizată revizuirea profitului întreprinderilor asociate, dacă tranzacția între aceste întreprinderi a avut loc în termenii normali ai valorii de piață.

După cum se observă, la pct. 1 lit. a) sunt tratate relațiile dintre compania mamă și compania fiică, iar la pct. 1 lit. b) sunt tratate relațiile dintre două companii surori.

Revizuirea tranzacțiilor dintre întreprinderile asociate în situația prezentată la paragraful 1, poate duce la o dublă impozitare dacă, întreprinderea statului A ale cărei profituri sunt revizuite, va fi supusă unui impozit pe profitul care a fost deja supus impozitării la întreprinderea asociată din statul B. Paragraful 2 menționează că în aceste circumstanțe, statul B ar trebui să facă ajustările corespunzătoare pentru a evita dubla impunere.

În unele convenții fiscale încheiate de România nu este prezent punctul 2 al acestui articol, și prin urmare, numai statul prejudiciat va avea dreptul de a corecta profitul artificial diminuat, și de a-l impune în mod corespunzător.

De asemenea, în unele convenții (Canada și Elveția) este menționat un termen de prescripție în cadrul căruia se pot modifica profiturile unei întreprinderi.

În legislația română, referitor la acest aspect, se menționează:

„În vederea determinării obligațiilor fiscale, organele fiscale au dreptul de a controla și:

- a) operațiunile care au ca scop evitarea sau diminuarea plății impozitelor;
- b) operațiunile efectuate în numele contribuabilului, dar în favoarea asociaților, acționarilor sau persoanelor ce acționează în numele acestora;
- c) datoriile asumate de contribuabili în contul unor împrumuturi făcute sau garantate de acționari, asociați sau de persoanele ce acționează în numele acestora, în vederea reflectării reale a operațiunii;
- d) distribuirea, împărțirea, alocarea veniturilor, deducerile, creditele sau reducerile între doi sau mai mulți contribuabili, sau acele operațiuni controlate, direct sau indirect, de persoane care au interese comune, în scopul prevenirii evaziunii fiscale și pentru reflectarea reală a operațiunilor.

Autoritățile fiscale din România pot, în scopul calculării obligațiilor fiscale ale întreprinderilor asociate, să reconsidere evidențele întreprinderii din România, în scopul examinării fiscale, dacă, drept urmare a relațiilor speciale dintre întreprinderea asociată română și cea străină, aceste evidențe nu reflectă profiturile reale

impozabile ce provin din România. Această reconsiderare a evidențelor întreprinderilor asociate nu este autorizată, dacă tranzacțiile dintre asemenea întreprinderi au loc în termenii comerciali de piață liberă, respectiv ca tranzacții între întreprinderi independente.

Atunci când România include în profiturile unei întreprinderi înregistrate în România – și impune în consecință – profiturile unei întreprinderi rezidente în alt stat, care a fost supusă impunerii în statul său de rezidență, și profiturile astfel incluse sunt profituri care ar fi revenit întreprinderii din România dacă cele două întreprinderi ar fi fost întreprinderi independente, statul de rezidență al întreprinderii asociate străine va proceda la modificarea corespunzătoare a sumei impozitului stabilit asupra acelor profituri.

Reconsiderarea evidențelor care privesc profiturile incluse ca urmare a aplicării principiilor pieței libere între întreprinderi asociate presupune, în mod obligatoriu, ca aceasta să se facă și în statul în care aceste profituri au fost impozitate inițial, evitându-se în acest fel o dublă impunere.”

Exemplu:

O firmă din statul A, întreține în statul B un loc de producție (sediul permanent). Firma principală din statul A (unde se aplică un impozit asupra dobânzilor în procent de 45%), creditează locul de producție din statul B cu de trei ori capitalul care în mod normal ar fi necesar desfășurării activității. În statul B se aplică un impozit pe profit în procent de 25%.

Conform art. 10, par. 4 din Convenția de evitare a dublei impuneri, dobânzile nu se impozitează atunci când beneficiarul dobânzilor, rezident al unui stat contractant, are în celălalt stat contractant din care provin dobânzile, un sediu permanent, și creanța pentru care se plătesc dobânzile aparține efectiv aceluși sediu permanent. În acest caz se aplică prevederile art. 7 referitoare la impunerea profitului din activitatea economică.

Prin urmare, creditarea sediului permanent cu un capital de trei ori mai mare decât capitalul necesar, are scopul de a supune dobânzile aferente disponibilităților la vedere, unui impozit pe profit în statul B (25%), și nu unui impozit pe dobânzi în statul A (45%).

În acest caz, dobânzile aferente disponibilităților la vedere primite de sediul permanent din statul B, îi vor fi atribuite numai în măsura în care sunt necesare desfășurării activității, diferența fiind impozitată în statul A.

PREMISELE AUDITULUI FINANCIAR DE PERFORMANȚĂ CA O MANIFESTARE A PROFESIEI LIBERE

Asist. univ. drd. **Anca-Mădălina BOGDAN**

Într-o economie de piață, principalii participanți în procesul economic sunt agenții economici, iar evoluția acestora trebuie să se realizeze în limitele cadrului legal stabilit de stat. Statul prin organismele sale veghează asupra desfășurării activităților economice, le guvernează și le corectează abaterile.

Conducerea unității realizează procesele de cunoaștere, acțiune, perfecționare, organizare, previziune, comandă și control, pentru a rezulta o informație reală și de calitate a activităților manageriale.

Controlul ca o formă de cunoaștere a realității patrimoniale într-o economie de piață, are în vedere trei poziții de interese economico-financiare:

- interesele agenților economici, pentru obținerea unui profit real;
- interesele terților pentru veridicitatea actelor întocmite de agenții economici și realitatea informațiilor primite de la aceștia;
- interesele statului bazate pe raportarea și impozitarea reală a rezultatelor activității agenților economici.

Prin activitățile de audit, conducerea unităților economice nu urmărește doar depistarea și corectarea deficiențelor, ci și colectarea de informații oportune și reale, care să asigure un management de calitate, eficient și previzional. Cunoașterea asigurată prin actele de audit se bazează pe analiza riguroasă a realității în vederea sesizării și remedierii eventualelor deficiențe.

Practica de audit a dovedit necesitatea obiectivă a realizării acestor lucrări care au drept scop:

- îmbunătățirea disciplinei și a muncii în toate sferele de activitate;
- instaurarea unui climat de ordine și colaborare în cadrul tuturor compartimentelor unității;
- gestionarea judicioasă a bunurilor materiale și bănești;
- respectarea și aplicarea fermă și intransigentă a legislației țării;
- organizarea și conducerea științifică a întregii activități sociale și economice, respectându-se programele de dezvoltare;
- buna desfășurare a procesului de transformare a deciziei în acțiune și acțiunii în rezultate cât mai eficiente.

Pentru desfășurarea unei misiuni de audit, sunt necesare răspunsurile la două întrebări:

1. Puterea de control a conducerii și a consiliului administrativ, sunt puncte slabe sau puncte forte?
2. Există sau nu o lipsă la nivelul sistemelor competente de informare a conducerii?

Pentru realizarea obiectivelor propuse prin obiectul de activitate al societății și obținerea de profit, conducerea societății trebuie să evalueze posibilele eșecuri și probleme care se răsfrâng asupra tuturor sferelor de activitate ale acesteia. Ca să se poată realiza aceste deziderate, managementul trebuie să identifice riscurile prin implementarea unor măsuri preventive de detectare, diminuare și chiar eliminare a

riscurilor. Pentru aceasta, la nivel managerial, vor trebui luate măsuri de planificare și stabilire a unor sisteme de control intern global, respectiv audit intern.

Aceste sisteme de control intern și audit intern, pentru a fi eficiente, trebuie să cuprindă următoarele aspecte:

- siguranța și integritatea informațiilor;
- aderarea la politici, proceduri și regulamente proprii;
- păstrarea în siguranță a activelor fizice;
- utilizarea eficientă a resurselor;
- realizarea obiectivelor și scopurilor stabilite cu riscuri minime.

Prima responsabilitate pentru eliminarea riscurilor aparține managerului și a consiliului de administrație prin urmărirea și coordonarea sistemelor de control preventiv în toate domeniile de activitate, precum și de a elimina riscul identificat și a crea o modalitate de lucru prin care acesta să nu mai reapară.

Pentru a se realiza o misiune de audit de performanță, persoanele care o realizează nu trebuie să aibă nici o legătură cu compartimentul revizuit. O asemenea categorie de persoane într-o unitate este aceea de auditori interni, care operează în cadrul unui compartiment independent de evaluare și control, reprezentând un ajutor pentru un management eficient și sigur.

O parte importantă a activității de audit este aceea de identificare a obiectivelor conducerii, de exemplu:

– furnizorii de stocuri, consumabile, active imobilizate, pe ce criterii sunt aleși de către conducerea unității? Pe criteriile prețului minim, distanței minime, eficiență, firmă sau calitate.

– clienții pe ce criterii sunt aleși de către conducerea unității? Pe criterii de fidelitate, angajare de lucrări mari, achitarea oneroasă și rapidă a lucrărilor, sau pentru asigurarea rulajelor în orice condiții.

Pentru aceste alegeri pot exista puncte de vedere diferite între manageri și auditori, dar care pot fi argumentate. Oricare ar fi punctele de vedere, auditorul trebuie să înțeleagă de fapt că poziția conducerii este adoptată pentru a se înregistra activități de succes.

Există următoarele tipuri de obiective fundamentale care sunt urmărite în cadrul unei misiuni de audit de performanță:

- autorizarea care urmărește asigurarea tuturor decidenților că în unitate au avut loc doar evenimentele și tranzacțiile autorizate;

- justificarea și evaluarea este necesară pentru asigurarea existenței și valorii activelor înregistrate și a faptului că societatea operează în conformitate cu politicile, procedurile și metodele definite de conducere;

- conformitatea prin care se asigură înregistrarea corectă a informațiilor contabile și de altă natură în conformitate cu practica și principiile universal acceptate, precum și cu legislația în vigoare;

- arhivarea și păstrarea informațiilor, precum și securitatea acestora în timpul impus de lege;

- supervizarea, prin care orice control trebuie să asigure supervizarea persoanelor oficial responsabile de tranzacțiile zilnice și înregistrarea acestora, cu alte cuvinte un control exigent asupra calității înregistrărilor și operațiunilor zilnice.

După identificarea obiectivelor, dosarul de audit trebuie să conțină o documentație formală legată de definirea obiectivelor de control, deoarece acestea prezintă baza procesului de auditare ce se află în derulare.

La sfârșitul etapei de stabilire a conformității controalelor anterioare, auditorul trebuie să:

– identifice și să fie de acord cu obiectivele conducerii în ceea ce privește controlul;

– să se documenteze și să se asigure că obiectivele conducerii sunt posibil de atins;

– să rezolve oricare diferențe între evaluarea personală a obiectivelor de control ale sistemului și cele ce au fost identificate de conducere.

Furnizarea unui punct de vedere independent despre gradul de adecvare al controalelor interne reprezintă rolul auditorului intern sau al compartimentului de audit intern, acolo unde este cazul și care furnizează servicii eficiente și corecte cu costuri minime.

Conform Ordonanței de Urgență a Guvernului nr. 75/01.06.1999, auditul financiar intern este format din două componente esențiale, și anume controlul de conformitate și controlul de performanță (oportunitate).

Controlul de conformitate verifică operațiunile financiare și decizia managerială în legătură cu legalitatea, regularitatea și încadrarea operațiunilor în plafoanele valorice aprobate, iar controlul de performanță are rolul de a cuantifica modul în care s-a luat decizia managerială, evaluând sistemul de luare a deciziei, precum și costul, impactul, eficacitatea, economicitatea și efectivitatea deciziei.

Verificarea performanței se referă la:

- sistemul de comunicare;
- atmosfera profesională și socială în sistem;
- gradul de convergență al deciziilor în sistem;
- modul de selectare și promovare a personalului;
- strategiile proprii pe termen, scurt, mediu și lung pentru perfecționarea sistemului.

BIBLIOGRAFIE

- Revista „Finanțe, credit, contabilitate” – Colecția 1997-2000.
- Revista „Tribuna Economică” – Colecția 1997-2000.

ASPECTE ALE DEZVOLTĂRII REGIONALE ȘI RURALE ÎN ROMÂNIA

Lector univ. drd. **Mihaela GALICEANU**

Economia românească parcurge un amplu proces de restructurare, care include și aspecte teritoriale ale fenomenelor economice și sociale și care fac necesară fundamentarea unei politici regionale, ca principală componentă a politicii economice naționale.

Economia regională în țara noastră, componentă a economiei naționale, evoluează de la un sistem extrem de centralizat, dominat de proprietatea de stat, spre o economie de piață, bazată pe proprietatea privată. Procesul de descentralizare și trecere la economia de piață, s-a realizat fără să se țină seama de calitatea mediului înconjurător, a bogățiilor naturale (îndeosebi apa), de prețul pământului în tranzacțiile dintre unitățile de stat. Aceste aspecte au condus la utilizarea necorespunzătoare a teritoriului, la crearea unor mari decalaje economice și sociale între spațiul rural și urban.

Dezvoltarea rurală, devine în prezent, una din cele mai complexe probleme de contemporaneitate, datorită faptului că, pe de o parte, presupune realizarea unui echilibru între cerința de conservare a spațiului rural economic, ecologic, social și cultural de la țară și, pe de altă parte, tendința de modernizare a vieții rurale. Din acest motiv se impune schimbarea mentalității politice și economice cu privire la locul și rolul ruralului în societatea și economia românească.

Primii pași în această direcție, s-au făcut prin adoptarea Legii 151/1998 privind dezvoltarea rurală, prin care s-a introdus o nouă unitate teritorială de referință pentru evidențele statistice și anume „regiunile”, constituite fiecare din 4-7 județe. De asemenea, prin această lege s-au stabilit principalele obiective de dezvoltare regională și anume:

- a) micșorarea decalajelor dintre regiuni și prevenirea creșterii în continuare a acestor decalaje;
- b) satisfacerea criteriilor impuse de U.E. pentru aderare;
- c) coordonarea politicii de dezvoltare regională cu politicile sectorale;
- d) stimularea cooperării interregionale, atât în interiorul țării, cât și cu regiunile U.E.;

Următorul pas, în această direcție, a fost elaborarea Planului Național de Dezvoltare care a fost corelat cu planurile de dezvoltare regionale ale celor opt regiuni statistice ale României (Nord-Est, Sud-Est, Sud, Sud-Vest, Vest, Nord-Vest, Centru și București).

Între cele 8 regiuni ale României există însemnate decalaje economice, sociale și culturale care își au justificarea în specificul geografic, istoric, cultural și de mediu din fiecare zonă.

Aceste aspecte încercăm să le surprindem în continuare, având în vedere principalele elemente care influențează gradul de dezvoltare al regiunilor.

1. Situația demografică și de ocupare a forței de muncă în spațiul rural

Datele din Anuarul Statistic al României din 1998 evidențiază faptul că din totalul populației României de 22,5 milioane locuitori, 10,14 milioane trăiesc în mediu rural (comune și sate). Între anii 1966 și 1997 populația rurală din România a scăzut cu 16%, pe când numărul populației urbane a crescut cu 70%. În multe județe din țară a avut loc o creștere a populației rurale, îndeosebi după anul 1996, când reîntoarcerea la țară a devenit un fenomen caracteristic ca urmare a reducerii numărului locurilor de muncă la orașe. În mai multe regiuni, îndeosebi regiunile Nord-Est, Sud-Est și Centrală, ponderea femeilor tinere având vârsta cuprinsă între 20 – 39 ani a scăzut la 43-46% (ca o consecință a emigrării), ceea ce afectează viața socială a zonei respective. De asemenea, se manifestă un proces de scădere continuă a natalității, ce conduce la îmbătrânirea populației, cea mai afectată fiind regiunea Sud-Vest (Dolj, Gorj, Olt, Mehedinți și Vâlcea). Mai mult de două treimi din gospodăriile rurale sunt conduse de către vârstnici de peste 50 de ani, ei sunt proprietarii terenurilor, procentul celor tineri sub 35 de ani printre proprietarii de pământ este în medie de 13% (sursa: Anuarul Statistic al României, 1998).

Rata șomajului în mediul rural are cea mai mare pondere la grupa de vârstă 15-24 ani (vezi tabelul nr. 1) ceea ce subliniază faptul că ocuparea tineretului rural este o problemă delicată care nu este rezolvată nici în mediul urban, unde rata șomajului la aceeași categorie de vârstă este de 27,3%. Trebuie adoptate politici raționale, la nivel macroeconomic, de ocupare a forței de muncă în spațiul rural.

Tabelul nr. 1

Rata șomajului în primul trimestru al anului 1998 (%)

Grupe de vârste	Mediu rural	Mediu urban
15-24	15,4	27,3
25-34	6,8	9,2
35-49	3,7	6,3
> 49	0,4	3,6
Total	5,0	9,6

Sursa: AMIGO 1998, CNS

Procentul populației ocupate în agricultură, precum și situația ocupării pe ramuri ale economiei naționale a celor ce trăiesc la sate diferă foarte mult de la o regiune la alta (vezi tabelul nr. 2).

Tabelul nr. 2

Ponderea celor ocupați în agricultură față de totalul populației ocupată și repartizarea celor ocupați din mediul rural pe ramuri (1997)

Regiuni	Ocupați în agricultură		Ponderea celor ocupați pe ramuri din mediul rural		
	Număr (mii)	Pondere (%)	Agricultură (%)	Industrie Construcții (%)	Servicii (%)
1	2	3	4	5	6
1. Nord-Est	658,1	45,6	78,9	10,8	10,3
Sud-Est	461,6	40,0	74,6	12,8	12,6
Sud	595,8	43,0	64,4	21,2	14,4

1	2	3	4	5	6
Sud-Vest	453,3	45,2	75,2	12,6	12,2
Vest	881,4	31,1	67,9	14,0	18,1
Nord-Vest	1173,9	42,0	68,2	16,9	14,9
Centru	1115,1	29,7	59,1	24,0	16,9
București	866,8	6,3	30,3	39,2	30,5
România	3322,1	36,8	69,8	16,7	13,5

Sursa: Anuarul Statistic al României 1998, CNS

Datele din tabelul nr. 2 scot în evidență faptul că regiunile cu o pondere ridicată a populației ocupate în agricultură sunt: Nord-Est (45,6), Sud-Vest (45,2), ultimul loc fiind ocupat de regiunea București (6,3%).

2. Situația ramurilor agricole

Agricultura țării noastre dispune de resurse naturale însemnate: 9325 mii ha teren arabil (63% din totalul suprafeței agricole), 518 mii ha plantații, vii și livezi (4%), 4904 mii ha pajiște naturală (33%). Pe locuitor revine, în medie, 0,65 ha suprafață agricolă, respectiv 0,41 ha teren arabil. În privința dotării cu fond funciar există deosebiri regionale însemnate (vezi tabelul nr. 3).

Tabelul nr. 3

Dotarea cu fond funciar (ha), 1996

Regiuni	Suprafața agricolă / locuitor	Suprafața agricolă / lucrător în agricultură
1. Nord-Est	0,56	3,30
Sud-Est	0,79	5,08
Sud	0,70	4,23
Sud-Vest	0,75	4,11
Vest	0,94	7,12
Nord-Vest	0,72	4,37
Centru	0,72	5,89
București	0,05	2,28
România	0,65	4,55

Sursa: Calculat pe baza datelor din Anuarul Statistic al României 1998

Se observă, din datele tabelului nr. 3, că pe primul loc se află regiunea de Vest a României cu 0,94 ha suprafață agricolă pe locuitor și 7,12 ha suprafață agricolă/lucrător în agricultură, iar pe ultimul loc, exceptând regiunea București, se află regiunea Nord-Est cu 0,56 ha/locuitor, respectiv 3,30 ha/lucrător în agricultură.

Remarcăm faptul că pământul are o calitate necorespunzătoare în multe locuri, deci este nevoie de o susținută muncă de ameliorare. Numai 25% din terenul agricol are într-adevăr potențial bun de producție.

Structura producției agricole vegetale prezintă diferențe regionale însemnate: 46% din cereale și din struguri, precum și 65,3% din semințele oleaginoase sunt produse în regiuni din Sud și sud-est, pe când mai mult de jumătate din producția de cartofi este realizată în regiunile de nord-est și centru.

Deși țara noastră are o capacitate însemnată de irigații (aproximativ 30% din terenurile agricole ar putea fi irigate) totuși doar 8-25% dintre acestea se folosesc.

Desființarea C.A.P.-urilor după 1989 a fărâmițat marile suprafețe agricole împreună cu baza lor materială, iar gospodăriile individuale țărănești, ca urmare a unor dotări necorespunzătoare, au realizat producții agricole destul de scăzute. Cu toate acestea în România postdecembristă, spre deosebire de țările vecine, nu a avut loc o scădere considerabilă a producției agricole, numai că menținerea ei la un astfel de nivel a necesitat cheltuieli bugetare substanțiale.

3. Activități economice neagricole în spațiul rural

Pe lângă activitățile agricole, populația rurală are și alte îndeletniciri economice, cu o pondere destul de redusă. Exceptând mineritul și industria energetică, activitatea neagrícola se desfășoară în cea mai mare parte în întreprinderi mici și mijlocii. Astfel din totalul de 661.657 I.M.M.-uri care funcționau în 1997 în România, doar 17% funcționau în mediul rural. Venitul scăzut al celor din mediul rural, provenit mai ales din valorificarea produselor agricole, nu asigură condiții favorabile pentru dezvoltarea sectorului privat. De aceea, încurajarea creării unor întreprinderi pentru colectarea și prelucrarea produselor agricole în mediu rural, ar conduce la extinderea serviciilor către populație și atragerea populației neocupate de la sate.

Un început bun îl constituie dezvoltarea turismului rural și agroturismului, care poate completa baza de venituri pentru gospodăriile din mediul rural și aceasta pentru faptul că importante zone rurale din România au valori naturale și culturale ce pot fi integrate în turismul național și internațional. S-au înființat în acest sens organizații civice și asociații profesionale care servesc la dezvoltarea turismului rural. Conform datelor oferite de aceste organisme, la nivelul anului 1997 aproximativ 2000 de gospodării sătești au folosit turismul rural ca pe o afacere. Iese în evidență, din acest punct de vedere regiunea Centrală (615 gospodării), regiunea Nord-Vest (407 gospodării).

4. Situația infrastructurii în mediul rural

Spațiul rural românesc deține 46,9% din totalul fondului de locuințe pe țară, iar dinamica construcțiilor de locuințe în localitățile rurale după '90, a depășit ritmul construirii locuințelor la oraș. Există însă diferențe notabile pe regiuni privind dimensiunea acestora. Menționăm și gradul scăzut de confort al acestora în mediul rural (alimentare cu apă, gaze etc.). De asemenea, situația transporturilor, a poștei, a telecomunicațiilor este mult inferioară celei din mediul urban. Datele din tabelul nr. 4 evidențiază cele menționate mai sus și, în plus, reliefează discrepanțele, uneori uriașe, care există între regiunile țării în ceea ce privește: numărul locuințelor, rata mortalității infantile, ponderea populației fără instalație de electricitate și fără acces la instalații de apă, populație ce revine la un medic, indicele educației.

Situția infrastructurii pe regiuni

Regiuni	Nr. locuințe terminate în 1998	Rata mortalității i infantile 1997 (1/1000)	Ponderea populației fără instalație de electricitate 1992 (%)	Ponderea populației fără acces la instalație de apă 1992 (%)	Populație ce revine la un medic 1997	Indicele educației* 1997
Nord-Est	6.914	26,3	3,5	59,2	680	0,845
Sud-Est	4.550	22,5	1,8	45,8	741	0,846
Sud	5.612	23,2	1,5	61,2	883	0,826
Sud-Vest	3.293	21,1	2,2	61,0	586	0,743
Vest	1.096	21,3	0,8	29,3	468	0,869
Nord-Vest	3.226	21,8	3,1	44,9	486	0,858
Centru	2.366	18,2	2,1	31,9	539	0,861
București	2.635	14,9	0,3	14,3	273	0,934
România	29.692	22,0	2,0	45,6	546	0,856

Sursa: Raportul național al dezvoltării umane 1999, p. 120, 123, 125, 137, 142

* 1/3 rata brută de cuprindere în învățământ + 2/3 gradul de alfabetizare

5. Probleme de mediu

O problemă durabilă a ruralului se poate realiza prin protecția resurselor naturale, ținând cont de faptul că România dispune de o bogată floră, faună, de o bogată rețea de apă și care trebuie protejate.

Carta verde – Dezvoltarea rurală în România (1998), elaborată pentru evaluarea mediului rural, a grupat spațiile rurale după starea lor ecologic în 3 categorii: bună, mijlocie și slabă. Conform acestuia din cele 2.686 de comune ale României, 117 se găsesc în zone foarte poluate, 1.333 în zone cu poluare medie iar 1.236 comune se află în zone nepoluate. Aceasta indică faptul că prin industrializarea excesivă urmată de nerespectarea tehnologiilor naționale de protecție a mediului, s-a ajuns la degradarea calității mediului rural, cu implicații dintre cele mai serioase asupra sănătății populației României.

Pornind de la dificultățile cu care se confruntă dezvoltarea regională și rurală în țara noastră și pentru a putea primi sprijin din fondurile oferite de Uniunea Europeană pentru preaderarea la aceasta, se impune elaborarea unei strategii de dezvoltare regională care să aibă la bază o evaluare corectă și științifică a potențialului economic, social și cultural al regiunilor țării.

Cele trei programe (SAPARD, ISPA și PHARE 2000) ale Uniunii Europene, elaborate cu scopul de a sprijini România, au menirea de a facilita preluarea și aplicarea în practică a cuceririlor comunitare (acquis-ul) să întărească verigile cele mai slabe ale vieții economico-sociale. Astfel:

- programul SAPARD (Program Special de Dezvoltare Agricolă Rurală pentru Aderare) sprijină dezvoltarea agriculturii și în general dezvoltarea rurală în vederea acomodării la preluarea și administrarea politicii agricole comune și de dezvoltare rurală a U.E.;

- programul IPSA (Instrument pentru Politica Structurală de Preaderare), finanțează dezvoltarea infrastructurii și ocrotirea mediului;

■ programul PHARE 2000, asigură baza materială a programelor care facilitează adaptarea cuceririlor comunitare, a acquis-ului, program de care beneficiază în prezent Polonia și Ungaria.

Toate acestea pregătesc integrarea țărilor candidate la Uniunea Europeană și totodată fac cunoscut sistemul de asistență al Uniunii, accelerând crearea sistemului instituțional care va asigura funcționarea sistemului de asistență și în țările aflate în faza de preaderare.

De aceea pentru a-și finaliza drumul către aderare în U.E., prin eforturi comune ale Guvernului și a altor structuri administrative. Trebuie puse în practică anumite politici de dezvoltare regională și rurală care vor asigura în timp micșorarea decalajelor între regiuni și funcționarea corespunzătoare a economiei de piață.

Ca principale politici de dezvoltare regională amintim:

1. Reducerea impactului restructurării întreprinderii de stat asupra tuturor regiunilor țării, posibil de realizat prin aplicarea următoarelor măsuri economice și anume:

a) dezvoltarea sectorului I.M.M.-urilor, ce poate fi considerată motorul dezvoltării economice regionale datorită potențialului său generator de noi locuri de muncă, de oportunitățile și mai ales stimularea localizării lor în spațiul rural;

b) îmbunătățirea infrastructurii turistice, deoarece turismul reprezintă o bună oportunitate pentru dezvoltarea inițiativelor private cât și pentru încurajarea tuturor formelor de turism la nivel național și internațional;

c) creșterea competitivității produselor agricole, specific fiecărei zone rurale și promovarea unor activități alternative în mediul rural. Această măsură este posibil de realizat prin îmbunătățirea sistemului de distribuție (colectarea produselor de la producător și transferul lor la locurile de desfacere) și prin creșterea calității produselor agricole obținute.

2. Calificarea și recalificarea forței de muncă, care vizează reintegrarea în piața muncii într-un timp cât mai scurt a celor disponibilizați, prin desfășurarea unor cursuri de pregătire în noi meserii solicitate în zonă și promovarea unor programe de instruire managerială pentru cei care vor să-și deschidă propria afacere.

3. Îmbunătățirea infrastructurii fizice, care presupune modernizarea celei existente și dezvoltarea alteia noi adaptate nevoilor de perspectivă ale fiecărei regiuni. Realizarea acestei măsuri se poate materializa prin:

a) stimularea parteneriatului între localități în vederea utilizării în comun a unor resurse;

b) îmbunătățirea stării drumurilor la nivelul fiecărei regiuni;

c) sprijinirea partenerilor regionali în elaborarea și prezentarea de materiale informaționale către potențiali investitori străini;

d) crearea unor infrastructurii adecvate atragerii investițiilor străine etc.

Opțiunea pentru soluționarea acestor politici de dezvoltare regională și rurală cât și a altor probleme cu care se confruntă economia românească, la începutul acestui mileniu, este desigur strâns legată de problema finanțării programului de ansamblu său și pe fiecare regiune în parte. De aceea România are nevoie de sprijin comunitar pentru atingerea obiectivelor planului de dezvoltare regională.

RAPORTURILE MANAGER-SUBORDONAȚI

Asist. univ. **Mihaela COCOȘILĂ**

Fiecare întreprindere, indiferent de forma juridică, dimensiune sau profit, este alcătuită dintr-un grup de oameni între care se stabilesc anumite legături în vederea realizării obiectivelor pentru care a fost înființată.

Majoritatea teoreticienilor managementului consideră că rolul esențial în conturarea comportamentului strategic al unei firme revine directorilor săi, în special persoanei cu funcția operativă cea mai înaltă.

Managerul este responsabil pentru realizarea misiunii și a obiectivelor fixate. Acestuia îi revine sarcina de a fixa standarde și de a da un exemplu pentru ceilalți salariați.

Managerii de succes pun mereu în discuție problema misiunii și a scopului organizației. Ei îndreaptă performanțele companiei, prin încurajarea relației dintre salariați și manager. Ei promovează creativitatea, colaborarea și oferă oamenilor posibilitatea de a se perfecționa.

Succesul unui manager, depinde de prestigiul și simpatia de care se bucură în fața oamenilor. Prestigiul se formează prin competență și ținută morală. Din cercetările întreprinse de specialiști s-a constatat că pentru realizarea unei bune comunicări în cadrul întreprinderilor nu sunt necesare întotdeauna instrumente cu tehnologie sofisticată, ci mai ales dorința și posibilitatea managerilor de a se angaja în discuție de la om la om. Comunicarea orală prezintă avantajul schimbării rapide de informații, iar întâlnirea directă cu managerul întreprinderii, poate crea subordonaților sentimentul că acesta apreciază munca și personalitatea lor.

Orice manager trebuie să aibă îndemânarea de a transmite cu competență mesaje orale și de a ști să asculte pentru a primi informații.

Pentru a conduce un grup, managerul trebuie să posede anumite deprinderi între care: îndemânări tehnice, discernământ (corelarea fenomenelor între ele), îndemânarea de a lucra cu oamenii, calitatea de a da soluții pentru rezolvarea unor probleme în favoarea întreprinderii etc.

Fiecărui manager îi este proprie o anumită manifestare a personalității sale, care se modelează în confruntarea permanentă cu membrii grupului condus. Raporturile manager subordonați trebuie să aibă un caracter constructiv, deoarece pe această bază se creează condițiile abordării deciziilor optime, iar succesul sau în-succesul acțiunilor întreprinse se răsfrâng atât asupra managerului cât și asupra grupului condus.

Relația dintre manager și membrii grupului influențează comportamentul și structura socio-afectivă a grupului.

Etica managerului generează o anumită imagine personală în fața angajaților, cât și o imagine a întreprinderii în fața partenerilor externi.

Organizarea muncii înseamnă și asigurarea unei discipline riguroase a muncii. Disciplina muncii se asigură prin conceperea și respectarea Regulamentului de organizare și funcționare a întreprinderii, Regulamentului de ordine interioară ce prevede modalitatea de angajare și promovare, programul de muncă etc., precum și promovarea muncii în echipă.

Managerului întreprinderii îi revine sarcina respectării riguroase a prevederilor legislației muncii, introducerii metodelor moderne de muncă, organizării activității, astfel ca fiecare salariat să muncească în specialitatea sa, să primească de lucru la timp, să fie asigurat cu materialele necesare. Indisciplina operează mai ales când salariații nu au de lucru. Salariații, la rândul lor, sunt obligați să înceapă lucrul la timp, să păstreze în condiții corespunzătoare dotarea tehnică primită, să respecte normele Regulamentului de organizare și funcționare, respectiv fișa postului propriu, ale Regulamentului de ordine interioară, normele generale acceptate de conviețuirea într-o comunitate umană.

Creativitatea, inovarea reprezintă azi o problemă cheie, situată înaintea productivității și rentabilității, deoarece din creativitate rezultă mai întâi productivitatea și din productivitate derivă rentabilitatea.

La nivelul întreprinderii contează foarte mult creativitatea tehnologică, creativitatea în concepția produsului și creativitatea în marketing.

Fiecare om, într-un anumit sens, este un creator, dar într-un grad diferit. La cei mai mulți creativitatea trebuie doar trezită.

Gândirea creatoare este stimulată de mediul înconjurător, mediul social, climatul de muncă.

Managerii trebuie să descopere aptitudini creatoare la ceilalți, să sprijine manifestarea aptitudinilor în cadrul firmei.

Prestigiul inovațional al firmei se poate realiza pe diferite căi și anume atragerea creatorilor, stimularea de către firmă a creativității.

Atragerea creatorilor se face prin recrutare și condiții foarte bune de plată.

Stimularea, dar și păstrarea creativității pot fi realizate prin: utilizarea de tehnici de stimulare a creativității, analize periodice, climat favorabil, schimburi de experiență, motivație materială și morală, acceptarea ideilor noi, propuneri, salarii corespunzătoare etc.

BIBLIOGRAFIE

- Băcanu B., *Management strategic*, Editura Teora.
- Dumbravă I., *Management general*, Editura Fundației România de Mâine.
- Constantinescu D., Tumbăr C., Criveanu I., *Managementul întreprinderii*, Editura Vlad & Vlad.

MANAGEMENTUL CALITĂȚII SERVICIILOR ECOLOGICE

Asist. univ. **Cristina BARBU**

Prin definiție, protecția mediului se bazează pe descoperirea cauzelor care îl afectează și evitarea acestora, reducerea consecințelor și eliminarea lor într-o proporție cât mai însemnată. În ultimă instanță, scopul principal al protecției mediului, este ocrotirea omului însuși, a vieții acestuia.

În România, una din marile realizări după revoluție a fost constituirea Ministerului Mediului, dintre ministerele de profil ale noii concepții macroeconomice.

Abordarea managerială pe bază de program înseamnă că de la nivel național, de la nivelul ministerului de profil la cel de întreprindere, să se definească strategia, politica, programul raporturilor față de mediul înconjurător.

Aceste activități ecologice nu sunt doar consumatoare de fonduri, ele sunt productive, fiind o sursă de venituri pe un termen mai îndepărtat și, în primul rând, ele sunt relevante pentru standardul de viață.

De exemplu: fabricația de echipament industrial și de materiale filtrante pentru protecția mediului, pentru depoluare.

Combaterea poluării nu se face prin sancțiuni economice, administrative sau pe principiul „cine poluează-plătește”! Fără îndoială, pârghia economică nu poate fi ocolită, ea este absolut necesară. Toate taxele care se percep la ora actuală: taxă de salubritate, taxe pentru cei care intră sau pleacă din țară, taxe pentru câinii de casă sunt încercări de colectare, de constituire a unor surse de finanțare, care nu pot rezolva problema de fond.

Experiența internațională a arătat ineficiența sistemului de protecție și dezvoltare a mediului, bazat exclusiv pe răspundere. Cea mai evoluată concepție privind protecția și dezvoltarea mediului este aceea care în centrul său pune baza economică, respectiv proprietatea, deoarece protejând proprietatea, ocrotim mediul, inclusiv omul. În această doctrină, mediul nu trebuie considerat, prin lege, proprietatea agenților economici, pentru a nu sugera ideea dreptului la poluare.

La noi în țară, trebuie în primul rând să aibă loc o schimbare de concepție, trebuie ca fiecare din noi să fie convins că de mediul în care trăim depinde nu numai dezvoltarea, dar și sănătatea generației actuale și a celor viitoare. Toate se concretizează și se urmăresc prin programe.

De exemplu, referindu-ne la Craiova, groapa de depozitare a gunoaielor a devenit un real pericol pentru pânza de apă freatică, problema reziduurilor, inclusiv a acelor menajere, a încetat de a mai fi o chestiune pur individuală, aceasta constituind un pericol public; descongestionarea orașului de traficul de mare tonaj necesită dezvoltarea și amenajarea șoselei de centură; nu există stații de epurare a apelor uzate; cimitirul Robănești s-a construit pe un teren unde pânza de apă freatică este la suprafață, alimentarea cu apă potabilă se face intermitent, oprindu-se noaptea și câteva ore și ziua, iar clorurarea în exces devine o pseudo-măsură față de infestarea posibilă. Toate acestea înseamnă confruntarea cu resurse aparent imposibil de asigurat, dar toate reprezintă motive pentru care în ultimii ani s-a înregistrat număr record de bolnavi de hepatită, de TBC, s-au răspândit bolile parazitare, trichineloză etc. Totodată spitalele și policlinicile întâmpină greutăți în

igienizare și salubritate. Deci, când spunem „program”, aceasta nu înseamnă alocări de la buget, ci ansambluri de acțiuni care, cel puțin 30%, să se autosustină economic-financiar, iar pe termen lung să fie profitabile. Pentru aceste programe managementul calității constituie „structura de rezistență”, cea care le oferă aplicabilitate maximă și viabilitate.

Ne aflăm încă în condițiile unei mentalități bolnave, dobândită ani în șir, pornim încă de la ideea că suntem o țară bogată și considerăm în continuare că protecția mediului nu ne privește, că ea aparține altora. Din cauza acestei mentalități în țara noastră au loc în continuare dezastre ecologice.

De exemplu:

– platformele Baia Mare, Zlatna, Copșa Mică au ajuns „modele” de poluare pe plan mondial. Intervențiile care s-au făcut s-au rezumat la poluarea ca efect, ci nu asupra cauzei și anume procesul tehnologic – sursă de poluare.

– lacurile din jurul Bucureștiului și a altor orașe, altădată zone de relaxare au devenit astăzi un spațiu al fricii și dezolării;

– poluarea cu cianuri a râului Someș a stârnit un scandal internațional, firma australiană de la Baia Mare, fiind somată să plătească peste 100 de milioane de dolari daune Ungariei;

– poluarea cu arsen a Tisei, cauza distrugerii faunei și florei din zonă;

– transformarea Bălții Mari a Brăilei în „grâнар”, iar canalele Deltei în „porumbar”, producând cel mai mare dezechilibru ecologic din Europa ultimilor zeci de ani;

– distrugerea solului în multe zone din țara noastră, de exemplu în Fărcășești-Gorj, pentru exploatarea la suprafață a lignitului, se decopertează suprafețe mari de terenuri agricole, lucrând cu utilaje de mare productivitate și fără nici un fel de menajare a stratului fertil. Consecințele: terenuri deteriorate, secarea fântânilor, oa-menii ajunși în condiții mizere etc.

Multe din problemele prezentate sunt extrem de dificile, dar în condițiile în care fondul economic nu este neglijat și este stimulată inițiativa particulară, cadrul economic devine însuși mijlocul de soluționare.

Din acest punct de vedere este salutară materializarea managementului mediului înconjurător, domeniu care va îngloba experiența dobândită în punerea la punct a sistemelor calității și va încununa preocupările manageriale ale mileniului actual.

BIBLIOGRAFIE

- Ciurea S., Drăgulănescu N., *Managementul calității totale*, Editura Economică 1995.
- Teușdea V., *Protecția mediului*, Editura Fundației *România de Măine*, București 2000.
- Postăvaru N., *Managementul calității totale*, Editura Matrixrom, București, 1998.
- Formula AS nr.460 (15), 16-23 aprilie 2001, p.15, art., „S.O.S.apele românești”.
- Tinerama, 05.08.1994, p.12-13, art., „În România, moartea curge la robinet”.

UTILIZAREA INDICILOR DE PREȚ ÎN MĂSURAREA NIVELULUI DE TRAI ȘI A PUTERII DE CUMPĂRARE A POPULAȚIEI

Prof. univ. dr. **Tomită ION**,
Lector univ. drd. **Anca BĂNDOI**,
Lector univ. dr. **Marian SIMINICĂ**,
Universitatea Craiova

Indicatorii macroeconomici cu ajutorul cărora sunt caracterizate nivelul de viață și puterea de cumpărare ale populației apelează nemijlocit la componentele sistemului informațional al prețurilor și tarifelor.

Baza acestui sistem informațional o formează indicii de prețuri, care dau expresie cantitativă acestor prețuri și reprezintă elemente esențiale pentru determinarea salariilor și a veniturilor reale ale populației.

În cadrul acestuia un loc bine precizat îl are *indicele general al prețurilor și tarifelor* a cărui utilitate se regăsește, în procesul de negociere a salariilor sau de indexare a salariilor și pensiilor, în fixarea unor bareme de impozitare etc. În acest context, având în vedere impactul pe care îl are asupra unor elemente cu caracter vital pentru indivizii dintr-o economie, respectiv veniturile și nivelul lor de trai, este justificată importanța cunoașterii, determinării și interpretării corecte a acestui instrument.

O etapă preliminară determinării indicelui general al prețurilor și tarifelor dar și cu o relevanță aparte este calcularea următorilor indici parțiali:

a) *Indicele prețurilor de comercializare*.

Acest indice servește ca instrument de aplicare și urmărire a modului în care se desfășoară politica de prețuri, în cazul prețurilor de comercializare și, ca element de calcul al salariilor și a veniturilor reale ale populației.

Indicele se determină pe total mărfuri din care: mărfuri alimentare (inclusiv alimentația publică) și mărfuri nealimentare.

El este un indice de tip Paasche și se calculează semestrial și anual, ca indice cu baza în lanț (față de semestrul corespunzător anului precedent, respectiv față de anul precedent). De asemenea, se calculează anual și în raport cu un an luat ca bază (ca indice cu bază fixă).

b) *Indicele prețurilor pe piața țărănească*, caracterizează evoluția prețurilor plătite de către cetățeni pentru mărfuri, ordonate în grupe omogene ca de exemplu: cereale, cartofi, legume, animale.

Indicele se calculează lunar, trimestrial și anual, cu bază în anul precedent (ca indice în lanț).

Este un indice agregat de tip Paasche, dar prezintă particularitatea că are în formula sa de calcul prețuri medii:

$$It/o(p) = \frac{\sum \bar{p}_1 q_1}{\sum p_0 q_1},$$

Unde :

$$\bar{p}_0 = \frac{\sum p_0 q_0}{\sum q_0} \text{ și } \bar{p}_1 = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_1}.$$

c) *Indicele tarifelor pentru serviciile prestate populației* de către meseriașii particulari, îndeosebi la executarea următoarelor servicii, în unități de: croitorie, frizerie, reparații încălțăminte, reparații mobilă și obiecte de uz casnic, căraușie ș.a.

Tarifele medii pe țară se stabilesc ca medii aritmetice ponderate (elementele de ponderare sunt veniturile impozabile medii anuale ale meseriașilor). Pentru fiecare serviciu se determină indicele după formula:

$$I_S = \frac{\bar{t}_1}{\bar{t}_0},$$

în care:

I_S = indicele tarifelor medii ale fiecărui serviciu, pe țară;

\bar{t}_0 = tariful mediu pe țară în anul de bază;

unde:

$$\bar{t}_0 = \frac{\sum t_0 q_0}{\sum q_0};$$

\bar{t}_1 = tariful mediu pe țară în anul curent,

unde:

$$\bar{t}_1 = \frac{\sum t_1 q_1}{\sum q_1}.$$

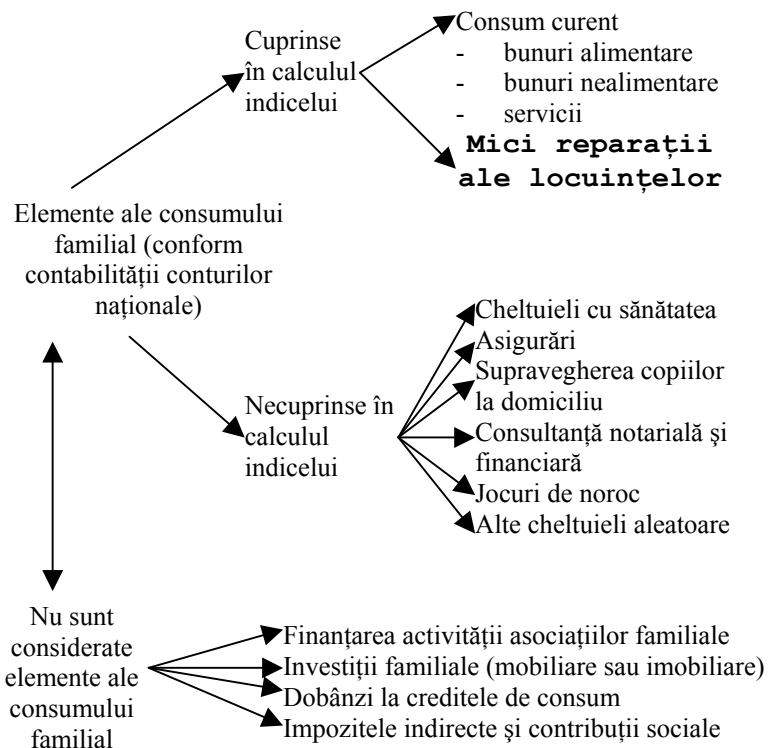
Tarifele, se extrag din bugetele de familie sub forma cheltuielilor ce reprezintă plăți pentru serviciile respective, se extind la întreaga colectivitate, exprimată în tarifele medii ale anului curent ($\sum q_1 t_1$), care se raportează la aceleași cheltuieli exprimate în tarifele medii ale anului de bază, astfel:

$$I_{S \text{ t/0}} = \frac{\sum q_1 \bar{t}_1}{\sum q_1 \bar{t}_0}.$$

Prin agregarea indicilor prezențați anterior, în principal, pe baza balanței de venituri și cheltuieli bănești ale populației, se obține **indicele general al tuturor prețurilor și tarifelor consumului populației**.

Este greșit înțeleasă accepțiunea conform căreia prin intermediul acestui instrument se măsoară costul vieții sau mărimea bugetului pentru consum al populației, deoarece valoarea sa relativă arată clar doar **variația prețurilor între două perioade considerate**. Însă corelat cu indicele de volum al consumului populației, (I_V) arată evoluția cheltuielilor globale pentru consum ale populației, conform formulei:

$$I_{ChG} = I_V \times I_P$$



Determinarea indicelui general al prețurilor și tarifelor trebuie să depășească unele dificultăți de ordin practic, datorate, pe de o parte, infinității de bunuri și servicii existente pe piață la un moment dat și, pe de altă parte, numeroaselor categorii de consumatori vizați. Pentru aceasta se procedează la delimitarea unui eșantion constituit ca o listă a bunurilor și serviciilor ce ocupă în consumul normal al indivizilor o pondere însemnată și care se remarcă printr-o cvasi-constanță de-a lungul perioadei considerate și care de cele mai multe ori poartă denumirea de „*coș al consumului zilnic*”.

Acesta este structurat pe trei mari grupe și anume:

Grupa I – bunuri alimentare;

Grupa a II-a – produse industriale;

Grupa a III-a – servicii.

Unitate pentru care se delimitează *coșul* este „familia” iar câmpul de acoperire al indicelui lunar al prețurilor și tarifelor pentru consumul populației este conform schemei următoare:

Pe baza datelor culese de prestatorii de informații și a metodelor de calcul folosite în cadrul tipurilor fundamentale de indici se procedează la calculul indicelui general al prețurilor și tarifelor plătite de populație, în cadrul unei scheme unitare prezentate sub formă de tabel.

Există două posibilități de calcul a acestui indice în funcție de tipul fundamental ales.

Calculul indicelui în formula Laspeyres

Indicele Laspeyres (I_L) este un indice agregat de prețuri, care utilizează ca ponderi ale prețurilor, cantitățile de produse vândute sau consumate în perioada de bază. Esențial în această concepție este păstrarea bazei de comparație (q) neschimbată. Formula de calcul este:

$$I_L = \frac{\sum p_0 q_0 \cdot \frac{p_1}{p_0}}{\sum p_0 q_0} \cdot 100, \text{ sau } I_L = \frac{\sum p_1 q_0}{\sum p_0 q_0} \cdot 100,$$

Deși este ușor de calculat, prin simplitatea și constanța bazei, acest tip de indice are o aplicabilitate limitată, deoarece folosește pentru ponderare prețurilor aceleași cantități de produse, volumul și structura producției din perioada de bază rămânând neschimbate. Dar, în condițiile introducerii rapide a progresului tehnic, structura indicelui se învechește destul de repede, necesitând revizuirea sistemului de ponderare la perioade foarte scurte de timp.

Procedura de calcul a indicelui general folosind formula Laspeyres presupune completarea unui tabel de forma:

Nr. Crt	Categorii, grupe de mărfuri, feluri de mărfuri	$q_0 p_0$	p_1/p_0	$q_0 p_1$	Indicele Laspeyres
1	A	:	:	:	:
:	:	:	:	:	:
:	:	:	:	:	:
n	Z	:	:	:	:
		$\Sigma q_0 p_0$		$\Sigma q_0 p_1$	IL

Unde:

$\sum q_0 p_0$ = valoarea cheltuielilor bănești ale populației, efectuate în perioada de bază, pentru plata cantităților de bunuri și servicii cumpărate, în prețurile perioadei de bază;

$\sum q_0 p_1$ = valoarea cheltuielilor bănești ale populației, efectuate în anul curent, pentru plata cantităților de bunuri și servicii din perioada de bază, exprimate în prețurile perioadei curente;

p_1/p_0 = modificarea prețurilor nominale ale bunurilor și serviciilor.

$\sum p_0 q_0 \frac{p_1}{p_0}$ = valoarea recalculată a cantităților de produse vândute în perioada de bază în prețurile anului curent.

Calculul indicelui general al prețurilor și tarifelor în formula Paasche

Indicele Paasche (I_p) utilizează pentru ponderare, întotdeauna, cantitățile produselor din perioada curentă.

Fiind conceput a se determina cu ajutorul structurii noi a producției și a consumului, el are o aplicabilitate mai mare. Formula de calcul este:

$$I_p = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum \frac{1}{i_p} p_1 q_1}, \text{ sau } I_p = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1}$$

Principalul avantaj al acestui indice este că prin folosirea ponderilor din perioada curentă asigură actualizarea structurii producției, precum și a consumului intermediar al populației și, totodată, dă posibilitatea calculării economiilor efective sau plăților suplimentare, pe care le realizează populația ca urmare a reducerii sau majorării prețurilor.

Însă aplicarea acestui indice presupune schimbarea continuă a ponderii de calcul, ceea ce complică acest calcul și-i restrânge aplicabilitatea. Este necesară reînnoirea sa în fiecare an (fiind de fapt un indice agregat cu ponderi variabile), ceea ce conduce la un sistem informațional complicat și la dificultăți în calcularea lui.

Nr. Crt	Categorii, grupe de mărfuri, feluri de mărfuri	$q_1 p_1$	p_0/p_1	$q_1 p_0$	Indicele Paasche
1	A	:	:	:	:
:	:	:	:	:	:
:	:	:	:	:	:
n	Z	:	:	:	:
		$\sum q_1 p_1$		$\sum q_1 p_0$	IP

Unde:

$\sum q_1 p_1$ = valoarea cheltuielilor bănești ale populației, efectuate în perioada curentă, pentru plata cantităților de bunuri și servicii cumpărate, în perioada curentă;

$\sum q_1 p_0$ = valoarea cheltuielilor bănești ale populației, efectuate în perioada curentă, pentru plata cantităților de bunuri și servicii cumpărate în perioada curentă, exprimate în prețurile perioadei de bază.

Indicele general al prețurilor cu amănuntul se folosește în determinarea veniturilor reale ale populației, potrivit formulei:

$$Vr = Vf / Ip,$$

în care :

Vr = venituri reale;

Vf = venituri finale;

Ip = indicele prețurilor.

Cu ajutorul indicilor de preț de tip Laspeyres și Paasche se procedează la transformarea dinamicii veniturilor nominale ale populației în dinamica veniturilor reale ale acesteia, **adică a puterii de cumpărare**, exprimată în indicele volumului fizic al consumului de bunuri și servicii:

$$I_E = \frac{\frac{VN_1}{VN_0}}{\frac{\sum p_1 q_0}{\sum p_0 q_0}} = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_0},$$

în care:

I_E = indicele veniturilor reale în perioada curentă față de perioada de bază;

VN_1 = veniturile nominale ale perioadei (1) care se cheltuiesc integral pentru bunuri și servicii exprimând cumpărările Q_1 la prețurile p_1 ;

VN_0 = veniturile nominale ale perioadei (0) care se cheltuiesc integral pentru bunuri și servicii exprimând cumpărările Q_0 la prețurile p_0 ;

$$\frac{\sum p_1 q_0}{\sum p_0 q_0} = \text{indicele de preț Laspeyres, notat cu } I_{PL}.$$

Prescurtat, se poate scrie: $\frac{I_{VN}}{I_{PL}} = I_{QP}$, ceea ce se interpretează astfel: dacă

prețurile cantităților bunurilor și serviciilor consumate în perioada curentă cresc mai repede decât cresc veniturile nominale în același interval de timp, puterea de cumpărare scade, și invers.

Raportul dintre indicele veniturilor nominale și indicele prețurilor de tip Paasche reprezintă indicele volumului fizic al consumurilor de tip Laspeyres:

$$I_E = \frac{\frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_0}}{\frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1}} = \frac{\frac{p_1 Q_1}{p_0 Q_0}}{\frac{p_1 Q_1}{p_0 Q_0}} = \frac{p_0 Q_1}{p_0 Q_0} = I_{QL}$$

În funcție de valoarea calculată a indicilor prezența evoluția nivelului de trai poate fi interpretată astfel:

– Când $I_E > I_P > I_L$ înseamnă că nivelul de trai al consumatorului s-a ameliorat în perioada curentă față de perioada de bază deoarece starea sa de satisfacție crește;

– Când $I_E < I_P < I_L$, nivelul de trai al consumatorului a scăzut în perioada curentă față de perioada de bază;

– Când $I_L > I_E > I_P$ sau $I_P > I_V > I_L$ nu se poate trage o concluzie asupra evoluției nivelului de trai.

BIBLIOGRAFIE

- Ion Tomiță, C. Ciurlău, A. Băndoi, *Prețuri și concurență*, Editura Universitaria, Craiova, 2001.
- Ion Enea Smarandache, L. Bușe. I. Tomiță, C. Ciurlău, A. Băndoi, I. Morărița, *Microeconomie*, Editura Universitaria, Craiova, 1999.
- T. Moșteanu, C. Floricel, D. Dumitrescu, F. Alexandru *Prețuri și concurență*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2000.

ANALIZA ECONOMICĂ ȘI ECHILIBRUL BALANȚEI DE PLĂȚI EXTERNE ÎN ECONOMIA DESCHISĂ

Prof. univ. dr. **Constantin CIURLĂU**,
Asist. drd. **Ilie MURĂRIȚA**,
Universitatea din Craiova

Balanța de plăți externe este un instrument economico-statistic în care se includ și se compară încasările și plățile realizate de o țară din relațiile sale economice, financiare și monetare cu alte țări pe o anumită perioadă de timp, de obicei un an. Fundamentată pe principiul contabilității în partidă dublă, balanța de plăți externe, denumită de regulă, balanța de plăți, cuprinde în activul său (credit) plățile care se traduc în intrări de devize (export de mărfuri, ajutor bănesc primit din străinătate, investițiile întreprinderilor străine pe teritoriul național, cumpărarea de acțiuni sau obligațiuni de către străini pe piața financiară națională etc.), iar în pasiv (debit) operațiunile care generează ieșiri de devize către exterior (importuri, mișcări și transferări de capitaluri spre străinătate), indiferent dacă operațiunile respective s-au derulat în perioada în cauză sau într-o perioadă anterioară. Diferența dintre credit și debit reprezintă soldul balanței de plăți.

A. Prezentarea economică a balanței de plăți. Din punct de vedere al analizei economice, balanța de plăți externe cuprinde trei componente principale ale acestora, după cum urmează:

a) Balanța tranzacțiilor curente (BTC). Tranzacțiile curente cuprind toate operațiunile legate direct sau indirect de schimbul internațional de bunuri materiale și servicii: importuri și exporturi, veniturile factorilor de producție, transferurile unilaterale ale agenților privați sau ale administrațiilor. Soldul balanței tranzacțiilor curente este desemnat prin BTC. Ca atare, balanța este considerată în echilibru când intrările și ieșirile se compensează, adică $BTC=0$. Echilibrul semnifică faptul că țara își poate finanța importurile pe seama exporturilor și veniturilor nete primite de la restul lumii. Un deficit are drept urmare o îndatorare externă a națiunii, în timp ce un excedent are drept consecință sporirea creanțelor asupra străinătății sau o dezindatorare externă a națiunii.

b) Balanța mișcărilor de capitaluri nemonetare (BCA). Mișcările de capitaluri nemonetare cuprind plasamentele financiare pe termen lung (cumpărări de valori mobiliare pentru un plasament durabil), investițiile directe în străinătate (cumpărarea sau dezvoltarea de întreprinderi) și plasamentele financiare pe termen scurt ale sectorului privat nebanca. De regulă se folosește termenul de „balanță a capitalurilor” și soldul său este desemnat prin BCA. Soldul pozitiv ($BCA>0$) semnifică o intrare netă de capitaluri, iar soldul negativ ($BCA<0$) o ieșire netă de capitaluri. Balanța este considerată în echilibru când $BCA=0$. Balanța nu cuprinde mișcările de capitaluri pe termen scurt din sectorul bancar și din sectorul oficial (trezoreria publică și banca centrală), care constituie variația rezervelor de valută. Rațiunea teoretică a acestei separări este legată de consecințele mișcărilor respective asupra creării de monedă.

c) Balanța globală de plăți. Aceasta reprezintă suma celor două componente precedente: Balanța globală de plăți = Balanța tranzacțiilor curente + Balanța mișcărilor de capitaluri nemonetare. BTC și BTA pot fi excedentare sau deficitare și, eventual, se pot compensa.

Variația rezervelor de deize. Excedentul balanței globale semnifică faptul că derularea schimburilor, transferurilor și mișcărilor de capitaluri are drept rezultat o intrare netă de deize, care se regăsesc în rezervele de valută ale băncilor sau băncii centrale: soldul pozitiv al balanței globale generează sporirea cu o sumă echivalentă a rezervelor de valută private sau publice. În schimb, deficitul balanței globale înseamnă o ieșire netă de deize, ceea ce determină diminuarea rezervelor valutare cu o sumă echivalentă. Variația rezervelor de valută ale țării este egală, deci, cu soldul balanței globale. Dacă desemnăm prin ΔRES variația rezervelor de valută, se poate scrie: $\Delta RES \equiv BTC + BCA$.

B. Factorii care determină balanța de plăți. În viziune macroeconomică, balanța de plăți se poate rezuma la elementele identității precedente. Prin urmare, trebuie precizați factorii care influențează fiecare dintre aceste componente. În evoluția gândirii economice s-au impus trei abordări diferite și complementare care pun accentul pe una sau alta din cele trei componente, astfel:

a) Abordarea prin absorbție cu accent pe factorii care determină balanța tranzacțiilor curente. Se pornește de la următoarea identitate: $BTC \equiv X - M + Rn_{RDM}$, unde X = exporturile de bunuri și servicii, M = importurile de bunuri și servicii, Rn_{RDM} = transferurile unilaterale și veniturile muncii și ale capitalului. Cererea străinătății de produse și servicii naționale (X) depinde, în primul rând, de nivelul activității și de venitul real din străinătate (Y^*). Se poate spune că X este funcție crescătoare de Y^* . Pe de altă parte, cumpărătorii străini compară prețurile produselor importate de țările lor cu prețurile naționale. X depinde, deci, în mod egal, de prețul relativ al prețurilor naționale și al produselor din străinătate (importate), adică de cursul de schimb real ($Csvr$). Se poate emite ipoteza că X este funcție crescătoare de $Csvr$. Pe total, X depinde, deci, de Y^* și de $Csvr$, adică: $X = f(Y^*, Csvr)$. O formă liniară a acestei relații poate fi scrisă astfel: $X = x_1 \cdot Csvr + x_2 \cdot Y^*$, cu x_1 și $x_2 > 0$, unde x_1 și x_2 reprezintă elasticitatea-preț și elasticitatea-venit a exporturilor. Simetric, este rațional să se considere că M este funcție crescătoare de venitul intern real (Y). M este însă funcție descrescătoare de $Csvr$, astfel că se poate scrie: $M = f(Csvr, Y)$ și $M = m_1 \cdot Csvr + m_2 \cdot Y$, cu $m_1 < 0$ și $m_2 > 0$, unde m_1 și m_2 reprezintă elasticitatea-preț și elasticitatea-venit a importurilor.

O modalitate complementară de analiză a balanței tranzacțiilor curente este examinarea rolului său în echilibrul macroeconomic intern între producție, cerere și venit. Echilibrul operațiunilor cu bunuri și servicii se exprimă astfel: $Y \Delta C + I + G + X - M$, unde: C = consumul final, I = investiția privată și G = cheltuielile publice (guvernamentale). Într-o economie deschisă, venitul național R este identic egal cu produsul real (Y) plus veniturile nete primite de la restul lumii: $R \Delta Y + Rn_{RDM} \Delta Y \Delta R - Rn_{RDM}$, astfel că $R - Rn_{RDM} \Delta C + I + G + X - M$, de unde $R \Delta C + I + G + X - M + Rn_{RDM}$. Absorbția (A) este definită ca parte a venitului național absorbită de cererea internă: $A \square C + I + G$. Pornind de la identitatea care definește BTC, se poate scrie: $R \square A + BTC$ sau chiar: $BTC \square R - A$. Balanța tranzacțiilor curente corespunde ecartului dintre venitul național și cererea internă: BTC excedentar arată că cererea internă nu absoarbe întregul venit național ($A < R$), iar un BTC deficitar arată că cererea internă este superioară venitului național ($A > R$). O astfel

de abordare pune în evidență interacțiunea dintre echilibrul extern și echilibrul intern al pieței bunurilor și serviciilor.

b) Abordarea prin prisma mișcărilor de capital, cu accent pe factorii care influențează balanța mișcărilor de capitaluri nemonetare. În economia deschisă, agenții economici naționali deținători de capitaluri țin cont și de oportunitățile de plasament oferite de restul lumii (pe lângă opțiunile de tezurizare, investiții directe în activități productive sau bunuri imobiliare și plasamente financiare pe plan intern, în raport cu rentabilitatea oferită de fiecare). Dacă rata dobânzii în străinătate (ds) este superioară ratei dobânzii pe piața națională (dn), agenții economici preferă plasamentele în străinătate, ceea ce înseamnă o ieșire netă de capitaluri; în situația inversă, când $dn > ds$, are loc o intrare netă de capitaluri. BCA este funcție crescătoare de diferența dintre dn și ds , adică $BCA = f(dn - ds)$. Formula poate fi completată pentru a ține cont de efectul mișcărilor de capitaluri asupra cursurilor de schimb. Când $dn > ds$ asistăm la intrări nete de capitaluri străine. Pentru a efectua, însă, plasamente în moneda națională, capitalurile străine trebuie convertite în aceasta, ceea ce înseamnă o cerere excedentară de monedă națională, care generează, la rândul său, aprecierea C_{svr}. Amploarea acestei aprecieri depinde de gradul de mobilitate a capitalurilor și de politica valutară. Indiferent de amploare, aprecierea C_{svr} (scăderea sa) reduce câștigurile investitorilor străini, care vor să obțină profit pe seama dn mai ridicat: plasamentele sunt mai bine remunerate pe piața națională decât în străinătate, dar pentru a efectua aceste plasamente trebuie să cumpere moneda națională mai scump decât înainte. Investitorii naționali se așteaptă la o apreciere a C_{svr} când dn crește. Pentru a măsura avantajul net al plasamentelor pe piața națională, datorat întăririi probabile a monedei naționale, ei anticipează aprecierea C_{svr} și corijează variația dn . Se notează cu \hat{C}_{svr} variația procentuală anticipată a C_{svr}. Ca atare se poate scrie relația: $BCA = f(dn - ds + \hat{C}_{svr})$, care, în formă liniară, devine: $BCA = K(dn - ds + \hat{C}_{svr})$, cu $K > 0$, unde K este un coeficient pozitiv care reprezintă variația mișcărilor de capital în raport cu variația ratei dobânzii.

c) Abordarea monetară, cu accent pe variația rezervelor de devize. Este vorba de raporturile dintre balanța de plăți și creația monetară. Ultima componentă a balanței de plăți evidențiază repercusiunea soldului ansamblului plăților externe asupra creației masei monetare. Moneda este creată de bănci, care, la cererea agenților economici nefinanciari, transformă în monedă scripturală trei tipuri de creanțe: creanțe asupra trezoreriei publice, creditele către economie și creanțele asupra străinătății. Creanțele către trezorerie și creditele către economie reprezintă ansamblul creditului intern către națiune (CIN). Creanțele către străinătate sunt constituite din toate mijloacele de plată internaționale deținute de sistemul bancar, inclusiv banca centrală, adică din rezervele de valută (RES). Moneda (M) are drept contrapartidă CIN și RES, în sensul că: $M \Delta CIN + RES$. Variațiile M au mereu în compensație o variație în același sens a CIN și / sau RES: $\Delta M = \Delta CIN + \Delta RES$. Abordarea monetară permite să se precizeze una dintre diferențele existente între cursurile fixe și cursurile flexibile. Rezervele valutare variază în regim de cursuri fixe ca efect al oscilațiilor piețelor valutare și rămân neschimbate în regim de cursuri flexibile; ca atare, masa monetară variază în primul caz și rămâne constantă în cel de al doilea. Teoretic, obligația de a apăra (asigura) o paritate stabilă conduce la o politică monetară mai puțin independentă decât în regim de cursuri flotante. În plus, se pot înțelege mai bine pericolele unui excedent al balanței de plăți în regim de cursuri fixe. Situația când $\Delta RES > 0$ semnifică o creare de monedă superioară

nevoilor interne: $\Delta M > \Delta CIN$, astfel că țara creează monedă pentru a finanța cererile agenților economici din străinătate (nu pentru a răspunde cererilor de monedă a agenților economici naționali – rezidenți), cu riscul eventual al unei inflații care va reduce puterea de cumpărare pe plan intern. Dacă excedentul provine de la balanța tranzacțiilor curente, înseamnă că există mai multe bunuri și servicii care ies din țară pentru a satisface nevoile străinătății decât că nu există bunuri și servicii pentru a satisface nevoile interne. La limită, excedentul maxim este atins atunci când cererea internă este nulă, adică întregul produs intern este destinat exteriorului.

C. Mecanismele de ajustare a balanței de plăți. Deficitul sau excedentul balanței de plăți are efecte asupra prețurilor relative și asupra venitului național, dintre care unele contribuie în mod automat la resorbția dezechilibrului inițial. Cursul de schimb reacționează la dezechilibrul plăților externe fie în mod continuu, într-un regim de cursuri flexibile, fie în mod discontinuu (devalorizare sau revalorizare), într-un regim de cursuri fixe.

a) Efectele preț în regim de cursuri fixe. Raționamentul clasic și neoclasic are drept consecință restabilirea automată a echilibrului plăților externe. Deficitul cauzează ieșirea de devize din țară, iar excedentul intrarea de devize. Conform teoriei cantitative a monedei, variațiile masei monetare determină variații proporționale ale nivelului general al prețurilor: cresc prețurile externe și scad prețurile interne. Această modificare a prețurilor stimulează cererea pentru produsele naționale și frânează cererea pentru produsele străine, contribuind astfel la dispariția dezechilibrului schimburilor. Atâta timp cât plățile externe nu sunt din nou echilibrate, se mențin presiuni asupra prețurilor care tind să reechilibreze schimburile. O asemenea analiză are limite serioase pentru că trebuie îndeplinite mai multe condiții: **a)** flexibilitatea perfectă a prețurilor – analiza nu poate să descrie decât o tendință pe termen lung, în timp ce pe termen mediu și scurt sunt mai frecvente ajustările prin cantități decât ajustările prin prețuri; **b)** utilizarea deplină a forței de muncă în țara excedentară – dacă restul lumii are capacități de producție neutilizate datorită insuficienței cererii, aflusul de monedă datorat de excedent nu se concretizează în întregime în creșterea prețurilor, ci și într-o sporire a producției și a locurilor de muncă și **c)** ofertele și cererile elastice – echilibrul nu este restabilit decât dacă cererile de produse străine și autohtone reacționează rapid și suficient la schimbarea prețurilor relative, iar oferta trebuie să fie perfect elastică în țara cu deficit.

b) Efectele preț în regim de cursuri flexibile. Când cursurile de schimb sunt perfect flexibile, dezechilibrul plăților externe va fi acoperit fără modificarea prețurilor interne. Excedentul exteriorului provoacă o cerere excedentară de monedă străină și o ofertă excedentară de monedă națională pe piețele valutare. Neintervenția autorităților monetare pentru stabilizarea cursului de schimb înseamnă ajustarea permanentă a acestuia pe piața valutară, astfel încât cererea și oferta celor două monede să se echilibreze: moneda străină se apreciază, iar moneda națională se depreciază. Logica fundamentală este strict identică cu cea a analizei precedente: variațiile prețurilor relative sunt suficiente pentru a restabili echilibrul balanței de plăți. Singura diferență se datorează modalității în care se provoacă modificarea prețurilor relative: prin modificarea prețurilor interne exprimate în moneda națională sau prin modificarea cursului de schimb la care se convertesc prețurile interne în prețuri internaționale.

c) Efectele venit. Presupunând că utilizarea forței de muncă nu este deplină și că variațiile cererii nu sunt reflectate instantaneu de prețuri, excedentul sau deficitul extern are efecte asupra venitului intern și a utilizării mâinii de lucru. În raționamentul keynesian, venitul intern este principalul determinant al cererii, implicit al cererii de produse din străinătate. Dacă soldul balanței de plăți modifică venitul real al unei țări, echilibrul afectează importurile și, drept consecință, modifică soldul schimburilor externe. Astfel, se pot pune în evidență mecanismele de echilibru automat asociate efectelor venit. Analiza implică îndeplinirea mai multor condiții, ceea ce îi limitează influența. Înclinația spre import trebuie să fie sta-bilă de ambele părți, iar producătorii trebuie să-și mențină constantă rata profitului. Se constată, însă, adesea că exportatorii, care beneficiază de un avânt al cererii, profită de aceasta pe termen scurt pentru creșterea prețurilor, mai ales atunci când producția nu este suficient de elastică. Totodată, realitatea este deosebit de complexă, având în vedere numărul mare de țări care participă la schimbul internațional, astfel că relansarea cererii unei țări străine determinată de efectul venit a exporturilor poate fi benefică altor țări decât țării cu care are schimburi directe.

D. Variațiile cursului de schimb și echilibrul balanței de plăți. Cursul de schimb valutar se poate devaloriza sau revaloriza, cu consecințe asupra echilibrului balanței de plăți. Literatura economică a pus un accent deosebit pe efectele devalorizărilor, datorită frecvenței mai mari a utilizării acestora în politicile reale. Raționamentele sunt aceleași și în cazul revalorizărilor, numai că se inversează sensul efectelor.

a) Devalorizarea, condițiile schimbului și echilibrul intern. Devalorizarea are aceleași efecte preț ca și deprecierea într-un regim de cursuri flexibile: scumpește importurile și scade prețul exporturilor. Crește competitivitatea produselor naționale, fiind posibil ca acestea să le substituie pe cele străine, fapt care îmbunătățește balanța de plăți. Dacă, însă, cantitățile importate și exportate rămân neschimbate, efectul devalorizării este, mai curând, pervers: se deteriorează numai condițiile schimbului. Condițiile schimbului (TE) măsoară raportul dintre indicele prețurilor la export (P_X) și indicele prețurilor la import (P_M), adică: $TE = P_X / P_M$. Condițiile schimbului reprezintă, așadar, raportul dintre prețul mediu al exporturilor și prețul mediu al importurilor. Degradarea TE are trei consecințe potențiale, și anume: **a)** accentuarea deficitului extern – prin scăderea prețurilor la export și creșterea prețurilor la import; **b)** efectul inflaționist – când crește prețul importurilor, iar acestea au o pondere mare în cererea internă, ele exercită o presiune în sensul sporirii nivelului general al prețurilor și **c)** încetinirea activității – creșterea facturii importului reprezintă o prelevare din puterea de cumpărare a națiunii, adică o parte mai mare a venitului național este consacrată plății importurilor, în detrimentul cumpărării de bunuri autohtone; se reduce cererea reală adresată producătorilor naționali, care, dacă nu este compensată de creșterea cererii străinătății, exercită un efect depresiv asupra producției interne. Încetinirea activității frânează importurile și limitează deficitul extern. Obiectivul devalorizării este acela de a obține acest rezultat prin îmbunătățirea competitivității nu prin recesiune.

b) Teorema elasticităților critice. Condițiile lui Marshall-Lerner. Pe baza notațiilor anterioare se poate scrie: Venituri din import = $P_X \cdot X$ și cheltuieli cu importul = $P_M \cdot M$. Pentru diminuarea deficitului extern în urma devalorizării este necesară creșterea superioară a veniturilor față de cheltuieli, adică creșterea rapor-

tului $(P_X \cdot X) / (P_M \cdot M)$. Efectul imediat al devalorizării este însă reducerea raportului P_X / P_M și agravarea deficitului. Deficitul nu poate fi redus decât printr-o creștere compensatorie suficientă a raportului X / M , adică fie creșterea X și diminuarea M , fie creșterea mai rapidă a X față de M . Cu alte cuvinte, elasticitatea X în raport cu P_X și elasticitatea M în raport cu P_M trebuie să crească mai repede decât P_X / P_M , sau elasticitatea raportului X / M să crească mai repede decât scade raportul P_X / P_M . Se poate formula, astfel, prima condiție a lui Marshall-Lerner, cunoscută sub numele de teoria elasticității critice, astfel: dacă balanța tranzacțiilor curente este inițial în echilibru, ea revine spre echilibru în urma unei devalorizări sau depreciere dacă suma în valoare absolută a elasticităților-preț ale exporturilor și importurilor este mai mare decât 1 (supraunitară). Valoarea absolută a elasticității-preț arată intensitatea relației dintre cantitate și preț. Notăm cu e_M valoarea absolută a elasticității-preț a importurilor și cu e_X valoarea absolută a elasticității-preț a exporturilor. Condiția enunțată devine: $e_M + e_X > 1$. Teorema nu se verifică decât în cazul elasticității perfecte a cererii atât pe piața internă cât și în afara sa, adică oscilațiile cererii sunt urmate de oscilații echivalente și instantanee ale ofertei. Pe de altă parte, este mai rațională situația când balanța tranzacțiilor curente se află inițial în deficit, în care caz condiția lui Marshall-Lerner este și mai restrictivă, în sensul că nu este suficient ca suma elasticităților să fie doar mai mare decât 1, ci să fie mult mai importantă, într-o proporție care depinde de deficitul inițial. Condiția a doua este formulată astfel: suma elasticităților-preț ale importurilor și exporturilor trebuie să fie cu atât mai mare decât 1 cu cât deficitul inițial este mai important, ceea ce devine: $e_M + e_X > 1 \frac{M - X}{X}$.

Principalele motive care limitează eficacitatea unei devalorizări sunt:

a) Rigiditatea cererii. Există mai multe motive ca sporirea M și scăderea P_X să nu modifice în mod brutal structura cererii interne și externe. Deschiderea externă crescătoare a economiilor contemporane sporește dependența dintre ele în ceea ce privește aprovizionarea și aceasta atenuază elasticitatea-preț a cererii. Pe termen scurt, țara nu dispune de produse de substituție și continuă să importe cantități aproape neschimbate chiar dacă o devalorizare sporește factura. Importatorii stabilesc relații durabile cu furnizorii lor pe care nu le repun în discuție imediat ce o devalorizare sporește P_M . Alături de competitivitatea-preț, un produs se poate impune pe piață datorită calității sale (fiabilitate, mentenabilitate etc.), termenelor de livrare sau serviciilor post-vânzare. Există, deci, o competitivitate structurală în virtutea căreia cererea unui produs este în parte independentă de prețul său, cel puțin pe termen scurt;

b) Rigiditățile ofertei și comportamentele față de profit. Când devalorizarea începe să influențeze cererea internă și externă, fluxurile schimburilor se modifică numai dacă oferta rămâne pasivă față de cerere. Cererea suplimentară determinată de devalorizare poate să nu fie satisfăcută datorită insuficienței capacităților de producție care pot fi exploatate eficient. Presiunile cererii pot stimula întreprinderile să-și sporească profiturile prin mărirea prețurilor. Câștigul de competitivitate-preț determinat de devalorizare poate fi în parte anulat. În țările a căror monedă se apreciază, exportatorii își pot reduce profiturile prin scăderea prețurilor

pentru a-și păstra piața pe termen lung; pierderea competitivității-preț este compensată, astfel, prin scăderea profiturilor exportatorilor;

c) Factorii politici. Eficacitatea devalorizării poate fi anulată prin eventualele măsuri represive ale partenerilor comerciali. Dacă aceștia percep devalorizarea ca agresiune comercială destinată să asigure produselor o competitivitate pe care nu o pot dobândi altfel, ei pot să ia măsuri pentru limitarea importurilor din țara care a devalorizat sau pot să anuleze pur și simplu efectul preț inițial al devalorizării efectuată de partenerul lor. Devalorizarea fără riscuri de represalii este permisă nu-mai prin acorduri internaționale. Sub amenințarea de a fi anulată prin măsuri represive, devalorizarea modernă este supravegheată de principalii parteneri comerciali și de speculatorii pe piața valutară. Devalorizarea este eficientă numai atunci când capacitatea autorităților monetare de a apăra noul curs nu este pusă la îndoială de către speculatori. O dificultate suplimentară ține, deci, de credibilitatea puterilor publice și de estimarea realistă a unei noi parități.

TENDINȚE ÎN PROCESUL DEZVOLTĂRII CONTEMPORANE

Conf. univ. dr. **Jenica POPESCU**,
Universitatea Craiova

Dezvoltarea economico-socială este un proces ce preocupă azi toate statele, indiferent de nivelul dezvoltării lor, de potențial, de locul ocupat în economia mondială. La baza dezvoltării stau o serie de concepții, de *teorii* care reprezintă *suport pentru politicile economice*. Teoria clasică, în general, a conceput procesul dezvoltării ca o evoluție relativ fără obstacole, fără dezechilibre. Cursul ulterior a demonstrat că economia este supusă unor evoluții și involuții, unele cu caracter general, ce se regăsesc la nivelul mai multor state, altele influențând nivelul național. Tocmai aceste evoluții și involuții au condus la un moment dat ca statele lumii să fie grupate, pe baza mai multor criterii, în țări dezvoltate, avansate și țări mai puțin dezvoltate. Folosim această clasificare deoarece este cunoscut că în literatura economică azi, pe lângă multitudinea lor, există și păreri care consideră că acestea sunt depășite.

Dacă problematica dezvoltării este relativ diferită de la o națiune la alta, totuși, prezentul și perspectiva evidențiază unele *elemente comune* și care conduc, în același timp, la *preocupări comune* pentru a le rezolva. Aceasta justifică totodată și căutările nu numai în domeniul practicii ci și al teoriei economice. Sunt, de fapt, căutări în planul mai larg al crizei teoriei economice, temă, de asemenea, larg dezvoltată în ultimele decenii.

Pentru unii economiști și politicieni starea actuală a teoriei economice reprezintă suportul explicării multor fenomene negative din economie și societate, care se regăsesc la anumite națiuni sau uneori chiar la scară globală. Și totuși, știința economică are un rol important în desfășurarea proceselor și fenomenelor economice, dar în contextul aplicării cu un interes sporit asupra realității concrete. Astfel, **atât teoria cât și politicile economice se ocupă de unele probleme relativ noi, iar unele cu totul noi care vor influența în mod diferit cursul dezvoltării economico-sociale până la dimensiunea globală-mondială**. De aceea, încercăm a puncta câteva dintre aceste *tendințe*, privite atât singular, dar și într-o anumită interdependență.

Unul dintre elementele de influență deosebită asupra dimensiunii și conținutului dezvoltării contemporane îl **reprezintă potențialul în resurse, în factori de producție**. Este deja depășită concepția clasică, anume că statele ce dețin resurse primare din abundență au și posibilitatea de a-și asigura o dezvoltare adecvată. Astăzi asistăm la o *mutație esențială*, respectiv modificarea locului ocupat de un factor de producție sau altul în activitățile economice și nu numai. Concret, este vorba de **reducerea importanței factorilor clasici: muncă, natură, capital și creșterea rolului altora, cum sunt progresul tehnic, informația, cunoașterea etc.**

Pe un asemenea fundal considerăm că evoluțiile viitoare vor fi nu numai diferite față de trecut, dar vor conduce în același timp și la formularea de noi moduri de evoluție. politicile economice ce vor avantaja doar unele state. Deja, ultimele evoluții atestă capacitatea unor țări, de pildă Japonia, S.U.A. ș.a. de a încorpora în procesul dezvoltării lor prioritar informația, cunoașterea, ceea ce se concretizează în structuri economice avansate, performante, în produse și servicii de înaltă cali-

tate. Țările cel mai puțin dezvoltate, cu unele excepții, nu pot fi nici creatoare, nici consumatoare de asemenea factori de producție. În plus, lumea mai puțin dezvoltată, care este în același timp și posesoare de multe resurse naturale, va pierde în raporturile sale comerciale, ca urmare a scăderii cererii pentru produsele primare. Ori, este cunoscut că acestea au o pondere însemnată în asigurarea unor venituri necesare dezvoltării lor. Asemenea mutații în planul resurselor, atât ca potențial, dar mai ales ca utilizare vor avea drept efect, după părerea noastră, o mai mare conlucrare între state. Se impune ceea ce în ultimul timp ia extensie pe plan bilateral sau multilateral: *conceptul de parteneriat*. Acest parteneriat, de altfel, se va constitui ca o componentă a politicii economice generale a multor state în viitor.

Dezvoltarea contemporană este, în al doilea rând, condiționată în mare măsură de **dimensiunea progresului științific și tehnic**. Suficiența sau insuficiența în resurse, îndeosebi cele clasice, nu mai poate fi disociată de modul lor de utilizare, de combinare și de substituție. Acest aspect, conjugat și cu limitele în planul resurselor în general, conduce în mod obiectiv la eforturi pentru utilizarea celor mai noi direcții ale științei și tehnologiei contemporane. Între acestea, de reținut în primul rând, *robotizarea, microprocesoarele, biotehnologiile, inteligența artificială, știința materialelor noi*, unele dintre ele având consecințe mult mai largi. Este vorba, de exemplu, de consecințele producției sau ale altor activități asupra deteriorării mediului. J.K. Galbraith aprecia că problemele mediului rezultă din impactul producției și consumului asupra sănătății, confortului și bunăstării întregii comunități. De asemenea, ele provin din efectele pe care le pot avea în viitor producția și consumul din zilele noastre, inclusiv epuizarea resurselor naturale existente astăzi din abundență și folosite intensiv.”¹

Cu alte cuvinte, se impune atât efortul pentru economisirea, conservarea unor resurse naturale, dar și utilizarea unor tehnologii care să folosească eficient aceste resurse și, în același timp, să nu conducă la deteriorarea mediului în context, este abordată, pe larg, în literatura economică, problema tehnologiilor curate, adecvate care au impact deosebit de favorabil asupra mediului. După aprecierea noastră se impun condiții obligatorii la nivel global privind calitatea tehnologiilor utilizate. Afirmăm o facem dat fiind faptul că de la recunoașterea unor necesități și până la materializarea lor există un decalaj de timp, cu consecințe destul de nefaste. Ceea ce merită, de asemenea, atenție este faptul că și unele decizii privind modul dezvoltării în viitor, diminuarea gradului de poluare se lovesc de atitudinea negativă chiar a unor state dintre cele mai avansate sub raport economic. Ori, *tipul de dezvoltare viitor, o serie de decizii nu mai constituie alegere la nivel național sau zonal, unele opțiuni trebuind să se înscrie în cerințele și tendințele de evoluție generale*.

Pe fondul existenței mai multor teorii despre dezvoltare, se impune deci, conturarea unor *modele de dezvoltare* menite să țină cont de tendințele care se regăsesc la scară generală și care afectează, de această dată, întreaga umanitate. Este foarte adevărat că în virtutea tradiționalismului, a conservatorismului mutațiile ce vor avea loc se vor lovi de unele obstacole. Evident, consecințele vor fi diferite pentru un stat sau altul. De exemplu, **tendința de globalizare-mondializare** și-a pus deja amprenta asupra unor sectoare, asupra unor segmente ale vieții economice nu numai. După unele aprecieri însă, această globalizare poate fi privită și ca o amenințare. Tot J.K. Galbraith consideră că amenințarea pe care o reprezintă inter-

¹ J.K. Galbraith, *Societatea perfectă*, Editura Eurosong & Book, București, 1997, p. 78.

naționalizarea vieții economice denumită globalism poate părea iminentă. Țările beneficiind de condiții sociale și de muncă mai bune sunt silite să concureze cu țările în care salariile sunt mai mici, vulnerabilitatea economică este mai mare și deci, costurile de producție sunt mai scăzute.”² În asemenea situații, care vor fi frecvente, *va trebui să se găsească o modalitate de integrare a dezvoltării economice a statelor fără a se adânci decalajele deja existente între națiuni.* Este o cerință cere, din punct de vedere practic, totuși, se va materializa greu, date fiind realitățile diferite de la o țară la alta, de la un continent la altul.

Evoluțiile economice, atât cele prezente cât mai ales cele viitoare, cad sub incidența și a altor tendințe. Subscriem la punctul de vedere formulat de Joseph S. Nye, Jr.³ care reține câteva *elemente* ce vor conduce, printre altele, și la transformarea puterii la nivel internațional. Concret, este vorba despre *interdependențele economice; procesul modernizării, urbanizării și comunicării sporite în țările în curs de dezvoltare; creșterea puterii statelor slabe; schimbarea naturii problemelor în politica mondială.*

În **planul interdependențelor economice** – problemă complexă – scăderea costurilor transporturilor și telecomunicațiilor elemente de infrastructură deosebită a revoluționat piețele mondiale, a accelerat formarea și dezvoltarea trusturilor transnaționale. Aceste trusturi transferă cea mai mare parte a activităților economice (producție, desfacere, servicii s.a.) în alte zone ale globului, ceea ce modifică atât resorturile dezvoltării fiecărei națiuni, dar și opțiunile de politică economică.

Extinderea modernizării, urbanizării și comunicării în țările mai puțin dezvoltate – ca o altă tendință majoră care se impune, pe lângă multiplele consecințe – implică și faptul că o parte însemnată a puterii economice și financiare începe a fi deținută de agenții particulari. Această tendință, după părerea noastră, trebuie corelată și cu un alt proces mai recent, respectiv, fie adoptarea de către unele țări din această categorie a concepției economiei de piață liberă, fie utilizarea unor pârghii și instrumente care țin de economia de piață liberă, dar menținându-se puterea politică, sistemul economic în general ce contravin, cel puțin în principiu, folosirii acestor pârghii.

În ceea ce privește **puterea statelor slabe**, a celor mai puțin dezvoltate, este vorba de creșterea în ansamblu a potențialului economic, financiar, inclusiv a celui militar. Acest lucru modifică și raporturile de putere între state, dar reprezintă în același timp și un suport al dezvoltării lor propriu-zise. Economiiile acestora pot să folosească fie potențialul național, fie să coopereze pe baza tendințelor de mai sus cu alte state, cu firme internaționale, cu agenți economici publici sau privați.

De altfel, **economiile naționale în viitor vor cunoaște, după multe aprecieri, modificări substanțiale.** La aceasta vor contribui transformările multiple, atât cele în curs, cât și cele viitoare. De remarcat, în context, aprecierea făcută de cunoscutul economist american Robert B. Reich care susține că „*trecem printr-o perioadă de schimbări care vor reorienta politica și economia secolului XXI. Nu vor mai exista produse sau tehnologii naționale, nici corporații și industrii naționale. Nu vor mai exista economii naționale, sau în orice caz ele nu vor mai fi ceea ce înțelegem noi prin această noțiune*”⁴. Asemenea perspectivă merită o analiză mai complexă, mai

² J.K. Galbraith, *op. cit.*, p. 103.

³ Joseph S. Nye, Jr., *Transformarea puterii la nivel internațional*, în Sinteza, nr. R6/1991, p.5.

⁴ Robert B. Reich, *Munca națiunilor*, Editura Paideia, 1996, p. 9.

detaliată, deoarece ea va însemna mutații nu doar în procesele de dezvoltare economică, dar și în problemele politice, sociale, culturale și de altă factură. Cu toate aceste mutații însă, țările care se înscriu mai rapid în tendințele și schimbările respective vor fi în continuare nu numai promotoare, dar și beneficiare ale schimbărilor. Se vor forma, credem, o serie de rețele globale care vor direcționa, după părerea noastră, sensul dezvoltării, începând cu dimensiunea națională și terminând cu cea globală.

PROBLEME DE DREPT INTERNAȚIONAL PRIVAT PRIVIND CONTRACTUL DE VÂNZARE-CUMPĂRARE INTERNAȚIONALĂ

Notar public **Nicu Florin MARCEL**,
Avocat **Maria Sofia PAGARIN**,
Conf. univ. dr. **Nicu VINTILĂ**

În această lucrare am inclus câteva probleme de drept internațional privat privind răspunderea în contractul de vânzare-cumpărare internațională: conflicte de legi și norma conflictuală, calificarea răspunderii din contractul de vânzare comercială internațională, normele ce sunt aplicabile răspunderii ce derivă din neexecutarea contractului de vânzare comercială internațională, care este legea contractului în cazul în care părțile nu și-au exprimat voința cu privire la această lege.

Răspunderea civilă contractuală care intervine în relațiile economice internaționale se caracterizează printr-un element de extraneitate. Prezența acestui element face ca raporturile privind răspunderea contractuală să iasă de sub incidența lui *lex loci*, devenind susceptibile a fi cârmuite de legislația sau sistemele de legi ale mai multor state ceea ce generează conflicte de legi.

Norma conflictuală nu cârmuiește propriu-zis raportul juridic cu element de extraneitate. De aceea, ea nu arată direct și nemijlocit drepturile și obligațiile părților raportului juridic cu element străin, ci arată numai legea competentă a cârmui nemijlocit raportul respectiv. Cu ajutorul normei conflictuale se alege dintre legislațiile aflate în conflict, legislația aplicabilă. Din acest moment, rolul normei conflictuale încetează și intră în acțiune norma de drept intern a țării care va cârmui raportul juridic cu element străin.

Norma conflictuală este, prin urmare o normă de trimitere sau fixare, având un caracter prejudicial, prealabil, indirect și neputând exista în privința acelor raporturi cârmuite în exclusivitate de legea forului.

Ca principiu general, în sistemele de drept internaționale, conflictele de legi în domeniul răspunderii ce decurge din contractul de vânzare-cumpărare internațională, țin de domeniul normelor conflictuale aplicabile contractelor în particular însăși contractului pe care-l cercetăm.

Raporturile de răspundere civilă contractuală sunt calificate în toate sistemele de drept internațional privat ca ținând de statutul obligațiilor contractuale chiar dacă unele formalități impuse pentru a întreprinde acțiunea în răspunderea civilă a creditorului pot comanda aplicarea altor legi decât cea a contractului. Astfel dacă necesitatea punerii în întârziere este determinată de legea contractului, apoi forma acestuia va putea fi cârmuită de legea locului unde această formalitate trebuie îndeplinită sau chiar de *lex fori*.

Curtea de Arbitraj de la București a decis în mod constant că *lex contractus* se referă, în principiu, la ansamblul operațiilor juridice, așadar la formarea, efectele, executarea și stingerea obligațiilor contractuale. Același lucru prevede și art. 80 din Legea nr. 105/1992.

De asemenea, jurisprudența aceleiași Curți de Arbitraj consacră în mod expres soluția potrivit căreia consecințele ce rezultă din neexecutarea obligațiilor

născute în temeiul contractului de vânzare comercială internațională sunt de domeniul lui *lex contractus*.

În dreptul francez se afirmă de toți autorii soluția supunerii răspunderii contractuale legii contractului, respectându-se doctrina mai veche care deosebea între efectele contractului – *les effets* și urmările neexecutării obligațiilor contractuale *les suites*.

În dreptul german, *lex contractus* este competentă să cărmuiască „toate consecințele juridice implicate în raportul obligațional, ceea ce include în chip neîndoielnic și răspunderea pentru neexecutarea sau executarea necorespunzătoare a obligațiilor contractuale.

Pentru stabilirea legii contractului, dreptul român se conduce după principiul potrivit căruia părțile au dreptul să-și aleagă legea contractului cu element internațional. Principiul *lex voluntatis* are caracter tradițional în dreptul internațional privat român și se aplică în mod constant în practica Curții de Arbitraj Comercial Internațional de la București. Principiul *lex voluntatis* nu trebuie înțeles în sensul că părțile, prin voința lor, pot să creeze efecte juridice peste lege sau în afara oricărei legi. Voința părților nu se poate manifesta decât în limitele pe care însăși legea le permite. Așadar în cazul în care legea română are calitatea de *lex fori*, această lege determină condițiile și limitele în care părțile pot să-și exercite libertatea de a-și alege legea contractului. Principiul *lex voluntatis* prezintă avantajul de a ține seama de exigențele comerțului internațional, deoarece permite părților să adapteze contractul la condițiile juridice variate ale diferitelor piețe străine. Fiind comun majorității sistemelor de drept internațional privat, contribuie la uniformitatea situației conflictuale în materia actelor juridice.

În mod obișnuit, părțile își aleg legea aplicabilă prin inserarea unei clauze în contractul lor. Părțile au însă posibilitatea să-și aleagă legea aplicabilă printr-o înțelegere constantă printr-un înscris separat de contractul principal. Clauza contractuală prin care părțile aleg legea aplicabilă convenției lor se numește *pactum de lege utenda* clauza de alegere.

Posibilitatea de alegere a legii aplicabile poate fi limitată numai de legile cu care raportul juridic prezintă legătură sau poate fi nelimitată, părțile putând alege o lege care să le fie aplicabilă, chiar dacă nu are nici o legătură cu raportul lor juridic. În dreptul comparat, principiul autonomiei de voință este cunoscut sub ambele aspecte.

Această problemă, dacă principiul autonomiei de voință cunoaște sau nu restricții a fost ridicată și în literatura noastră juridică. Într-o opinie s-a susținut că posibilitatea părților de alegere este limitată la sistemele juridice care se găsesc în conflict, că este fără interes să se ceară aplicarea unui drept cu totul străin părților contractante. Într-o altă opinie s-a arătat că este necesară o legătură substanțială între lege și contractul încheiat. Se arată că în determinarea legii competente pe lângă factorii obiectivi, care primează în stabilirea legii contractului pot avea și ei un rol hotărâtor. Astfel, părțile ar putea alege un anumit drept aplicabil contractului, fie și numai pentru considerația că ele cunosc bine dispozițiile aceluși drept și în felul acesta au foarte clar reprezentat fiecare la ce se obligă și la ce se expun, ce garanții juridice pot avea pentru operația încheiată. Cunoașterea încă de la început a pozițiilor juridice pe care părțile se situează contribuie la securitatea raporturilor contractuale de comerț internațional.

În cazul în care părțile nu au ales legea aplicabilă contractului se face caz de norme conflictuale subsidiare. În acest sens, art. 77 alin. 1 din Legea nr. 105/1992

arată că se aplică legea statului cu care contractul prezintă legăturile cele mai strânse. Legea arată în ce constau aceste legături. Astfel art. 77 alin. 2 și 3 prevede:

a) Se consideră că există legăturile cele mai strânse cu legea statului în care debitorul prestației caracteristice are, la data încheierii contractului după caz, domiciliul sau, în lipsă, reședința ori punctul de comerț sau sediul statutar.

b) Contractul referitor la un drept imobiliar are legăturile cele mai strânse cu Legea statului unde acesta se află situat.

Este posibil, de asemenea, ca părțile să nu-și exprime voința în privința legii aplicabile acestuia și să nu poată fi localizat prin prestația caracteristică. În asemenea situații, urmează să se determine legea contractului după alte criterii.

Din practica Curții de Arbitraj de la București rezultă că în primul rând se aplică legea locului încheierii contractului – *lex loci contractus* – iar în subsidiar, dacă prima se dovedea improprie, legea locului executării – *lex loci executori*.

Curtea de Arbitraj de la București a considerat că se aplică legea română raporturilor juridice dintre părți în următoarele situații:

a) Locul încheierii contractului a fost în țară, unde s-a stabilit că se va executa obligația de livrare a mărfii iar părțile au ales, prin clauză arbitrală, competența CAB.

b) Locul încheierii contractului a fost în țară iar părțile au ales prin clauză de arbitraj competența CAB.

c) Contractul s-a încheiat într-un alt stat însă locul executării prestației de livrare a mărfii a fost stipulat în România (CIF sau FOB, Constanța, frontiera română) iar părțile au supus, prin clauză arbitrală, litigiul CAB.

Principiul *lex loci contractus* își găsește aplicarea atât în cazul în care locul încheierii contractului și locul executării acestuia se găsesc pe teritoriul aceluiași stat cât și în cazul în care locul încheierii și locul executării contractului sunt în țări diferite, locul încheierii având întâietate față de locul executării. Locul încheierii contractului se bucură de prioritate față de alte criterii.

Locul încheierii contractului nu este indicat în determinarea legii aplicabile, în cazurile în care are o legătură întâmplătoare cu interesele părților. Astfel ar fi cazul în care părțile se întâlnesc și tratează girația comercială cu prilejul unui târg internațional, într-o țară terță sau în cazul încheierii contractului în timpul unei călătorii turistice internaționale, fără a se putea localiza țara unde s-a încheiat. Pe de altă parte, există unele dificultăți în determinarea locului încheierii contractului, când acesta se încheie prin corespondență. Rezultă că locul încheierii contractului deci și legea acestuia depinde de sistemul adoptat la încheierea contractului prin corespondență.

Legea contractului ar putea fi determinată după locul executării – *lex loci executoris*. În cazul în care există alte puncte de legătură mai semnificative decât locul încheierii, Curtea de Arbitraj a considerat legea contractului ca fiind aceea a locului unde se execută. Criteriul locului executării a fost folosit fie singur, fie împreună cu alte criterii.

1. Conflicte de legi și norma conflictuală

Răspunderea civilă contractuală decurgând din neexecutarea, executarea necorespunzătoare sau cu întârziere a obligațiilor născute din contractul de vânzare-cumpărare, care intervine în relațiile economice internaționale se caracterizează printr-un element de extraneitate. Prezența acestui element face ca rapor-

turile de răspundere contractuală să iasă de sub incidența lui *lex loci*, devenind susceptibile a fi cârmuite de legislația sau sistemele de legi ale mai multor state, ceea ce generează conflicte de legi. Aceasta se datorează deosebirilor care există între diferitele sisteme de drept naționale.

De exemplu, în timp ce în dreptul român, francez, german și elvețian răspunderea contractuală se fundamentează pe ideea de culpă, în dreptul american, neexecutarea obligației însăși stă la baza acestei răspunderi. Tot astfel, în timp ce în dreptul român și francez debitorul nu este de drept pus în întârziere (*dies non interpellat pro homine*), în dreptul german și elvețian el este de drept în întârziere prin ajungerea la scadență (*dies interpellat pro homine*). Toate aceste sisteme consacra evaluarea convențională anticipată a daunelor rezultate din neexecutarea contractelor de vânzare-cumpărare. Dacă în sistemul român, francez, german și elvețian cauza penală poate fi stipulată atât cu titlul de daune compensatorii, cât și cu titlul de penalități civile, în dreptul american o atare clauză nu este valabilă decât dacă tinde la repararea prejudiciului (*liquidated damages*); instanța judecătorească va invalida o clauză convenită ca pedeapsă civilă (*penalty*).

Pentru rezolvarea acestor conflicte de legi, sistemele de drept ale fiecărui stat cuprind categoria specială de norme juridice – norme conflictuale – sau de drept internațional privat, destinate să determine legea sau sistemul de drept aplicabil.

Norma conflictuală nu cârmuiește propriu-zis raportul juridic cu element de extraneitate. De aceea, ea nu arată direct și nemijlocit drepturile și obligațiile părților raportului juridic cu element străin, ci arată numai legea competentă a cârmui nemijlocit raportul respectiv. Cu ajutorul normei conflictuale se alege dintre legislațiile interne aflate în conflict legislația aplicabilă. Din acest moment, rolul normei conflictuale încetează și intră în acțiune norma de drept intern a țării care va cârmui raportul juridic cu element străin.

Norma conflictuală este, prin urmare, o normă de trimitere sau fixare, având un caracter prejudicial, prealabil, indirect și neputând exista în privința acelor raporturi cârmuite în exclusivitate de legea forului.

2. Calificarea răspunderii din contractul de vânzare comercială internațională

Ca principiu general, în sistemele de drept naționale, conflictele de legi în domeniul răspunderii, ce decurge din contractul de vânzare-cumpărare internațională, țin de domeniul normelor conflictuale aplicabile contractelor, în particular însăși contractului pe care-l cercetăm.

După cum s-a spus, raporturile de răspundere civilă contractuală sunt calificate în toate sistemele de drept internațional privat ca ținând de statutul obligațiilor contractuale chiar dacă unele formalități, impuse pentru a intenta acțiunea în răspundere civilă a creditorului pot comanda aplicarea altor legi decât cea a contractului. Astfel, dacă necesitatea punerii în întârziere este determinată de legea contractului, apoi forma acesteia va putea fi cârmuită de legea locului unde această formalitate trebuie îndeplinită sau chiar de *lex fori*.

Curtea de Arbitraj de la București a decis în mod constant că *lex contractus* se referă, în principiu, la ansamblul operațiilor juridice, așadar la formarea, efectele, executarea și stingerea obligațiilor contractuale. Același lucru prevede și art. 80 din Legea nr. 105/1992.

De asemenea, jurisprudența aceleiași Curți de Arbitraj consacră în mod expres soluția potrivit căreia consecințele ce rezultă din neexecutarea obligațiilor născute în temeiul contractului de vânzare-cumpărare internațională sunt de domeniul lui *lex contractus*. Într-o decizie de speță s-a statuat cu valoare de principiu că, „întrucât fondul litigiului are ca obiect un contract de vânzare internațională, ne aflăm într-o materie pe care dreptul internațional privat român o supune aplicării principiului potrivit căruia contractul, efectele și consecințele sale pot să fie guvernate de Legea desemnată de comun acord de părțile în cauză. Aceeași soluție are a fi reținută și pentru ipoteza în care *lex contractus* se stabilește, în absența voinței părților, de către organul de jurisdicție, pe baza normelor conflictuale subsidiare.

În dreptul francez contemporan se afirmă de către toți autorii soluția supunerii răspunderii contractuale legii contractului, respectându-se doctrina mai veche care deosebea între efectele contractului – *les effets* – și urmările neexecutării obligațiilor contractuale – *les suites*.

În dreptul internațional privat al Germaniei, *lex contractus* este competentă să cârmuiască „toate consecințele juridice implicate în raportul obligațional”, ceea ce include în chip neîndoielnic și răspunderea pentru neexecutarea sau executarea necorespunzătoare a obligațiilor contractuale.

Dreptul internațional privat elvețian supune răspunderea pentru neexecutarea obligațiilor contractuale legii care reglementează ansamblul aperturilor contractuale. Soluția este cuprinsă în „Proiectul legii federale elvețiene asupra dreptului internațional privat” și reprezintă preluarea la nivel de principiu legislativ general a unei jurisprudențe constante în materie.

În dreptul nord-american, răspunderea contractuală este guvernată de *lex contractus*.

3. Norme conflictuale aplicabile răspunderii ce derivă din neexecutarea contractului de vânzare comercială internațională

3.1. *Lex Voluntatis*

Dacă, în chip neîndoielnic, răspunderea părților în contractul de vânzare-cumpărare internațională este de domeniul lui *lex contractus*, înțelegem a face o scurtă prezentare a normelor conflictuale prin care se determină legea competentă să cârmuiască acest contract.

a) *Pentru stabilirea legii contractului, dreptul nostru internațional privat se conduce după principiul potrivit căruia părțile au dreptul să-și aleagă legea aplicabilă contractului cu element internațional. În acest sens, art. 73 din Legea nr. 105/1992 dispune că contractul este supus legii alese prin consens de părți, iar art. 74 din aceeași lege arată că alegerea legii aplicabile contractului trebuie să fie expresă ori să rezulte neîndoielnic din cuprinsul acesteia sau din circumstanțe. Înțelegerea privind alegerea legii aplicabile contractului poate fi modificată prin acordul părților (art. 76 alin. 1). Modificarea acordului asupra legii aplicabile, convenită ulterior datei încheierii contractului, are efect retroactiv, fără să poată totuși (art. 76 alin. 2): să infirme validitatea formei acestuia;*

b) să aducă atingere drepturilor dobândite între timp de terți.

Posibilitatea de a desemna legea aplicabilă decurge din libertatea contractuală recunoscută prin art. 969 Codul civil, în sensul căruia convențiile făcute au putere de lege între părțile contractuale.

Principiul *lex voluntatis* nu se confundă însă, cu principiul libertății contractuale, deși primul apare ca un reflex al celui de-al doilea. Părțile au posibilitatea de a alege legea contractului nu numai cât privește normele juridice supletive, interpretative, ci și în privința normelor imperative, prohibitive. Ordinea în care se ridică problemele juridice este următoarea: se determină legea contractului, prin voința părților, adică aplicându-se principiul *lex voluntatis*; se determină normele juridice imperative (prohibitive) ori supletive (interpretative) potrivit legii contractului, prin aplicarea principiului libertății contractuale astfel cum el este sancționat de această lege.

Principiul *lex voluntatis* are caracter tradițional în dreptul internațional privat român și se aplică în mod constant în practica Curții de Arbitraj Comercial Internațional de la București. Acest principiu este susținut și de literatura juridică.

Principiul *lex voluntatis* nu trebuie înțeles în sensul că părțile, prin voința lor, pot să creeze efecte juridice peste lege sau în afara oricărei legi. Voința părților nu se poate manifesta decât în limitele pe care însăși legea le permite. Așadar, în cazul în care legea română are calitatea de *lex fori*, această lege determină condițiile și limitele în care părțile pot să-și exercite libertatea de a-și alege legea contractului.

Principiul *lex voluntatis* prezintă avantajul de a ține seama de exigențele comerțului internațional, deoarece permite părților să adapteze contractul la condițiile juridice variate ale diferitelor piețe străine. De asemenea, acest principiu fiind comun majorității sistemelor de drept internațional privat, contribuie la uniformitatea soluției conflictuale în materia actelor juridice.

În mod obișnuit părțile își aleg legea aplicabilă prin inserarea unei clauze în contractul lor. Părțile au însă posibilitatea să-și aleagă legea aplicabilă printr-o înțelegere constantă printr-un înscris separat de contractul principal. Clauza contractuală (înțelegerea) prin care părțile aleg legea aplicabilă convenției lor (în care există și clauza amintită) se numește *pactum de lege utenda* (clauza de alegere).

Posibilitatea de alegere a legii aplicabile poate fi limitată numai la legile cu care raportul juridic prezintă legătură sau poate fi nelimitată, părțile putând alege o lege care să le fie aplicabilă chiar dacă nu are nici o legătură cu raportul lor juridic. În dreptul comparat, principiul autonomiei de voință este cunoscut sub ambele aspecte.

Problema dacă principiul autonomiei de voință cunoaște sau nu restricții a fost ridicată și în literatura noastră juridică. Într-o primă părere s-a susținut că posibilitatea părților de alegere este limitată la sistemele juridice care se găsesc în conflict, că este fără interes să se ceară aplicarea unui drept cu totul străin părților contractante. S-a exprimat însă și părerea că nu este necesară o legătură substanțială între lege și contractul încheiat. Se arată că în determinarea legii competente, pe lângă factorii obiectivi, care primează în stabilirea legii contractului pot avea și ei un rol hotărâtor. Astfel, părțile ar putea alege un anumit drept aplicabil contractului, fie și numai pentru considerația că ele cunosc bine dispozițiile acelui drept și, în felul acesta, au clar în mintea lor fiecare la ce se obligă și la ce se expune, ce garanții juridice pot avea pentru operația încheiată. Cunoașterea de la început a pozițiilor juridice pe care părțile se situează contribuie la securitatea raporturilor contractuale de comerț internațional. De aceea, voința părților poate fi avută în vedere, mai mult în relațiile de comerț exterior, decât în alte domenii, cum ar fi relațiile interne. Art. 73 din Legea

nr. 105/1992 se referă la legea aleasă prin consens de părți, fără a se pune vreo condiție în această privință. Drept urmare, pare să rezulte că voința părților nu ar fi limitată în alegerea legii aplicabile. Contractul nu ar putea fi supus mai multor legi aparținând unor țări diferite; deoarece el formează o unitate economică și juridică ce urmează a fi guvernată de o singură lege.

Deși fragmentarea contractului nu este admisă (*depesage* sau *splitting-up*), totuși, se pot ivi cazuri în care considerații de ordin economic și juridic reclamă supunerea contractului mai multor legi. În acest sens, dreptul internațional privat contemporan oferă câteva exemple. Într-o singură cauză aflată în fața Curții de Arbitraj Comercial Internațional s-a ridicat problema executării, din punct de vedere calitativ, a obligațiilor vânzătorului. Părțile aleseseră legea română ca lege a contractului. Constatând că legea română nu cuprinde prevederi referitoare la cultura măslinilor și la executarea livrărilor de astfel de produse, Curtea de Arbitraj a înlăturat parțial incidența legii române și a aplicat legea greacă ce oferea reglementarea aspectelor litigioase. Întrebarea care se ridică este aceea dacă, în asemenea situație, părțile nu ar fi putut ele să supună contractul legii române mai puțin problemele privind livrarea produselor, pentru care ar fi făcut aplicabilă legea greacă. Această problemă este rezolvată de art. 75 din Legea nr. 105/1992, care prevede că părțile pot alege legea aplicabilă totalității sau numai unei anumite părți a contractului.

3.2. Determinarea legii contractului în cazul în care părțile nu și-au exprimat voința cu privire la această lege

3.2.1. Legea statului cu care contractul are legăturile cele mai strânse

În cazul în care părțile nu au ales legea aplicabilă contractului, se face uz de norme conflictuale subsidiare. În acest sens, art. 77 alin. 1 din Legea nr. 105/1992, arată că se aplică legea statului cu care contractul prezintă legăturile cele mai strânse. Legea arată în ce constau aceste legături. Astfel, art. 77 alin. 2 și 3 prevede:

a) Se consideră că există legăturile cele mai strânse cu legea statului în care debitorul prestației caracteristice are, la data încheierii contractului, după caz, domiciliul sau, în lipsă, reședința ori fondul de comerț sau sediul statutar.

b) Contractul referitor la un drept imobiliar are legăturile cele mai strânse cu legea statului unde acesta se află situat.

La rândul său, prestația caracteristică trebuie determinată, deci calificată. Astfel (art. 78), prin prestație caracteristică se înțelege:

a) prestația părții care, în temeiul unui contract translativ, precum vânzarea sau altele similare, înstrăinează un bun imobil.

Rezultă că legea stabilește unele prezumții privind prestația caracteristică. Aceste prezumții pot fi înlăturate dacă partea interesată face dovada că din circumstanțe rezultă că există legături mai strânse ale contractului cu legea altui stat. Prin urmare, este vorba de prezumții legale relative (*juris tantum*).

3.2.2. Principiul *lex loci contractus*

Este posibil ca părțile contractante să nu-și exprime voința în privința legii aplicabile acestuia și să nu poată fi localizat prin prestația caracteristică. În asemenea situații urmează să se determine legea contractului după alte criterii.

Din practica Curții de Arbitraj de la București rezultă că în primul rând, se aplică legea locului încheierii contractului (*lex loci contractus*), iar în subsidiar, dacă prima se dovedea improprie, legea locului executării (*lex loci executori*).

Curtea de Arbitraj de la București a considerat că se aplică legea română raporturilor juridice dintre părți, în următoarele situații:

- locul încheierii contractului a fost în țară, unde s-a stabilit că se va executa și obligația de livrare a mărfii, iar părțile au ales prin clauză arbitrală competența Curții de Arbitraj de la București;
- locul încheierii contractului a fost în țară, iar părțile au ales prin clauză de arbitraj competența Curții de Arbitraj de la București;
- contractul s-a încheiat într-un alt stat, însă locul executării prestației de livrare a mărfii a fost stipulat în România (CIF sau FOB, Constanța, frontiera română), iar părțile au supus prin clauză arbitrală litigiul Curții de Arbitraj de la București.

Legea nr. 105/1992 prevede în art. 79 alin. 1 că, în cazul în care contractul nu poate fi localizat prin prestația caracteristică a uneia din părți, acesta este supus, cât privește condițiile de fond, legii locului unde a fost încheiat.

Principiul lex loci contractus își găsește aplicare atât în cazul în care locul încheierii contractului și locul executării acestuia se găsesc pe teritoriul aceluiași stat, cât și în cazul în care locul încheierii și locul executării contractului sunt în țări diferite, locul încheierii având întâietate față de locul executării. Locul încheierii contractului se bucură de prioritate față de alte criterii.

Locul încheierii contractului nu este indicat în determinarea legii aplicabile, în cazurile în care are o legătură întâmplătoare cu interesele părților. Astfel ar fi cazul în care părțile se întâlnesc și tratează operația comercială, cu prilejul unui târg internațional, într-o țară terță sau în cazul încheierii contractului în timpul unei călătorii turistice internaționale, fără a se putea localiza țara unde s-a încheiat. Pe de altă parte, există unele dificultăți în determinarea locului încheierii contractului, când acesta se încheie prin corespondență. Rezultă că locul încheierii contractului, deci și legea acestuia depinde de sistemul adoptat la încheierea contractului prin corespondență.

3.2.3. Principiul *lex loci solutionis*

Legea contractului ar putea fi determinată după locul executării (*lex loci executoris*). În cazul în care există alte puncte de legătură mai semnificative decât locul încheierii, Curtea de Arbitraj a considerat legea contractului ca fiind aceea a locului unde se execută. Criteriul locului executării a fost folosit fie singur, fie împreună cu alte criterii. Astfel, s-a decis: „Că astfel fiind, contractul s-a încheiat în România și s-a executat aici, fapte care duc fiecare în parte și cu atât mai mult amândouă împreună la consecința juridică a aplicării legii române raporturilor contractuale ce formează fondul litigiului.

Aplicarea legii locului executării nu este indicată în unele situații. Astfel, dacă obligațiile părților se execută în țări deosebite nu se poate vorbi de un singur loc de executare a contractului. În asemenea situație, în dreptul englez se aplică legea locului de executare a obligațiilor uneia din părți, întregului contract, anume acea lege care are cea mai strânsă legătură cu contractul sau se înlătură ambele legi în favoarea alteia, de exemplu legea încheierii contractului. Dificultăți, în determinarea locului executării contractului există în cazul în care livrarea mărfurilor se

face în străinătate și deci interesează a ști dacă acesta este locul expedierii (într-o țară) ori cel al livrării (într-o altă țară). În unele situații, una din părți are dreptul, potrivit contractului încheiat, să indice locul executării, ulterior datei încheierii. În astfel de situații, cum se poate încheia contractul dacă la data încheierii contractului nu se cunoaște legea executării?

Potrivit art. 79 alin. 2 din legea nr. 105/1992, dacă oferta de contractare este făcută de partea ce va executa prestația caracteristică, în cazul contractului încheiat între persoane ce nu sunt prezente, locul executării coincide cu locul încheierii contractului între absenți. În acest caz, legea locului executării are legăturile cele mai strânse cu contractul, adică legăturile cele mai semnificative. Tot astfel, în cazul vânzării imobiliare dacă nu s-a ales legea aplicabilă, acesta este supusă legii statului în care vânzătorul are la data încheierii contractului, domiciliul sau, în lipsă, reședința ori fondul de comerț sau sediul social (art. 88).

În ambele situații însă, legea nu se aplică cu titlul de lege a locului executării contractului, ci cu titlul de lege a locului încheierii lui, respectiv legea statului debitorului prestației caracteristice.

Legea locului executării ar putea fi aleasă de părți, caz în care se aplică în calitate de *lex voluntatis*.

SOCIETĂȚILE TRANȘNAȚIONALE ȘI GLOBALIZAREA

Lector univ. **dr. Nicolae NICULESCU**

Constituirea și dezvoltarea societăților transnaționale are ca punct de plecare începutul secolului trecut, proces care s-a amplificat cu deosebire după cel de-al doilea război mondial, impunându-se prin forța economică, tehnologică și comercială de care dispun.

Puterea economică a acestor societăți se remarcă în primul rând în activitatea investițională externă. Volumul investițiilor directe, cca. 200-300 mld. dolari, iar stocul de investiții directe în străinătate este de cca. 2000 mld. dolari. Primele 100 de bănci din lume au peste 4500 de filiale și domină piața financiară în proporție de 75-80%.

Societățile transnaționale dețin cca. 35-40% din producția mondială pentru care lucrează 65 milioane de salariați, ele derulează peste 50% din tranzacțiile comerciale mondiale.

În prezent există aproximativ 37.000 de companii transnaționale din care primele 200 care se grupează în 17 țări dezvoltate sau în curs de dezvoltare, din care: Japonia, SUA, Germania, Franța, Marea Britanie, Elveția, Coreea de Sud și Italia dețin o pondere de 96,5 din cele 200 și 96% din cifra de afaceri.

Tabelul nr. 1

**Primele 10 societăți transnaționale grupate
în ordinea mărimii capitalului în mld. dolari**

NR CRT	CORPORAȚIE TRANȘNAȚIONALĂ	ȚARA DE ORIGINE A SOCIETĂȚII TRANȘNAȚIONALE	DOMENIUL DE ACTIVITATE	ACTIVE	VÂNZĂRI		
				TOTALE	ÎN STRĂI- NĂȚA- TE	TOTA- LE	ÎN STRĂINĂ- TATE
1	Ford Motor Company	SUA	Autovehicule	238,0	69,2	137,1	41,9
2	General Electric Company	SUA	Electronică	228,0	69,2	170,0	17,1
3	General Motors	SUA	Autovehicule	217,1	54,1	163,9	47,8
4	Toyota Motor	Japonia	Autovehicule	118,2	36,0	111,7	50,4
5	Shell Royal Dutch	Anglia Olanda	Combustibil	117,6	79,7	109,9	80,6
6	Hitachi	Japonia	Electronică	102,7	14,7	94,7	20,5
7	Exxon Corporation	SUA	Combustibil	91,3	66,7	121,8	96,9
8	I.B.M.	SUA	Computere	80,3	41,7	71,9	45,1
9	Mitsubishi	Japonia	Diversificată	79,3	32,4	124,9	51,0
10	Itochu Corporation	Japonia	Comerț	72,00	15,1	186,6	49,1

Datele din tabelul nr.1 rezultă că primele 10 societăți transnaționale dispun de un mare potențial economic. Comparând acestea cu situația unor țări privind PNB (tabelul nr. 2) și PNB/locuitor, rezultă că:

Tabelul nr. 2

P.N.B. și P.N.B. / locuitor

- date din 1998 -

ȚĂRILE LUMII	P.N.B. TOTAL (MLD. DOLARI)	P.N.B./LOCUITOR (ÎN DOLARI)
SUA	7921	29340
GERMANIA	2132	25850
FRANȚA	1466	24940
ANGLIA	1263	21400
OLANDA	389	24760
CEHIA	52	5040
ROMÂNIA	31	1390
JAPONIA	4081	32380
INDIA	421	430
INDONEZIA	139	680
PAKISTAN	63	480
BANGLADESH	44	350
BRAZILIA	758	4570
MEXIC	381	3970
EGIPT	79	1290
GHANA	7	390
TANZANIA	7	210
GUINEEA	4	540

Unele societăți transnaționale au un capital sau cifră de afaceri superioare PIB-ului multor țări europene sau din alte zone, de exemplu: Ford Motor Company avea în 1998 active totale de 238 mld. dolari și a realizat un volum de vânzări de 137,1 mld. dolari în timp ce PIB al României a fost de 31 mld. dolari. Ele reprezintă o forță și un potențial de natură să influențeze puternic dezvoltarea relațiilor economice internaționale și pentru sprijinirea creșterii economice din diferite țări.

Societățile transnaționale sunt principalii actori care fac investiții străine directe și urmăresc să dețină pachetul de control și decizie, de asemenea acestea dețin ponderea în investițiile străine de portofoliu efectuate în titluri de valoare – acțiuni, obligațiuni, bonuri de tezaur, certificate de depozite etc. Preocuparea principală pentru investițiile străine directe are ca obiective derivate transferul de tehnologie, crearea de piețe de desfacere, sporirea profiturilor din ansamblare ș.a.

Filiarele societăților transnaționale dețineau în 1998 o pondere de peste 60% în comerțul mondial cu mărfuri și servicii, vânzările totale ale acestora au însumat în 1998 cca. 6412 mld. dolari.*

Se remarcă faptul că în ultima perioadă societățile transnaționale și-au orientat activitatea preponderent către sectorul serviciilor bancare, turistice, de transport,

* Rapport annuel 2000, OMC, New York, 2000.

comunicații, expediții etc. – întrucât aceste domenii nu necesită consumuri ridicate de materii prime și energie, au un ciclu scurt de recuperare a capitalurilor și se obține o rentabilitate mai mare.

De asemenea, se constată o preocupare pentru transferul internațional de management împreună cu investițiile-organizarea modernă a producției, controlul total al calității produselor, perfecționarea personalului ș.a. Ele introducerea managementului modern bazat pe un sistem informațional avansat, pe o concepție de marketing global.

Extinderea filialelor în străinătate ale societăților transnaționale este impulsionată și de criza ecologică care a determinat adoptarea unor restricții în unele țări dezvoltate pentru organizarea producției poluante și deplasarea acesteia către țări cu o legislație mai permisivă în principal state aflate în curs de dezvoltare. De asemenea, criza datoriilor externe și posibilitatea convertirii acestora în investițiile străine facilitează penetrarea societăților transnaționale în economia țărilor datoare.

O preocupare importantă a companiilor transnaționale o reprezintă prelungirea ciclului de viață al produsului, prin extinderea la scară internațională a fazelor acestuia. Este știut faptul că într-o țară un anumit produs se poate afla în faza de declin, iar pentru alte țări poate constitui o noutate, ceea ce le permite să organizeze producția acestuia în statele respective sub formă de subansamble sau de produs finit, iar societatea transnațională ocupându-se de activitatea de cercetare, management și marketing internațional.

Piața internațională de capital reprezintă un suport puternic al extinderii și amplificării forței economice a societăților transnaționale. Este semnificativ faptul că în primul trimestru al anului 2001 pe piața financiară s-a înregistrat un record la vânzarea de obligațiuni a căror valoare însumată a fost de 512 mld. dolari. Ofertele principale au venit de la societățile transnaționale din comunicații și industria automobilelor. Recordul îl deține France Telecom, care a emis obligațiuni în valoare de 16,5 mld. dolari, sumă ce reprezintă mai mult de jumătate din PIB al României.

Piața financiară este o sursă importantă de câștig pentru firmele transnaționale. Zilnic pentru nevoile reale ale schimbului de bunuri și servicii circulă 20-25 mld. dolari, iar pe piața financiară între 800-1000 mld. dolari care multiplică profiturile obținute din aceste tranzacții.

Expansiunea societăților transnaționale este determinată de diferențierile salariale, acestea extind producția mare consumatoare de forță de muncă către țările în care cheltuielile salariale sunt mult mai mici și au forță de muncă calificată. În acest context are loc o anumită reorientare a procesului de specializare. Cele mai dezvoltate țări: SUA, Japonia, Germania, se orientează tot mai mult spre cercetare și proiectare, cele cu un potențial industrial ridicat spre producerea bunurilor complexe și de înalt nivel tehnic, iar altele spre industriile mari consumatoare de forță de muncă, cu o valoare adăugată scăzută și poluante.

În cazul în care activitatea unor manageri din conducerea acestor coloși scapă de sub controlul național sau internațional ei pot constitui un factor negativ în dezvoltarea vieții economice și politice a unui stat sau altuia. Pentru evitarea acestui pericol s-au emis și se susține necesitatea adoptării unui cod internațional care să reglementeze activitatea acestor societăți.

Considerăm că a venit momentul restructurării mecanismului financiar internațional cu deosebire a pieții de capital în vederea accelerării dezvoltării economice a țărilor rămase în urmă, protejării mediului natural, asigurării stabilității economice, eliminarea pericolelor generate de capitalul speculativ, aplatizarea

exodului populației către țările dezvoltate, consolidarea securității naționale și internaționale în domeniile energetic și alimentar. Actualul mileniu se va identifica poate cu făurirea unui sistem economic și financiar național și internațional care să elimine actualele disfuncționalități caracteristice economiei concurențiale.

RAPORTUL ECHITATE – EGALITATE ÎN ECONOMIA DE PIAȚĂ

Asist. univ. **Iuliana PÂRVU**

Despre avantajele sistemului economiei de piață s-a discutat și s-a scris mult, iar economiile naționale care au funcționat o perioadă îndelungată pe coordonatele sistemului de piață au evidențiat, prin rezultatele obținute, viabilitatea acestui sistem economic:

- un nivel ridicat al eficienței economice și al calității vieții;
- stimularea inovației individuale ca principala sursă de progres;
- mobilitatea și adaptabilitatea sistemului economic;
- reacțiile operative la anomaliile care se ivesc.

Cu toate acestea, este unanimă opinia conform căreia sistemul economiei de piață nu este un sistem perfect. Ceea ce i se reproșează acestui sistem este faptul că nu își asigură stabilitatea internă, inflația și șomajul fiind, în dimensiuni diferite însoțitorii săi inevitabili; generează tendința de concentrare anormală a puterii într-un număr mic de întreprinderi și centre de forță; repartizarea venitului național se face, în unele situații, în opoziție cu normele de justiție socială, fapt ce impune prezența unor instrumente de corecție și protecție socială.

O problemă mereu actuală asupra căreia s-au aplecat atât economiștii cât și filozofii este problema dificilă a inegalității economice și a nedreptății sociale în economia de piață. Această problemă a apărut atunci când funcționarea reală a economiei de piață a demonstrat că aceasta poate aduce bunăstare, dar tot atât de bine poate să mențină în sărăcie o mulțime de oameni.

Societățile tradiționale au fost întotdeauna societăți ierarhice și inegale. Celor crescuți și educați în interiorul unor astfel de sisteme, le este oarecum mai ușor să accepte acest gen de probleme și să depună eforturi pentru a le depăși.

Ce se întâmplă însă în țările care încearcă să realizeze tranziția de la economia centralizată la economia de piață? Programele socialiste promovau o societate lipsită de clase sociale antagoniste și o tendință egalitaristă în ceea ce privește repartizarea rezultatelor activității economice. Anii în care s-a desfășurat administrarea planificată au determinat modelarea unui anumit comportament al agenților economici, privind în special atitudinea legată de economii, asumarea riscurilor, atitudinea față de un alt tip de proprietate decât cea autonomă, recunoașterea drepturilor de proprietate revendicate și comportamentul în ceea ce privește administrarea bunurilor de stat. Cetățenii acestor țări au trăit cu convingerea că statul este obligat să le ofere o locuință, un loc de muncă, și în general să le orienteze întreaga activitate. Este adevărat că, pentru cei care au în vedere doar rezultatele, societatea socialistă egalitară și mult mai simplă este răspunsul la problemele cu care se confruntă. Dacă se are însă în vedere prețul plătit pentru așa-zisele facilități acordate de stat, se explică de ce sistemul economic de comandă a eșuat în toate țările în care a fost aplicat.

Tranziția la economia de piață presupune crearea unui nou sistem economico-social în țările foste socialiste. Acest sistem trebuie să asigure pe lângă o creștere substanțială a eficienței economice în toate ramurile economiei, și un grad înalt de echitate pentru toți participanții la viața economică și în general pentru toți

cetățenii. În mod sintetic se poate spune că, tranziția la economia de piață înseamnă de fapt trecerea de la o societate a iresponsabilităților la una sufocant de responsabilă.

Problema echității ridică mari controverse la nivelul populației. Ceea ce ar trebui să înțeleagă toți oamenii, indiferent că se ocupă cu studiul economiei sau nu, este că echitatea economică nu înseamnă egalitate socială, la fel cum inegalitatea economică nu se confundă cu nedreptatea. Aceasta este însă o problemă care ține de mentalitate. Cei aflați în pragul pensiei, cei slab pregătiți profesional sau cei care și-ar dori un loc de muncă, dar nu-l pot obține din motive obiective, vor opta fără nici o rețineră pentru vechiul regim pe motiv că acesta le asigură un loc de muncă pe viață, fapt ce li se pare absolut normal. Cei care au trăit zeci de ani și s-au format sub o altă cultură, se acomodează greu, le este greu să accepte că sistemul capitalist este sistemul eficienților și adaptabililor, că este un sistem individualist, în sensul că individul este lăsat să se descurce singur, într-o lume tot mai complexă, confruntat cu permanenta problemă a alegerii.

Este cunoscut faptul că, și în țările foarte dezvoltate din punct de vedere economic, există oameni săraci și foarte săraci. Așadar, economia de piață nu înlătură sărăcia. Întrebarea care se naște este următoarea: Cine se face vinovat de sărăcia acestor oameni, economia de piață sau ei înșiși?

Un răspuns la această întrebare este, de exemplu, punctul de vedere exprimat de William E. Simon într-o pledoarie pentru piața liberă: „Părinții fondatori ai S.U.A. și filozofii liberali, adică procapitaliști ai epocii, se aflau într-o autentică stare de revoltă împotriva unei istorii umane aproape neîntrerupte a dreptului divin al regilor și a tiraniei legale și sociale înrădăcinate în privilegiile ereditare. Când declarau că «toți oamenii se nasc egali», ei voiau să spună ceva revoluționar pentru epocă... Ei voiau să spună că toți oamenii ar trebui să beneficieze de șanse egale pentru a înfrunta dificultățile existenței, fiecare fiind liber să realizeze ceea ce poate și să atingă nivelul de care este capabil prin propria sa inteligență, propriul său efort și propriul său merit personal”. Ceea ce exprimă în mod implicit Simon este că pe piața liberă, ceea ce primește fiecare individ, trebuie să fie egal cu productivitatea sa, sau altfel spus, retribuție = contribuție.

Acest principiu nu poate fi acceptat, însă, ca atare fără anumite discuții. Discuțiile se referă, de fapt, la factorii care influențează contribuția unei persoane la viața economică, și implicit retribuția acesteia. Dintre factorii care acționează asupra contribuției persoanelor la viața economică am încercat să-i analizez pe următorii:

- 1) dorința fiecăruia de a depune un efort de natură economică;
- 2) înzestrarea naturală a fiecărei persoane;
- 3) posibilitățile pe care le oferă piața.

Fiecare dintre acești factori influențând contribuția, influențează de fapt și retribuția:

1) Dorința fiecăruia de a depune un efort de natură economică

Este evident că, în orice țară, există oameni care sunt dispuși să acorde o cât mai mare parte din timpul lor muncii și oameni pentru care timpul liber este mult prea important pentru a renunța la el. Diferențele de retribuție astfel apărute, sunt considerate în general ca fiind echitabile. Este firesc ca aceia care muncesc mai mult, al căror efort este mai mare, să câștige mai mult decât ceilalți. Aceasta este o situație de inegalitate care rareori a fost contestată. În această situație răspunsul

devine evident: singurii vinovați că trăiesc mai prost în comparație cu alții sunt cei care nu doresc să renunțe la timpul lor liber în favoarea muncii.

2) Înzestrarea naturală a fiecărei persoane

Nativ, oamenii nu sunt egali. În orice societate există oameni geniali, oameni cu inteligență medie și oameni reduși mintal, la fel cum există și oameni perfect sănătoși și oameni handicapați fizic. Diferențele de retribuție care apar în urma acestor situații sunt recunoscute ca fiind cvasilegitime. Desigur că, inventatorul unor componente electronice va dispune de o retribuție mai mare decât a semenilor săi, fără ca una dintre cele două părți să se facă vinovată. Pentru a fi acceptate drept cauze legitime de ilegalitate, diferențele naturale nu ar trebui să afecteze un drept economic fundamental cum ar fi dreptul la supraviețuire sau dreptul la muncă. Este de datoria statului ca prin măsuri de protecție socială să facă în așa fel încât regula retribuție = contribuție să fie corectată. Ceea ce trebuie să se înțeleagă, este că, nivelul de trai mai scăzut al unor persoane mai puțin înzestrate natural nu poate fi imputat sistemului economiei de piață.

3) Posibilitățile pe care le oferă piața

Piața, prin intermediul raportului cerere – ofertă îi menține pe cei rentabili eliminându-i pe cei care nu se pot adapta. La prima vedere acest mod de funcționare al pieței pare corect. Însă, când o întreprindere dă faliment pentru că managerul ei nu a reușit să facă față cerințelor pieței, toți salariații sunt sancționați. Practic, respectivii salariați sunt victimele unei situații pentru care sunt răspunzători într-o mică măsură sau deloc. Astfel, poate apărea situația în care doi oameni cu aceeași calificare, cu aceeași înzestrare nativă, și cu aceeași dorință de a munci să primească retribuții diferite pentru că patronul unuia dintre ei este mai abil decât patronul celuilalt. Pentru a repara această nedreptate s-a impus dreptul la indemnizația de șomaj.

Soluția, în această situație nu este în nici un caz economia socialistă care asigură tuturor un loc de muncă indiferent dacă acesta era justificat sau nu din punct de vedere economic. A-i susține pe cei neproductivi înseamnă de fapt a-i nedreptăți pe cei eficienți și adaptabili, iar un sistem echitabil este acela care are în vedere nu doar problemele celor săraci, dar și drepturile celor bogați.

Este evident că societatea spre care se îndreaptă țările aflate încă în tranziție este o societate mai dură, mai conflictuală, mai inegală. Dar de ce o astfel de societate este privită cu indulgență și este de dorit?

Răspunsurile posibile ar fi următoarele:

- colectivitățile refuză să plătească prețul „egalității generale”, preț care nu se exprimă în unități de dreptate ci în termeni de eficacitate și de libertate;

- „egalitatea generală” nu este compatibilă cu libertatea economică de a întreprinde, de a reuși și de a poseda, libertate la care oamenii nu doresc să renunțe nici chiar pentru mai multă dreptate socială.

Se poate spune deci că, principalul element care susține acest sistem este faptul că, în cadrul economiei de piață, concurență și proprietatea privată ocupă un loc central. Agenții economici sunt stimulați să muncească, să creeze, să inoveze, fiecare având șansa să aibă un nivel de trai mai ridicat, în opoziție cu principiile egalității generale care, limitează nivelul de trai al fiecăruia la un anumit plafon, aplătizând prin aceasta valorile umane.

Concilierea economiei cu dreptatea socială este o problemă majoră care apare la nivelul tuturor țărilor, indiferent de gradul de dezvoltare economică. Între oameni au existat și vor exista diferențe. Economia își are propriile legi pe care atât guvernării cât și cetățenii trebuie să le accepte. Singura soluție pentru creșterea nivelului de trai nu este inventarea unei „mașini perfecte de redistribuit veniturile” ci, atitudinea fiecăruia în parte față de muncă. Marele avantaj al economiei libere este că, dă șansă fiecărui cetățean de a trăi din ce în ce mai bine, îi dă șansa să se afirme, de multe ori această șansă nu este valorificată, însă vina aparține în bună măsură celor care nu se folosesc de ea.

În acest context, populația din țările aflate în tranziție trebuie, înainte de toate să-și modifice mentalitatea, să încerce să se ajute înainte de toate singuri și, în ultimă instanță, să apeleze la ajutorul societarii.

În concluzie poate fi spus că, ideea de egalitate pentru toți, în jurul căreia s-a construit teoria „statului bunăstării generale”, este și rămâne doar un principiu moral, fără nici o legătură cu eficiența economică și cu mijloacele practice de înlăturare a sărăciei. De aici o argumentație susținută pentru încurajarea sectorului privat, pentru promovarea cu prioritate a intereselor liberei inițiative, pentru reducerea cheltuielilor publice și a rolului statului în general acuzat de birocrăție, corupție și inerție.

BIBLIOGRAFIE

- Didier, Michel, *Economia: regulile jocului*, Ed. Humanitas, București, 1998.
- Dobrotă, Niță (coord.), *Economie politică*, Ed. Economică, București, 1995.
- Iovitu, Mariana, *Tranziția la economia de piață*, Ed. Economică, București.
- Pohoata, Ion, *Capitalismul*, Ed. Polirom, Iași, 2000.

DEZVOLTAREA UMANĂ-DURABILĂ ȘI PROGRESUL ECONOMIC ȘI SOCIAL

Asist. univ. drd. **Iulia GRECU**

Noua viziune care se conturează tot mai puternic cu privire la dezvoltarea viitoare a lumii pornește de la necesitatea egalității șanselor generațiilor umane care coexistă și se succed la viață pe planeta Pământ.

Dezvoltarea umană-durabilă îmbină, într-o sinteză superioară, creșterea economică susținută, păstrarea și ameliorarea sănătății mediului, justiția socială și asigurarea ambianței democratice în viața socială. În perspectiva acestei viziuni, deja s-a trecut la aprecierea și măsurarea avuției națiunilor cu ajutorul unui indicator agregat numit indicele dezvoltării umane în structura căruia intră pe lângă expresia economică cantitativă a dezvoltării și valoarea capitalului natural, a celui uman și social.

„Criza pentru mediu va domina anii '90 și chiar mai departe”, declara Sir Michael Angus pe când era președintele Unilever, la începutul deceniului trecut. Deși la vremea respectivă el nu făcea decât să dea glas gândurilor directorilor executivi din toată lumea, mulți au fost nevoiți să lase deoparte chestiunile legate de mediu și să ia în considerare arzătoarele probleme economice generate de recesiunea de la începutul anilor '90.

Cu toate acestea, mediul înconjurător a continuat să aibă o mai mare influență în viața corporațiilor decât avusese până atunci în vreo perioadă de recesiune. Odată depășită criza, companiile care au făcut eforturi susținute de a trăi în armonie cu mediul înconjurător ar trebui să primească cele mai mari premii. Astfel vor avea un uriaș avantaj competitiv deoarece reglementările guvernelor din țările bogate cu privire la poluare se înăspresc, consumatorii devin tot mai ecologiști, iar tehnologia promite întrepătrunderi cu științele mediului.

Industria a învățat o serie de lecții în timpul „ecologizării” lumii occidentale, și anume:

1. Companiile care iau măsuri de protecție a mediului înconjurător nu acționează exclusiv din motive altruiste. Protejarea mediului are un puternic sens economic ce nu ține doar de grija companiilor de a-și asigura pe viitor atât materiile prime, cât și clienții; sensul ține de motive imediate legate de faptul că există deja investitori(în special în SUA) cărora le este interzis să investească în companii care nu dovedesc responsabilitate față de mediu. În plus, guvernele continuă să favorizeze opțiunile prietenoase față de mediu, impunând de exemplu, taxe mai mici pe benzina fără plumb decât pe cea cu plumb.

2. Grija față de mediul înconjurător a readus planificarea pe termen lung pe agenda corporațiilor, deoarece rar apare peste noapte impactul pe care deciziile în afaceri îl au asupra mediului. Președintele Shell a folosit o analogie cu propria sa activitate: *Economia mondială nu este precum un supertanc petrolier plasat cu fermitate pe un curs care, după cum ne dăm seama, este unul hazardat... Sarcina noastră este să fixăm un nou curs. Enorma inerție a stabilit deja niște căi ce nu pot fi atacate fără efort. Dimpotrivă, trebuie să gândim strategic și să planificăm pe decenii.*

3. Grija față de mediu nu este ceva care se aplică doar unor etape specifice ale procesului industrial sau comercial. Companiile care se gândesc tot mai mult la faptul că ele sunt responsabile pentru un produs începând cu fabricarea și până la distrugerea acestuia (biodegradabilă, dacă este posibil). Legislația vine, de asemenea să întărească această idee a responsabilității continue față de produs. În Danemarca, de exemplu, este ilegală vânzarea berii în ambalaje nereturnabile.

4. Nu este bine să etichetăm dimensiunea ecologică drept o idee tardivă specifică ultimului stadiu al procesului de luare a deciziei. Dimensiunea ecologică ar trebui luată în considerare încă de la începutul planificării oricărui proiect.

5. Nu există nici o afacere care să nu producă deșeuri, chiar și cât ar încăpea într-un coș. Orice consumator știe că reciclarea deșeurilor într-un produs reușit are un puternic sens economic în aceeași măsură în care este și o responsabilitate socială.

6. Întotdeauna vor avea loc accidente. Firma Shell este de părere că: „Eliminarea totală a riscului nu reprezintă ceva ce poate fi obținut pe acest pământ.” Însă fiecare companie ar trebui să aibă un plan de maximizare a învățămintelor trase din accidente și unul de minimizare a costului. Uneori, costul poate fi atât de mare, încât poate priva o firmă de eficiență și forță economică.

7. Una este să ai o politică ecologică și altceva este să o pui în aplicare. Ca în majoritatea cazurilor, conducerea trebuie să treacă de la atitudine la fapte. O companie cu un director executiv care aruncă pe geamul fumuriu al unei limuzine un pachet gol de țigări nu va reuși niciodată prea mult.

8. Costul poluării a fost adesea ignorat deoarece este dificil de măsurat și pentru că mare parte din el nu apasă pe umerii făptașului. Mai mult chiar, cei care poluează au avut, în mod „tradițional”, tendința de a subestima efectele poluării produse de ei. Companiile recurg tot mai mult la auditul privitor la mediu (adesea în asociere cu consultanți externi). Se încearcă astfel cuantificarea poluării produse de companie și a efectelor pe care le-ar putea avea asupra mediului.

9. Atitudinea față de responsabilitatea pe care corporațiile trebuie să o aibă și față de mediu se schimbă permanent. Nu este indicat să joci totul pe o singură carte. Un domeniu în prezent codaș din cauza mediului poate deveni leader peste cinci ani.

10. Marile companii nu prea au chef să treacă sub tăcere atenția acordată mediului. Adesea vor să facă publicitate și să obțină cel mai mare profit posibil din grija față de mediu, în condițiile în care performanța este departe de perfecțiune.

În cartea sa *Costing the Earth*, Frances Cairncros, redactorul pe probleme de mediu al ziarului *The Economist*, prezintă o listă pentru companiile care vor să fie pregătite pentru acel viitor non-recesionist prevăzut de Sir Michael Angus, când preocuparea pentru mediu înconjurător va domina din nou viața corporațiilor:

- Lăsați politica referitoare la mediul înconjurător în sarcina celor mai vârstnice persoane;
- concepeți o politică și faceți-o publică;
- calculați ce deșeuri ați produs și câtă energie ați consumat;
- instituiți un audit regulat pentru a afla ce se întâmplă;
- comunicați tuturor grijile dumneavoastră legate de mediul înconjurător;
- analizați căile de reducere a gamei de materiale pe care o utilizați și care ar putea fi dăunătoare mediului;
- gândiți-vă la materialele din care este fabricat produsul. Poate fi el consumat într-un mod nedăunător mediului?

- amintiți-vă că puteți face o afacere din reciclarea produsului dumneavoastră după ce clientul a terminat cu el;
- dacă investiți într-o țară în care standardele privitoare la protecția mediului sunt joase, nu vă așteptați ca lucrurile să rămână la fel;
- acceptați faptul că reglementările din întreaga lume referitoare la protecția mediului vor tinde către un punct comun. Ceea ce azi este „exceptional” în California, va deveni mâine un lucru obișnuit în toată lumea;
- fiți flexibil, astfel încât viteza schimbărilor de natură tehnologică să poată fi aceeași cu cea înregistrată la bord;
- amintiți-vă că aspectul ecologic este adesea delegatul calității în ochii clienților, muncitorilor și managerilor dumneavoastră. O companie bine condusă găsește ușor calea de a fi ecologică.

Conștienți de consecințele grave, poate ireversibile, ale crizei natural-umane ale dezvoltării de până acum, asupra continuării vieții, în condiții normale, din punct de vedere biologic și ecologic, oamenii de știință, oamenii politici și, în general, societatea civilă au lansat chemarea de a se pregăti schimbarea actualului mod de a produce și consuma bunurile în societate, la nivelul managementelor naționale, regionale și mondiale, trecându-se astfel la o dezvoltare cu caracter durabil, bazată pe o economie umană și pe compatibilitatea mediului creat de om cu mediul natural, a profitului monetar cu profitul social-uman, la scara fiecărei colectivități umane.

Criza natural-umană a dezvoltării pe care o trăim este însoțită de un proces de globalizare a activităților economice, sub comanda și controlul corporațiilor mari și a instituțiilor financiar-monetare ale lumii și tot mai departe de controlul democrațiilor noastre, de controlul colectivităților umane.

În condițiile globalizării vieții economice, există pericolul de a deveni dependenți de marile corporații, situate în afara controlului democratic, ceea ce va marca un pas important în direcția eșecului economiilor de piață, asemănător cu eșecul regimurilor comuniste.

Analiza cauzelor crizei natural-umane a dezvoltării ne ajută să înțelegem că un sistem economic rămâne viabil doar atâta timp cât societatea are mecanismele de contracarare a abuzurilor, fie ale statului, fie ale pieței, precum și a coroziunii capitalului natural, social și moral, pe care, primele, de obicei, o exacerbează¹.

Actualul model de dezvoltare economică centrat pe economia monetară este, pe zi ce trece, cel mai mare factor de risc pentru omenire, în sensul că admite două economii paralele, fiecare cu interesele ei, și anume: economia reală, productivă, și economia financiară, speculativă. În acest sens, Joel Kurtzman, redactorul publicației *Harvard Business Review*, aprecia că pentru fiecare dolar care circulă în economia mondială productivă, în cea pur financiară circulă între 20 și 50 dolari, iar pe piețele financiare internaționale, în fiecare zi circulă între 800 și 100 de miliarde de dolari, față de un necesar de 20-25 miliarde de dolari pentru nevoile zilnice ale schimburilor de bunuri și servicii.

Câtă vreme în sistemul economic se vor menține două moduri de a face bani, unul prin crearea datoriilor și altul prin supralicitarea valorii activelor, forțele libere ale pieței, mânate pe criteriul profit financiar vor încuraja tot mai mult acele activități care generează repede și fără eforturi tot mai mulți bani, iar aceste activi-

¹ David C. Korten, *Corporațiile conduc lumea*, Editura Antet, București, 1997.

tăți sunt, de regulă, în zona economiei financiar-monetare, unde banii se transformă direct în bani mai mulți, în mâinile unor persoane tot mai puține.

Se constată o ruptură între programele de stabilizare macroeconomică, adoptate de instituțiile financiar-monetare naționale și mondiale și programele de relansare a activităților economice reale care, în cea mai mare parte a lor, nu-și găsesc mijloacele necesare pentru îndeplinire, de pe poziția intereselor reale ale colectivităților umane.

În aceste condiții avem două fenomene contradictorii, dar interdependente, și anume: reducerea locurilor de muncă și concentrarea puterii economice în mâinile unui număr tot mai restrâns de oameni.

Ca urmare a absolutizării profitului financiar, în calitate de criteriu de apreciere a viabilității activităților economice, în condițiile pieței concurențiale, s-a produs o nouă eroare: neglijarea, până la încălcare, a criteriilor de justiție socială și de protecție a mediului natural, cu efecte deosebit de grave asupra echilibrului înaintării.

O altă eroare în managementul dezvoltării a fost faptul că s-a subapreciat, până la neutralizare rolul strategiilor de dezvoltare națională, regională și chiar globală, bazate pe prognoze științifice a posibilităților de progres, a trebuințelor mediului creat de om și ale mediului natural, a ciclicității descoperirilor științifice, a celorlalte forme de comportamente natural-umane.

Ignorarea omului din strategia creșterii economice este foarte clar exprimată, prin indicatorii cu care aceasta este măsurată, ceea ce demonstrează inexigența finalității social-umane a creșterii economice și a componentei sale ecologice, apariția celor trei consecințe suprapuse ale crizei natural-umane a modelului de dezvoltare: sărăcia crescândă, deteriorarea mediului înconjurător și dezintegrarea socială.

Trecerea omenirii la un nou model de dezvoltare presupune nu numai conștientizarea crizei vechiului model, ci și o susținută luptă cu erorile umane ale cunoașterii științifice și acțiunii practice, care înstrăinează omul de rezultatele dezvoltării.

SECURITATEA ÎN COMERȚUL ELECTRONIC

Pompiliu CONSTANTINESCU

Universitatea Craiova

Prep. univ. drd. Mădălina CONSTANTINESCU

Comerțul electronic reprezintă un grad înalt de tehnologii, procese și practici care automatizează tranzacționarea afacerilor prin mecanisme complexe ce nu necesită prezența hârtiei. El implică, în mod caracteristic, informația comunicată prin poșta electronică, prin Interschimbul Electronic de Date (EDI), sau prin World Wide Web. Comerțul electronic măsoară tranzacțiile în sectorul public și cel privat și între sectorul public și privat, atât în comunitățile interne cât și internaționale.

Această formă de comerț este atât de importantă pentru societatea modernă și dezvoltarea economică, încât o evoluție masivă este inevitabilă în acest context. Comerțul electronic a devenit o necesitate strategică atât în sectorul activității publice cât și private. Sunt considerate drept esențiale reducerea costurilor, concurența, și a ține pasul cu cererile de viteză în execuție, acuratețe și inteligență în afaceri. Aceasta reprezintă expresia societății informaționale care este într-o continuă evoluție. Ea este în același timp un instrument de realizare, cât și rezultat al re tehnologizării în efectuarea afacerilor.

Comerțul electronic este de asemenea o expresie a convergenței tehnologiilor oferite către un punct-pivot în istoria noastră economică și socială. Aceasta implică omniprezența și implicarea folosirii personale a computerului, a rețelilor de comunicare a datelor, a aplicațiilor avansate pentru calculatoare și un mediu politico-economic global, toate acestea în contextul permanentei și dramaticei reduceri a costurilor. Într-o formulare simplificată, mecanismele comerțului electronic devin nu numai ieftine și convenabile uzului, dar acceptate social, și „de așteptat“ a fi folosite.

Pentru a ști de ce avem nevoie de securitate atunci când facem comerț electronic, trebuie să știm ce riscuri există.

Comerțul electronic poate fi semnificativ benefic în diminuarea costurilor activității și în crearea oportunităților pentru serviciile-client noi sau pentru cele ameliorate. Sistemele electronice și infrastructurile ce suportă comerțul electronic sunt susceptibile abuzului utilizării greșite, și eșecului în mai multe moduri.

Importante pagube pot fi cauzate oricărui participant la comerțul electronic, incluzând aici comercianții, instituțiile financiare, furnizorii de servicii și consumatorii.

Din perspectiva afacerii, consecințele abuzurilor, utilizărilor greșite și eșecurilor pot cuprinde:

a. Pierderile financiare directe rezultate prin fraudă: cineva – un atacator extern sau un fraudor intern – poate, de exemplu, să transfere fonduri cu rea voință dintr-un cont într-altul sau să distrugă evidențele financiare.

b. Furtul informației confidențiale de valoare: multe organizații stochează și comunică informația, a cărei confidențialitate este crucială pentru existența lor. Aceasta include informația proprietate tehnologică și de marketing precum și

informația deținută asupra clienților. O intruzie poate dezvălui informația către terți neautorizați, rezultând pagube semnificative asupra uneia sau mai multor victime.

c. Pierderea oportunității afacerii prin întreruperea serviciilor: serviciile electronice pot fi întrerupte pe perioade lungi sau inacceptabile, ca rezultat fie al atacurilor deliberate(din partea unor persoane externe cu rea intenție sau a unor persoane din interior nemulțumite), fie ca rezultat al unor evenimente accidentale. Costurile pot fi catastrofale.

d. Utilizarea neautorizată a resurselor: un atacator extern poate dobândi accesul neautorizat la resurse și le poate utiliza în propriu interes. Serviciile de telecomunicații reprezintă un astfel de exemplu. Este foarte frecvent ca hackerii să utilizeze un sistem sau rețea de calculatoare penetrat ca punct de plecare pentru atacurile asupra altor sisteme sau rețele.

e. Pierderea încrederii sau respectului clienților: O afacere poate suferi pierderi semnificative ca rezultat al inconveniențelor actuale sau care-și dă seama consumatorul, al publicității negative rezultată dintr-o intruziune sau un eșec, sau ca rezultat al unor intruziuni sau eșecuri mai vechi.

f. Costurile rezultate din situațiile nesigure: întreruperile din ordinea firească a tranzacțiilor, fie că acestea au fost cauzate de intruzii externe, lipsă de onestitate, practici de afaceri improprii, greșeli umane sau căderi ale sistemului electronic, rezultă inevitabil în „paralizarea“ tranzacțiilor efectuate în statele în cauză pentru perioade de timp semnificative. De exemplu, certificările sau confirmările tranzacțiilor pot să nu fie primite sau pot fi contestate de o altă parte. Pierderile afacerii, daunele aduse credibilității și bunăvoinței precum și costurile rezoluției contestate pot fi substanțiale.

Persoanele publice sunt și ele vulnerabile în ciuda legislației și a regulamentelor puse în slujba siguranței consumatorului. Consumatorul care își încredințează banii sistemului electronic, și care sunt atacați sau care dau greș în afacerile electronice, pot suferi importante pierderi.

În esență, toate riscurile activității economice menționate mai sus vor atinge consumatorii sub forma costurilor directe, a costurilor invizibile ce apar în activitatea economică sau a factorilor inconvenienți.

Au fost realizate numeroase rapoarte bine documentate asupra atacurilor sau asupra greșelilor făcute de calculatoare sau în cadrul serviciilor de comerț electronic. De exemplu:

1. Alterarea sau ștergerea informațiilor de pe diferite World Wide Web site-uri, incluzându-le pe cele ale CIA, ale Asociației Americane Psihoanalitice, ale Departamentului de Justiție al SUA, site-uri web al filmului „Hackerii“ etc.

2. Atacul hackerilor asupra sistemului de management a banilor lichizi al citibank-ului în New York, constituindu-se într-un atentat de fraudă a 10 mil USD, în care fondurile au fost ilicit transferate electronic în conturile hackerului.

3. Intens mediatizată scăpare descoperită în 1995 la securitatea comerțului cu produsele serverului și browser-ului ale Corporației de Comunicații Netscape, care sunt utilizate la protejarea numerelor cărților de credit și a altor „informații sensibile“ comunicate prin intermediul Internetului. Într-unul dintre atacuri, sistemul criptografic utilizat în versiunea exportului produselor Netscape s-a defectat. Un alt atac a arătat cum pot fi aflate în mai puțin de un minut cheile private cartografice, datorită defecțiunilor din procesul de generare a cheilor.

4. Arestul din 1995 a faimosului hacker de calculatoare Kevin Mitnick.

Exemplele de această natură sunt numeroase, ele reflectând vulnerabilitatea sistemului electronic. Datele care ar trebui să susțină argumentarea unei securizări sporite a comerțului electronic sunt următoarele:

1. Frauda prin cărțile de credit: 5 miliarde USD anual în întreaga lume.
2. Furtul în direct de informație: 10 miliarde USD anual în SUA, incluzând cartelele telefonice și numerele cărților de credit, software piratat și secretele corporațiilor.
3. Informațiile de securitate compromise: aproape 50% dintre organizații au suferit astfel de pierderi în ultimii doi ani.
4. Acțiunea hackerilor: 20% din organizațiile care au o rețea externă au fost jefuite de hackeri.

BIBLIOGRAFIE

- European Commission: Open Information Interchange (OII) <http://www2.echo.ln/oii/>
- WTO Secretariat: Electronic Commerce and the Role of WTO, 1998; <http://www.wto.org/wto/ecom/ecom.htm>

SISTEMUL INFORMATIC INTEGRAT DE CONDUCERE A SISTEMULUI ELECTROENERGETIC NAȚIONAL

Lector univ. drd. **Simona ROTARU**

Unul din subiectele aflate constant în atenția discuției publice, în ultimii ani, este cel al energiei, problemele combustibililor, și mai ales, electricitatea și căldura.

Integrarea României în Uniunea Europeană, aspirație asumată în majoritate de populația României, presupune o compatibilitate generală cu regulile care guvernează în speță domeniul energiei.

În acest scop, România este deja interesată să se alinieze la legislația europeană în domeniu și să se aplice prevederile din Carta Europeană a Energiei, pe care a semnat-o printre primele țări, și, apoi, a Protocolului Cartei.

Caracteristicile care conferă acestui sector un loc aparte în cadrul economiei sunt următoarele:

- Electricitatea poate fi produsă din orice formă de energie primară și se poate transforma în orice formă de energie necesară omului;
- Simultanitatea producției și a consumului;
- Dependența, practic, totală a întregii vieți sociale și economice de consumul de energie;
- Existența unor sisteme electroenergetice care permit funcționarea interconectată a mării majorității a producătorilor și consumatorilor de energie;
- Posibilitatea transportului la distanțe mari prin existența unor sisteme de rețele energetice, inclusiv internaționale;
- Existența unui „monopol natural” al rețelelor energetice, inclusiv internaționale.

Se desprinde idea tratării separate a activității: producție (centrale termoelectrice, hidroelectrice și nuclearelectrice), transport (linii și stații aferente), distribuție (linii și stații aferente) și a rețelei comerciale furnizor-consumator.

Energia trebuie considerată o marfă la a cărei producție și furnizare trebuie aplicate principiile pieței, similar altor bunuri și produse vitale, iar specificațiile sus menționate pot fi adaptate economiei concurențiale, cu un plus de avantaj pentru consumatori.

Aceste principii au fost adoptate de tot mai multe state și chiar de Comunitatea Europeană, care a trecut la construcția unei piețe la nivel continental, fapt favorizat de existența deja a unui sistem unificat de rețele electrice, alcătuit prin interconectarea sistemelor electroenergetice naționale – Sistemul UCTE (care chiar depășește granițele Uniunii Europene).

Existența acestui colos energetic impune componentelor o serie de exigențe tehnice și funcționale, dar aduce tuturor numeroase avantaje, cum ar fi siguranța în exploatare și libera circulație a energiei, practic pe tot întinsul continentului.

Integrarea României în cadrul unei piețe unice a energiei este îndeplinită în prezent prin reforma industriei energetice care este amplă și de fond și cuprinde restructurări, modernizări, reorganizarea instituțională și patrimonială, reabilitarea tehnică a sectorului, inclusiv prin legi fundamentale, cum ar fi aceea a proprietății private și publice.

Totodată, reforma trebuie realizată pe fundalul conectării Sistemului Electroenergetic Național nu numai fizic al rețelele electrice continentale, dar și la normele comerciale și organizatorice convenite în prezent între statele europene.

Abordarea sistemică a economiei energetice reprezintă un instrument eficace al managementului și organizării producției, care trebuie să țină seama de anumite caracteristici atestate, în sinteză, de următoarele:

- există un anumit număr de elemente structurale, fiecare dintre ele având legi proprii de funcționare și dezvoltare;

- apar, în mod obiectiv, multiple legături cauzale și interacțiuni de natură tehnică, economică și socială între elementele respective, între diverșii purtători și forme de energie, între fazele fluxului energetic de la producător la consumator, ceea ce conduce la luarea în considerare a anumitor restricții la constituirea teoretică și practică a sistemului energetic național;

- are loc o modificare în timp a elementelor componente și a legăturilor dintre ele, ceea ce conferă un caracter dinamic întregului sistem energetic;

- există capacitatea elementelor componente de a transforma intrările în ieșiri în cadrul unor procese energetice specifice funcțiilor pe care acestea le au de îndeplinit;

- are loc o reglare și o perfecționare continuă atât a elementelor componente cât și a întregului sistem, datorită existenței a numeroase conexiuni directe și inverse.

În concepția de organizare sistemică pe orizontală, economia energetică la nivel național, considerată ca macrosistem energetic, poate fi privită ca un sistem complex în care se regăsesc interacțiunile mai multor subsisteme ce funcționează la nivel mezoeconomic și anume: subsistemul purtătorilor de energie primară, subsistemul de conversie a energiei, subsistemul de transport și distribuție a energiei și subsistemul consumatorilor de energie. Principalele conexiuni ce au loc în cadrul macrosistemului energetic național sunt prezentate sugestiv în figura 1.

În contextul organizării sistemice, fiecare din subsistemele complexului energetic național își îndeplinește un rol specific și își aduce contribuția la lărgirea și valorificarea cât mai eficientă a bazei energetice naționale, începând cu prospectarea, descoperirea și amplificarea volumului purtătorilor de energie primară, continuând cu sporirea randamentului de utilizare a lor în subsistemul de conversie și cu reducerea pierderilor de energie în sistemele proprii de producere, transport și distribuție și finalizând cu modificarea tehnologiilor energofage și cu reducerea pierderilor și a consumului irațional din subsistemul consumatorilor de energie.

Sistemul informațional de management este o metodă organizată de asigurare cu informații interne și externe referitoare la acțiunile trecute, prezente și viitoare ale organizației, pentru a sprijini luarea și aplicarea deciziilor presupunând proceduri, echipamente și oameni implicați în culegerea, transmiterea, prelucrarea și disponibilizarea informațiilor.

Sistemele informaționale de management sunt elemente esențiale pentru realizarea funcțiilor de planificare, decizie și control.

Structura unui sistem informațional de management are drept componente mai importante: intrările în sistem, prelucrările de date, ieșirile din sistem, controlul funcționării sistemului.

Intrările unui sistem informațional de management include obiectivele și strategiile firmei, datele referitoare la fenomene și procese pe baza cărora sunt evaluate punctele forte și cele slabe ale organizației, oportunitățile și amenințările

manifestate din partea factorilor externi, precum și alte informații de care au nevoie managerii. Sursele de date și informații pentru intrarea în sistem sunt plasate atât în mediul endogen al întreprinderii cât să-și în mediul exogen, operațiunile de culegere fiind manuale sau automatizate.

Prelucrarea datelor constă în ordonări, grupări, selectări, calcule algebrice, operațiuni logice și altele, în urma cărora datele sunt transformate în informații utile managerilor în procesul decizional.

Stocările de date și informații constau în înregistrarea acestora pe suporti adecvați sub formă organizată de baze de date relaționale au baze de date orientate obiect.

Ieșirile informaționale oferite managerilor pot lua diferite forme: rapoarte incluzând texte, tabele și grafice imprimate pe hârtie sau afișate pe terminalelor video. În sistemele informatice evolute, o categorie importantă de ieșiri o constituie răspunsurile la întrebările puse de manageri, eventual formulate într-un limbaj cât mai apropiat de cel natural.

Controlul funcționării sistemului trebuie să asigure producerea și distribuirea unor informații utile, oportune și veridice, la un cost care să facă sistemul eficient. Sarcini importante de control au managerii compartimentelor informatice dar și superiorii acestora.

Sistemul informatic este alcătuit dintr-o reuniune de subsisteme interconectate, fiecare subsistem asigurând informatizarea unei anumite activități sau a unor grupe de activități înrudite.

Toate subsistemele sunt legate între ele prin baze de date care au în componență informații privitoare la programele de energie electrică și termică, la schemele tehnologice de funcționare a centralei, la reparații, date despre investiții, aprovizionarea cu combustibil, posturi de lucru pe schimburi etc. În cadrul sistemului informatic integrat, toate subsistemele sunt condiționate reciproc, dar fiecare dintre ele pot funcționa independent, soluționând problemele specifice.

Rolul sistemului informatic este acela de a furniza tuturor nivelurilor de conducere informația necesară pentru luarea de decizii corecte și de a participa nemijlocit la luarea deciziei însăși, prin analiza, modelarea și diagnosticarea unor procese și fenomene tehnice și economice.

BIBLIOGRAFIE

- Cogălniceanu, Al., *Energie, economie, ecologie*, Editura Academiei, București, 1998.
- Bărbulescu, C., *Metode și tehnici de optimizare a organizării producției în unitățile industriale*, Editura Politică, București, 1980.
- Dumitrescu, M., ș.a., *Proiectarea sistemelor de conducere și organizare ale unităților economice*, Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1998.
- Marinescu, A., *Eficiența sistemelor informatice*, Editura Academiei, 1996.
- Spircu, Claudia, *Analiza, proiectarea și programarea orientată spre obiect*, Editura Academiei, 1999.

TEHNOLOGIA ORIENTATĂ OBIECT

Asist. univ. drd. **Andy ȘTEFĂNESCU**,
Universitatea Craiova

Conform părerii majorității specialiștilor din industria calculatoarelor, obiectele reprezintă viitorul. Un obiect este un amestec de cod și de date; conține un anumit tip de date, la care se adaugă codul procedural necesar creării, întreținerii și alimentării datelor.

Obiectele sunt considerate de o importanță majoră întrucât oferă posibilitatea reală de realizare a potențialului reutilizării pachetelor software. În loc să se concentreze pe partajarea și reutilizarea unei cantități mici de biți de cod pentru calcule aproape evidente, obiectele reutilizabile pot fi construite la scară mult mai mare.

Cu alte cuvinte, tehnologia orientată obiect permite încapsularea unor părți mari din aplicațiile de calculator, ascunzând detaliile referitoare la codul și datele lor de restul sistemului, dar etalându-și proprietățile critice și metodele, astfel încât obiectul să poată fi folosit în mod controlat.

O abordare orientată spre obiecte se focalizează întâi pe identificarea obiectelor din domeniul aplicației, „potrivind” apoi proceduri în jurul acestor obiecte. La o eventuală modificare a cerințelor, nu va mai fi necesar să fie schimbată toată structura obiectelor.

La o primă vedere, termenul „orientat obiect” înseamnă organizarea software-ului ca o colecție de obiecte discrete, fiecare obiect încorporând atât structuri de date cât și comportament. Aceasta este însă în contrast cu programarea convențională, în care structurile de date și comportamentul sunt slab conectate.

Tehnologia orientată obiect utilizată pentru dezvoltarea software-ului constă în construirea în etapa de analiză a sistemului, a unui model complet al aplicației, ce va cuprinde cele trei modele foarte cunoscute (modelul obiectelor, dinamic și funcțional), și în adăugarea ulterioară a detaliilor de implementare. Se pot considera următoarele etape:

➤ **Analiza**

Pornind de la specificațiile cerințelor, analistul construiește un model ce va conține acele proprietăți ce i se par importante. Analistul trebuie să lucreze în această etapă cot la cot cu utilizatorul. Modelul creat va descrie ce trebuie să facă sistemul dorit și nu cum o va face. Obiectele din acest model vor fi concepte din domeniul aplicației și nu din domeniul programării. Analistul nu se va preocupa de algoritmi ce vor fi folosiți, ci doar de definirea a ceea ce urmează să se realizeze.

➤ **Proiectarea sistemului**

Proiectantul de sistem va lua decizii generale asupra arhitecturii globale a sistemului, va alege o strategie de implementare și o strategie de alocare a resurselor. De asemenea, va trebui să stabilească împărțirea sistemului în subsisteme.

➤ **Proiectarea obiectelor**

Proiectantul obiectelor va adăuga detalii de implementare a modelului obținut la analiză, în concordanță cu strategia aleasă în etapa de proiectare a sistemului.

Accentul se va pune acum pe algoritmi și structurile de date folosite pentru a implementa clasele obținute în etapa de analiză.

➤ Implementarea

În cele din urmă, clasele și relațiile între clasele obținute până acum vor fi traduse într-un limbaj de programare, într-o bază de date sau vor fi implementate hardware. Este foarte important de remarcat faptul că, deși analiza unui sistem poate să se efectueze folosind noțiuni de obiecte și clase, nu este neapărat necesar ca implementarea să folosească un limbaj de programare orientat obiect. Implementarea poate fi realizată în orice limbaj. În orice caz, programarea trebuie să se realizeze aproape mecanic, pentru că toate deciziile mai importante trebuie să fi fost luate în etapa de proiectare.

Una dintre caracteristicile principale a tehnologiei orientate obiect o reprezintă accentul pe structura de obiect și nu pe cea de procedură. Dacă în tehnicile funcționale accentul în analiza unui sistem cade pe descompunerea funcțională a acestuia, pe ce trebuie să facă (deci, în ultimă instanță, pe construirea diagramelor de flux de date), în tehnologia orientată obiect accentul cade pe înțelegerea sistemului din punctul de vedere al descompunerii acestuia în entități (obiecte) și al stabilirii relațiilor dintre acestea, deci pe ce este un obiect. Mult înainte de a stabili ce face sistemul, problema care se pune constă în a preciza cine face și care sunt relațiile între cei care fac; deci, mai importantă este diagrama obiectelor.

Folosirea concretă a unui obiect depinde în mare parte de implementarea concretă a acestuia. În etapa de analiză, analistul caută să găsească diverse caracteristici generale ale aceluși obiect, fără a ține seama de detaliile de implementare. Acest lucru este util în reutilizarea obiectelor în aplicațiile ulterioare, dar îngreunează evident analiza și o lungeste în timp. Problema trebuie gândită mult mai profund de la început, când se analizează toate cazurile și astfel, așa cum am mai spus, implementarea va deveni aproape o muncă de rutină.

Să luăm ca exemplu obiectul *Autorizarea creditelor*. Acesta poate încapsula detaliile referitoare la garantarea sau refuzul unei cereri de creditare. Obiectul *Autorizarea creditelor* poate etala mai multe metode, cea mai importantă fiind cererea de autorizare a unui credit.

Iată doar câteva dintre avantajele implementării procesului de *Autorizare a creditelor* ca obiect:

- ◆ Echipa responsabilă cu dezvoltarea obiectului *Autorizarea creditului* poate folosi orice limbaj de programare și alte instrumente de dezvoltare pe care le consideră a fi cele mai potrivite pentru obiect.

- ◆ În cazul în care condițiile de acordare a creditului se schimbă, obiectul *Acordarea creditului* poate fi actualizat fără instalarea și actualizarea nici unei alte părți a sistemului, asigurând actualizarea și etalând aceleași metode și proprietăți ca versiunea anterioară.

- ◆ Dacă se modifică un alt obiect din aplicație, obiectul *Autorizarea creditului* nu este afectat și nu trebuie reinstalat sau actualizat.

- ◆ Obiectul *Autorizarea creditului* poate fi depozitat în locul cel mai potrivit. Dacă se obțin performanțe mai bune prin copierea obiectului *Autorizarea creditului* pe fiecare calculator client, atunci așa trebuie făcut. Dacă se consideră că este mai bine ca obiectul să fie plasat pe un calculator server, atunci așa se va proceda. Localizarea fizică a obiectului este transparentă altor obiect sistem care-l folosesc.

◆ Dacă un departament dorește să modifice cerințele creditării, acel departament trebuie să modifice obiectul *Autorizarea creditului*. În schimb poate fi creat un nou tip de obiect, folosind clasa obiectului *Autorizarea creditului* drept clasă părinte. Noua subclasă moștenește metodele și proprietățile clasei părinte, astfel încât doar acele metode care diferă să fie modificate.

◆ Să presupunem că firma constată că a realizat cel mai bun obiect *Autorizarea creditului* și se hotărăște să-l vândă. Încă odată, subclasarea și moștenirea pot fi utilizate pentru a adapta obiectul la necesitățile clientului, fără să-și facă probleme cu elementele de bază ale obiectului *Autorizarea creditului*.

Cele patru domenii ale tehnologiei orientate obiect sunt:

➤ *Limbaje de programare orientate obiect*. Obiectele și-au făcut prima apariție importantă în limbajele de programare orientate obiect în C++ , ce permit programatorilor să codifice programele folosind un model obiect și nu modelul de programare tradițional, în care codul și datele sunt entități separate.

➤ *Software de sistem orientat obiect*. Produsele software de sistem orientate obiect asigură blocurile clădirii pentru gestionarea obiectelor la nivelul sistemului de operare. Sistemele obiect permit obiectelor create de diferite companii și folosind probabil diferite limbaje de programare să lucreze împreună. Ca exemple de sisteme obiect pot fi amintite OLE, OpenDoc și SOM/DSOM.

➤ *Obiecte distribuite*. Produsele software de sistem orientat pe obiecte vor permite eventual obiectelor aflate pe diferite sisteme din rețea să lucreze împreună. Acestea sunt obiectele distribuite: obiecte care pot comunica unul cu altul chiar dacă nu se află pe același calculator.

➤ *Baze de date orientate obiect*. Sunt SGBD-uri care înlocuiesc modelul bazelor de date relaționale cu un model orientat pe obiecte. Bazele de date orientate pe obiecte sunt încă de domeniul viitorului și specialiștii nu s-au decis încă să înlocuiască sau nu bazele de date relaționale din sistemele client/server.

TRANZACȚIONAREA ELECTRONICĂ LA BURSĂ

Asist.univ.drd. **Laura ȘTEFĂNESCU**

Dezvoltarea volumului și complexității tranzacțiilor din ringul bursei paralel cu apariția și dezvoltarea calculatoarelor, a impus înlocuirea unor activități de tranzație în care acționau fizic agenții, prin programe executate de către sisteme computerizate.

Datorită faptului că organizarea sistemului de tranzacționare se poate face fie centralizat fie descentralizat, cu cotație continuă sau discontinuă, sistemele computerizate au fost adaptate să răspundă tocmai acestor cerințe ale pieței de capital.

Trecerea la tranzacționarea electronică a fost impusă de solicitările clienților și Societăților de Brokeraj. Astfel că s-a trecut de la sistemul tradițional, cu strigare liberă, la tranzacționarea electronică, introducând un nou sistem care permite participanților să tranzacționeze electronic produse financiare.

Sistemul permite brokerilor să introducă ordinele de vânzare și cumpărare într-un terminal ce se află în propriile birouri. Ordinele de vânzare/cumpărare sunt procesate în ordinea introducerii lor în terminal. De asemenea, pentru facilitarea accesului în piață, ordinele de tranzacționare pot fi introduse și telefonic operatorilor bursieri, pe baza unui cod și a unei parole de acces.

Sistemul de tranzacționare electronică la bursă, îndeplinește următoarele funcții:

- introducerea și modificarea ordinelor pentru toate produsele financiare listate la Bursă;
- execuția automată a tranzacțiilor în cazul prețurilor egale ale ordinelor de vânzare și cumpărare
 - evidența contului de marjă în timp real;
 - comunicarea între Bursă și operatorii din piață;
 - închiderea pozițiilor deschise la scadență.

Sistemul conceput pentru tranzacționarea electronică trebuie să aibă în vedere patru nivele de acces, în care serviciile și informațiile sunt oferite în funcție de poziția utilizatorului de sistem, astfel:

◆ Nivelul 1: poziția de comerciant (dealer)

Facilitează accesul la toate operațiile oferite de sistem fie în poziția simplă de comerciant sau în cea de creator de piață:

- inițierea de emisiuni primare;
- oferta de participare la distribuția primară;
- răspunsul de participare la distribuția primară;
- lansarea ofertei;
- înregistrarea în poziția de creator de piață;
- retragerea din poziția de creator de piață;
- introducerea și actualizarea cotațiilor;
- raportarea tranzacțiilor;
- încheierea tranzacțiilor;
- transmiterea de informații în rețeaua sistemului.

- ◆ Nivelul 2: poziția de agent sau utilizator înregistrat
 - oferta și răspunsul de participare la distribuția primară;
 - oferta de tranzacție;
 - executarea de tranzacții;
 - raportarea tranzacțiilor;
 - transmiterea de informații în rețeaua sistemului.
- ◆ Nivelul 3: poziția de raportare
 - rapoarte privind cotațiile, tranzacțiile executate
- ◆ Nivelul 4: poziția de informare
 - oferta primară;
 - condiții de tranzacționare;
 - clauze ale produselor financiare tranzacționate.

Participanții de pe piață care se decid în favoarea utilizării sistemelor electronice beneficiază de următoarele avantaje:

- lichiditate și transparență;
- costuri de tranzacționare reduse;
- program de tranzacționare prelungit;
- flexibilitate;
- mecanisme sigure de tranzacționare.

Realizarea unui sistem computerizat pentru tranzacționarea electronică a produselor financiare la bursă, presupune realizarea, în principiu, a următoarelor elemente specifice:

- ◆ interconectarea topologiilor de tip LAN;
- ◆ securitatea LAN.
- ◆ **Interconectarea topologiilor de tip LAN** are în vedere următoarele caracteristici generale previzibile la nivelul unei burse:
 - rețelele de calculatoare amplasate la nivelul unei burse sunt proiectate, realizate și coordonate de o singură locație centralizată;
 - interfețele necesare pentru conectare (*internet works*) depind de numărul, de dinamica tranzacțiilor bursiere, numărul societăților cotate la bursă, frecvența cotațiilor bursiere, numărul și varietatea stațiilor de lucru;
 - sunt tehnologii variate de realizare a rețelei de calculatoare în scopul constituirii interfețelor;
 - este prezentă o eterogenitate relativă, dependentă de specificul topologiei rețelei și de tipul de software folosit.

Interconectarea topologiilor de tip LAN se poate realiza în mai multe variante:

- interconectarea directă este efectuată de două sau mai multe LAN-uri aflate fizic la același sediu de bursă, etaj de clădire, etc. Se folosește cuplarea de LAN Ethernet prin intermediul unui *bridge* sau *router*, așa cum se prezintă în continuare:
- interconectarea prin rețea *backbone* este realizată dintr-o rețea LAN la care sunt atașate două sau mai multe rețele de tip LAN, situație în care noua rețea astfel constituită, de tip *backbone*, va avea o viteză de transmisie mai mare decât viteza LAN-urilor individuale.

Sistemul este format de fapt din rețele LAN eterogene (de tip Ethernet și Ring) dedicate serviciilor Compensare-Decontare, Tranzacții, Informatică, Contabilitate, cuplate între ele prin intermediul unui LAN FDDI backbone.

Menționăm că tehnologia FDDI este tip *token* și poate fi utilizată în principiu cu magistrală de date de mare viteză (*backbone*) folosită pentru interconectarea unor rețele de mai mică viteză. Această soluție are la bază principiul interconectării de LAN-uri folosind sistemul *backbone*, tehnologie ce oferă, în principal, următoarele avantaje:

- LAN-uri instalate la nivelul serviciului Compensare-decontare, Tranzacții, Registru, Brokerei, Informatică și Management sunt disponibile să opereze în paralel, chiar și în situațiile în care un LAN individual este inoperant;

- Nu se poate înregistra congestiunea rețelei, dat fiind faptul că rețeaua *backbone* filtrează traficul de mesaje desfășurat între serviciile unei burse selectând mesajele adresate efectiv unui LAN particular;

- Există capacitate suplimentară de a combina în mod transparent trafic de date între LAN-ul instalat la nivelul bursei de tip WAN, deci vizibilitatea legăturii cu alte burse din străinătate.

– interconectarea prin WAN asigură conectare pentru administrații financiare, filiale, agenții etc. situate în zone geografice diferite. Astfel se pot folosi toate facilitățile de telecomunicație ce permit viteze de transmisie de 1,55 Mb/sec. În acest mod, pot fi conectate două rețele de tip LAN Ethernet aflate geografic în două orașe sau două țări diferite.

Dacă se alege soluția interconectării de rețele de tip LAN dedicate serviciilor funcționale ale bursei, cu ajutorul unei rețele publice de centrale digitale, atunci se pot evidenția următoarele particularități:

- la nivelul fiecărui serviciu funcțional este utilizată o rețea de tip LAN;

- fiecare LAN este conectat la o rețea publică de centrale digitale prin intermediul unui *router* (R) *bridge* (B);

- soluția este posibilă pentru acele burse dispersate geografic

- ♦ **Securitatea LAN** este deosebit de importantă deoarece toate elementele specifice unei burse (prelucrări, date și comunicații) sunt strict confidențiale. Securitatea LAN folosește un set de standarde denumite Standarde pentru securitatea LAN-urilor interoperabil (Standards interoperable LAN security – SILS). Acestea conțin măsuri pentru protecția schimbului de informații, precum și împotriva operațiilor neautorizate de citire, modificare sau distrugere neautorizată a datelor.

Pentru implementarea securității se pot folosi standardele de protocol. Această arhitectură de securitate OSI are două obiective de bază:

1. descrierea serviciilor de securitate și mecanismelor adiționale furnizate de sistemul de referință OSI;

2. definirea locațiilor din structura sistemului de referință OSI unde pot acționa mecanismele și serviciile de protecție.

PREZENTAREA ARHITECTURII UNUI SISTEM CLIENT/SERVER

Asist. univ. **Mirela GHÎĂ**

Multe aplicații informatice funcționează după principiul client/server, ceea ce presupune că un calculator numit „calculator client” (calculatoarele folosite vor face parte dintr-o rețea pentru a putea funcționa pe principiul client/server) contactează un „server”, adică un calculator ce dispune de resurse mult mai mari decât un calculator obișnuit, server care le furnizează anumite servicii. Prin aceste servicii înțelegem de fapt anumite programe.

Sistemele client/server sunt sisteme distribuite.

Un client este un calculator care, prin intermediul unui mesaj, formulează o cerere de informații/servicii, cerere adresată unui alt calculator denumit server.

Serverul, tot prin intermediul unui mesaj, furnizează informațiile/serviciile clientului, întreaga operațiune derulându-se de o manieră transparentă pentru utilizator.

În general, clienții sunt calculatoare personale (PC-uri) utilizate pentru activități de gestionare a datelor; Un post client se caracterizează prin faptul că :

- prezintă o interfață utilizator care este de obicei grafică (GUI);
- „formulează” interogări (cereri, consultări) sau comenzi pe care le „înaintează” serverului;
- transmite interogările/comenzile respective serverului prin intermediul unei tehnologii de comunicație;
- analizează datele din rezultatele interogărilor/comenzilor primite de la server.

Un server se caracterizează prin faptul că:

- furnizează un serviciu clientului;
- răspunde la interogările/comenzile clientului;
- ascunde detaliile sistemului client/server, făcând transparent dialogul dintre client și server.

Orice sistem distribuit este alcătuit din minimum trei componente principale:

- interfața cu utilizatorul (sistem de operare/mediu grafic);
- aplicația (prelucrările sau procesele);
- sistemul de gestiune al bazelor de date.

Serviciile sunt exploatate de către programe, denumite programe client, ele executându-se pe calculatoarele client. Putem vorbi astfel de client FTP, client de mesagerie electronică etc.

Într-o rețea de tip client/server, calculatorul client nu poate vedea alte calculatoare din rețea ci numai calculatorul server, acest lucru fiind principalul avantaj al acestui tip de rețea.

AVANTAJELE ARHITECTURII DE TIP CLIENT/SERVER

Arhitectura client/server este recomandată a fi folosită pentru rețele unde este necesar un nivel ridicat de fiabilitate. Printre principalele avantaje ale acestui tip de rețea putem enumera:

- Resursele rețelei sunt centralizate – datorită faptului că serverul este elementul central al rețelei, el poate partaja resursele comune tuturor utilizatorilor din

rețeaua respectivă (de exemplu o bază de date centralizată) în scopul evitării problemelor de redundanță și a contradicțiilor

- Securitate ridicată – accesul este permis numai la resurse de sistem mai puțin importante
- Administrarea rețelei se face numai la nivel de server
- Acest tip de arhitectură permite anularea drepturilor unor utilizatori fără a perturba buna funcționare a rețelei.

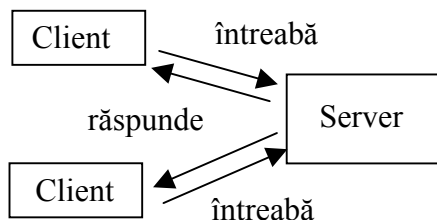
DEZAVANTAJELE ARHITECTURII DE TIP CLIENT/SERVER

Arhitectura client/server are și dezavantaje dintre care putem enumera:

- Costul ridicat datorită complexității serverului

FUNȚIONAREA UNEI REȚELE DE TIP CLIENT/SERVER

O rețea de tip client/server funcționează după schema de mai jos:

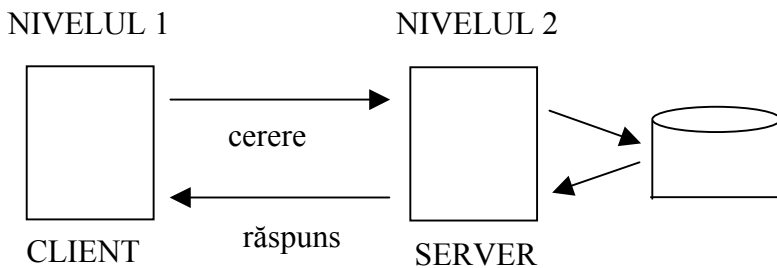


Calculatorul client transmite o cerință către server.

Serverul recunoaște cererea și răspunde calculatorului client, fac baza adresei și a portului care-i sunt atribuite calculatorului client (acestea fiind unice pentru fiecare calculator din rețea).

PREZENTAREA ARHITECTURII PE 2 NIVELE

Arhitectura pe două nivele caracterizează rețele client/server în care calculatorului client i se atribuie resurse în cadrul calculatorului server, dar calculatorul server nu folosește o altă aplicație pentru a realiza acest lucru.



PREZENTAREA ARHITECTURII PE 3 NIVELE

În arhitectura pe 3 nivele există un nivel intermediar, ceea ce ne îndreptățește să spunem, în general, că avem o arhitectură partajată între:

1. calculatorul client: folosește utilizatorul de resurse;
2. serverul de aplicații : este serverul care furnizează resursele, dar face apel la un alt server;
3. serverul secundar (în general un server de baze de date) furnizează servicii primului server.

Un exemplu de rețea cu arhitectura pe 3 nivele ar fi partajarea unei aplicații între un client, bază de date intermediară și bază de date întreprindere.

Un alt exemplu de arhitectură pe 3 nivele ar mai fi: partajarea unei aplicații între client, server intermediar și server de întreprindere.

COMPARAȚIE ÎNTRE CELE DOUĂ TIPURI DE ARHITECTURI DE REȚEA

Arhitectura pe 2 nivele este astfel o arhitectură client/server în care serverul are o funcție polivalentă ceea ce înseamnă că este capabil să furnizeze în mod direct ansamblul resurselor cerute de către calculatorul client.

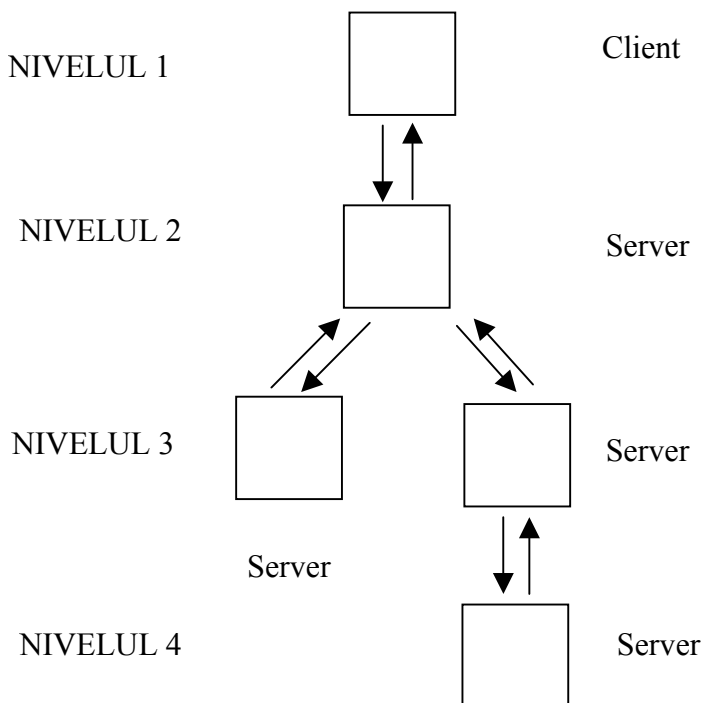
În cazul arhitecturii pe 3 nivele din contră fiecare server este specializat pe o funcție (server de WEB, server de baze de date, etc.) astfel arhitectura pe 3 nivele permite:

- O mai mare flexibilitate a sistemului;
- Un grad ridicat de securitate (securitatea poate fi definită pentru fiecare serviciu);
- Performanțe foarte bune (funcțiile sunt partajate).

ARHITECTURA MULTINIVEL

În cazul arhitecturii pe 3 nivele, fiecare server, nivelul 1 și 2 efectuează o funcție specifică. Astfel că un server poate utiliza serviciile mai multor servere pentru a-și realiza propria funcție.

În particular arhitectura pe 3 nivele poate fi considerată o arhitectură cu n nivele.



APLICAȚII CLIENT/SERVER VISUAL FOXPRO – ORACLE

Odată cu creșterea spectaculoasă a dimensiunilor bazelor de date în VFP, extinderea numărului de utilizatori ai bazei, apare drept impetuos necesară trecerea la o arhitectură client/server pe două sau mai multe straturi. Cel mai la îndemână mod de extindere a aplicațiilor VFP constă în păstrarea meniurilor, rapoartelor și formularelor în VFP, dar trecerea bazei de date și implicit, a unei părți importante din „logica aplicației”, într-un SGBD de tip server de bază de date.

Serverul de BD pe care poate fi „deplasată” baza de date Fox poate fi oricare din cele importante (Oracle, Informix), câtă vreme prin mecanismul Open Database Connectivity (ODBC) conexiunea nu este o problemă.

Open Database Connectivity (ODBC) reprezintă o interfață standard care permite aplicației să acceseze date din surse diferite: Oracle, Informix, MS Access, dBase.

Într-o configurație client-server, dialogul dintre cele două entități poate fi rezumat astfel: când un client trimite o cerere (frază SQL) către un server BD, acesta o recepționează, o execută, după care trimite ca răspuns rezultatul frazei SQL sau erorile care rezultă în urma execuției.

O astfel de comunicare simplă și comodă între clienți și servere ce baze de date este posibilă în tehnologia Oracle prin protocolul NET8.

NET8 furnizează în principal trei funcții de bază care se referă la:

- Operații de conectare;
- Operații privitoare la date (transferul datelor între client și server);
- Operații legate de excepțiile/evenimentele anormale ce pot surveni în cadrul unei sesiuni client/server.

Procedura de conectare a unui client la un server Oracle se reduce în principal la următorii pași:

1. un program sau aplicație utilizator inițiază o cerere de conectare trimițând numele de utilizator, parola și un nume de serviciu (service name), care poate fi asimilat unui alias al bazei de date destinație. Maparea service-ului man este făcută de protocolul NET8 care va încerca să o rezolve citind fișierele de configurare.

2. După ce semnificația numelui de serviciu este determinată, cererea de conectare este transmisă, prin protocolul de rețea existent, serviciului *Listener* de pe mașina server a cărui adresă a fost dedusă din descriptorul de conectare obținut prin operația de mapare descrisă mai sus.

3. Sesiunea de lucru dintre client și serverul bazei de date nu este însă susținută de către *Listener*, rolul acestuia limitându-se doar la redirecționarea cererilor către instanțele bazelor de date cărora le sunt adresate. Astfel când primește o cerere către o bază de date, *Listenerul* crează un proces server căruia îi predă controlul sesiunii deschise între client și server.

4. Adresa procesului nou creat este trimisă procesului de pe mașina clientului. Astfel, cele două procese (procesul utilizator – care a inițiat cererea de conectare și procesul server) vor comunica direct pe durata sesiunii fără a implica serviciul *Listener*.

BIBLIOGRAFIE

- Fotache, M., *Aplicații client – server*, PC Report nr. 8/2000.
- Sinha, R., *Client/server computing*, *Communications of the ACM*, July 1992.

TEOREME DE EXISTENȚĂ PENTRU MULȚIMI DE ACUMULARE GLOBALE ȘI DOMENII DE MAXIMĂ NEDETERMINARE

Lector univ drd. **Emilian COSTACHE**

Definirea mulțimilor de acumulare globale (complete) și parțiale
Fie $D \subset (\mathbb{Z})$ un domeniu (dacă $D \subset \mathbb{R}$, atunci luăm D un deschis interval pe \mathbb{R}).

Fie $f: D \rightarrow (W)$ sfera S

D este un deschis conex, și în aceste definiții nu impunem condiții despre conexiune lui D . Frontiera lui D o notăm $\text{Fr } D$, în timp ce $\overline{D} = D \cup \text{Fr } D$ este închiderea lui D .

Definiție: (mulțimile de acumulare globale)

Fie $Z_0 \in \overline{D}$; atunci numim mulțime de acumulare a lui f în Z_0 o mulțime notată $C_D(f, z_0)$ și definită în unul din următoarele două moduri echivalente:

$$(i): C_D(f, z_0) = \left\{ \begin{array}{l} \alpha \in (W)_{sf} / (\exists)(z_n)_{n \in \mathbb{N}} \subset D \setminus (Z_0) \text{ a.i. } \lim_{n \rightarrow \infty} z_n = z_0 \Rightarrow \\ \Rightarrow \lim_{n \rightarrow \infty} f(z_n) = \alpha \end{array} \right\}$$

sau

$$(ii) C_D(f, z_0) = \bigcap_{r > 0} \overline{D_r}$$

unde

$$D_r = f(\delta_r \cap (D, Z_0)) \text{ iar}$$

$$\delta_r = \{z / |z - z_0| < r\}$$

$C_D(f, z_0)$ se mai notează $C(f, z_0)$ și se numește mulțimea completă de acumulare a lui f în z_0 .

Mulțimea de acumulare parțială

Fie acum $G \subset D$ o submulțime infinită (unde D este un domeniu pe axa reală sau în planul \mathbb{Z}).

Fie $Z_0 \in G'$ (mulțimea derivată a lui G).

Atunci numim mulțimea de acumulare parțială a lui f în Z_0 , o mulțime notată $C_G(f, z_0)$ și diferența în unul din următoarele două moduri echivalente:

$$(i) C_G(f, z_0) = \left\{ \begin{array}{l} \alpha \in (w)_{sf} / (\exists)(Z_n)_{n \in N} \subset G \text{ a.i. } \lim_{n \rightarrow \infty} z_n = z_0 \Rightarrow \\ \Rightarrow \lim_{n \rightarrow \infty} f(z_n) = \alpha \end{array} \right\}$$

sau

$$(ii) C_G(f, z_0) = \bigcap_{r > 0} \overline{D_r(G)} \subset C_D(f, z_0)$$

unde $D_r(G) = f(\delta_r \cap (G, Z_0))$ cu

$$\delta_r = \{z / |z - z_0| < r\}$$

Mulțimea range ($R(f, z_0)$) și mulțimea asimptotică ($\Gamma(f, z_0)$)

În completare la conceptul de mulțime de acumulare mai venim cu alte două noțiuni care joacă un rol important în comportarea la frontiera funcțiilor menomorfe.

Definiții:

A) Fie $f : D / \{Z_0\} \rightarrow (w)_{sf}$ atunci se numește mulțime globală range o mulțime notată $R(f, z_0)$ și definită astfel:

$$(i) R(f, z_0) = \left\{ \begin{array}{l} \alpha \in (w)_{sf} / (\exists)(z_n)_{n \in N} \subset D \setminus \{z_0\} \text{ a.i. } \lim_{n \rightarrow \infty} z_n = z_0 \\ \text{iar } f(z_0) = \alpha \quad (\forall) n \in N \end{array} \right\}$$

$$(ii) R(f, z_0) = \bigcap_{r > 0} D_r$$

Observație:

Spre deosebire de $C(f, z_0)$ mulțimea $R(f, z_0)$ poate fi \emptyset , cum este cazul pentru funcția $f(z) = (z - z_0)^N$, sau pentru orice funcție f „finitvalentă” în $D \setminus z_0$.

B) Fie $f : D \rightarrow (w)_{sf}$

$G \subset D$ infinită

$Z_0 \in G'$ (mulțimea derivate a lui G). Atunci se numește

mulțimea range parțială a lui f în z_0 o mulțime notată $R_G(f, z_0)$ și definită astfel:

$$(i) \mathbf{R}_G(\mathbf{f}, z_0) = \left\{ \begin{array}{l} \alpha \in (\mathbf{w})_{sf} / (\exists)(z_n)_{n \in N} \subset G, \lim_{n \rightarrow \infty} z_n = z_0, \\ \mathbf{f}(z_n) = \alpha \quad (\forall) n \in N \end{array} \right\}$$

sau

$$(ii) \mathbf{R}_G(\mathbf{f}, z_0) = \cap \mathbf{D}_r(G),$$

$$\text{unde } \mathbf{D}_r(G) = \mathbf{f}(\delta_r \cap (G, z_0))$$

C) Fie $\mathbf{f} : \mathbf{D} \rightarrow (\mathbf{w})_{sf}$ atunci se numește mulțime asimptotică globală a lui \mathbf{f} în Z_0 o mulțime notată $\Gamma(\mathbf{f}, z_0)$ și definită astfel:

$$\Gamma(\mathbf{f}, z_0) = \left\{ \begin{array}{l} \alpha \in (\mathbf{w})(\exists) \mathbf{Z} = \mathbf{z}(t), 0 < t < 1 \text{ a.i. } \mathbf{z}(t) \subset \mathbf{D} \setminus Z_0, \\ \text{cu } \lim_{t \rightarrow 1} \mathbf{z}(t) = z_0 \Rightarrow \lim_{t \rightarrow 1} \mathbf{f}(\mathbf{z}(t)) = \alpha \end{array} \right\}$$

D) Fie $\mathbf{f} : \mathbf{D} \rightarrow (\mathbf{w})_{sf}$, iar $G \subset \mathbf{D}$ conexă atunci se numește mulțimea asimptotică a lui \mathbf{f} în z_0 , o mulțime notată $\Gamma_G(\mathbf{f}, z_0)$ și definită astfel:

$$\Gamma_G(\mathbf{f}, z_0) = \left\{ \begin{array}{l} \alpha \in (\mathbf{w})_{sf} \setminus (\exists) \mathbf{Z} = \mathbf{Z}(t); 0 < t < 1, \\ \mathbf{z}(t) \subset G \setminus \{z_0\} \text{ a.i. } \lim_{t \rightarrow 1} \mathbf{Z}(t) = Z_0 \Rightarrow \\ \Rightarrow \lim_{t \rightarrow 1} \mathbf{f}(\mathbf{z}(t)) = \alpha \end{array} \right\}$$

Proprietăți intrinseci ale mulțimilor de acumulare

Definițiile mulțimilor $\mathbf{C}(\mathbf{f}, z_0)$, $\mathbf{R}(\mathbf{f}, z_0)$ și $\Gamma(\mathbf{f}, z_0)$ date în Capitolul I sunt la fel aplicabile fie că z_0 este o singularitate sau nu; în cazul din urmă, $\mathbf{C}(\mathbf{f}, z_0)$ și $\Gamma(\mathbf{f}, z_0)$ sunt degenerate și identice în timp ce $\mathbf{R}(\mathbf{f}, z_0) = \emptyset$.

O importantă diferență între teoria frontierei continue și discontinue trebuie subliniată: un drum asimptotic a lui $\mathbf{f}(z_0)$ în $|z| < 1$ poate avea ca „sfârșit” pe circumferința $k : |z| = 1$ nu neapărat un punct z_0 ci un arc a lui k , sau întregul k , cum este în cazul în care drumul asimptotic este o spirală.

De asemenea, pe de altă parte, trebuie să considerăm mulțimi de acumulare nu numai relativ la un punct individual $z_0 \in k$, ceea ce constituie teoria în mic, de asemenea, tot k (sau la arce din k) adică teoria în larg.

Teoria mulțimilor de acumulare în larg pe care, prin convenție, o vom numi teoria mulțimilor de acumulare globale are o asemănare formală cu teoria în cazul unui punct izolat și este, în multe privințe, mai simplă decât teoria în mic.

Pornim acum cu definirea acestor concepte noi și dăm câteva proprietăți elementare ale lor.

Definiții

1. Fie $f : (|z| < 1) \rightarrow \mathbf{C}$. Atunci se numește mulțimea de acumulare globală

$$C(f) \Leftrightarrow C(f) = \left\{ \begin{array}{l} \alpha \in \mathbf{C} / \exists \{z_n\}_{n \in \mathbf{N}} \\ z_n \subset (|z| < 1) \text{ a.i.} \\ \lim_{n \rightarrow \infty} |z_n| = 1 \Rightarrow \lim_{n \rightarrow \infty} f(z_n) = \alpha \end{array} \right\}$$

sau echivalent

$$C(f) = \bigcap_{n \in \mathbf{N}} \overline{f(A(n))} \text{ unde}$$

$$A(n) = \left\{ z / 1 - \frac{1}{n} < |z| < 1 \right\} \text{ coroana circulară}$$

2. Se numește mulțime imagine globală $R(f) \Leftrightarrow$

$$\Leftrightarrow R(f) = \left\{ \begin{array}{l} \alpha \in \mathbf{C} / \exists \{z_n\}_{n \in \mathbf{N}} \text{ a.i. } z_n \subset (|z| < 1) \\ \lim_{n \rightarrow \infty} (z_n) = 1 \text{ iar } f(z_n) = \alpha \end{array} \right\}$$

sau echivalent

$$R(f) = \bigcap_{n \in \mathbf{N}} f(A(n))$$

3. Se numește mulțime asimptotică globală $\Gamma(f) \Leftrightarrow$

$$\Leftrightarrow \Gamma(f) = \left\{ \begin{array}{l} \alpha \in \mathbf{C} / \exists Z = Z(t); 0 \leq t < 1 \\ \text{a.i. } \lim_{t \rightarrow 1} |z(t)| = 1 \Rightarrow \lim_{t \rightarrow 1} f(z(t)) = \alpha \end{array} \right\}$$

Teorema de existență pentru mulțimi de acumulare globale

Deși mulțimile $C(f)$ și $C(f, z_0)$ sunt în multe privințe asemănătoare în comportarea lor, totuși primele două teoreme pe care le vom da subliniază o diferență fundamentală între cele două mulțimi de acumulare și dau naștere la o întrebare care nu a fost rezolvată până în prezent (1966).

Caracterizarea acelor continuuri k pentru care există o funcție $f(z)$, menomorfă în $|z| < 1$, astfel încât $C(f) = k$

Vom demonstra în teorema lui Gross că pentru orice continuum $k \subset \hat{C}$ și pentru orice $z_0 = e^{i\theta_0} \in (|z|=1)$, există o funcție menomorfă în $|z| < 1$ a.î. $C(f, z_0) = k$

Observație

Distanța între mulțimile $C(f, z_0)$ și $C(f)$ se pune mai tare în evidență printr-o teoremă care arată că există un continuum k care nu poate fi mulțimea de acumulare globală $C(f)$ pentru nici o funcție menomorfă.

Pentru a arăta că această diferență între $C(f)$ și $C(f, z_0)$ depinde de proprietățile restricționare de „interioritate” al lui $f(z)$, arătăm în teorema G.S.Young că există în $|z| < 1$ o funcție continuă $f(z)$ a.î. $C(f)$ poate fi un continuum de k dat.

În contrast cu acestea un exemplu de continuum k care nu poate fi mulțime de acumulare globală $C(f)$ pentru nici o transformare interioară în $|z| < 1$ a fost dat recent de către Church.

Teorema lui Gross

fie $k \subset \hat{C}$ continuum

$$z_0 \in (|z|=1)$$

$\exists f : (|z| < 1) \rightarrow \hat{C}$ menomorfă a.î.

$$C(f, z_0) = k$$

Observație

Această teoremă a lui Gross a fost recent întărită de Church care a demonstrat că:

Teorema lui Church

Fie $k \subset \hat{C}$ continuum

$\exists f : (|z| < 1) \rightarrow \hat{C}$

$$C_\lambda(f, 1) = k \text{ unde}$$

$\lambda \subset (|z| < 1)$ se termină în $z = 1$

Teorema

Există un continuum $k \subset \hat{C}$ a.î.

$(\forall) f : (|z| < 1) \rightarrow \hat{C}$ menomorfă

$C(f) \neq k$

Observație:

În ideea de a obține un rezultat analog teoremei lui Gross pentru $C(f)$ în loc de $C(f, z_0)$ trebuie să mergem în lumea funcțiilor continue în $|z| < 1$; cea mai simplă construcție este demonstrată în teorema următoare a lui G.S. Young

Teorema lui G.S. Young

Fie $k \subset \hat{C}$ continuum

$\exists f : (|z| < 1) \rightarrow \hat{C}$ continuum a.î.

$C(f) = k$

Observație

Deci problema este rezolvată pentru $C(f) = k$ în cadrul funcțiilor continue.

MODELE STATISTICO-MATEMATICE PRIVIND CORELAȚIA FENOMENELOR ÎN PRODUCȚIE

Lector univ. **Gheorghe GOANȚĂ**,
Asist.univ.dr.d. **Laura ȘTEFĂNESCU**

Asupra fenomenelor social-economice acționează un număr de factori, primari și secundari, esențiali și neesențiali, care se găsesc în legătură reciprocă. Cu ajutorul unei game variate de procedee și metode statistice se poate studia manifestarea concretă a acestor legături, exprimându-le cantitativ și măsurând intensitatea cu care se produc.

Studiul și analiza statistică a legăturilor dintre fenomenele social-economice se face atât cu metode elementare (simple), prin care se sistematizează informații necesare și se verifică existența și forma legăturii dintre caracteristicile înregistrate, cât și cu metode cu care se măsoară dependența dintre caracteristicile studiate statistic mai complex.

Pentru aplicarea metodei corelației privind cercetarea interdependenței dintre fenomenele și procesele social-economice trebuie să se țină seama de forma obiectivă în care apar și se dezvoltă legăturile care urmează să fie studiate, precum și posibilitatea reflectării lor prin expresii numerice adecvate.

În acest capitol se analizează:

- Corelația dintre cantitatea de îngrășăminte chimice aplicate și de producția medie la grâu la hectar.
- Corelația dintre cantitatea de precipitații atmosferice și producția medie de grâu la hectar.
- Corelația dintre volumul lucrărilor de întreținere a culturii și producția medie de grâu la hectar.
- Pentru analiză s-au utilizat datele statistice furnizate de o unitate agricolă din sudul României, respectiv din județul Dolj (societate comercială).

a. Corelația dintre cantitatea de îngrășăminte chimice aplicate și producția medie de grâu la hectar

Tabelul nr. 1

Anul	Îngrășăminte chimice aplicate la hectar (kg) x_1	Producția medie de grâu la ha (chintale) y_1	$x_1 y_1$	x_1^2	y_1^2	Date calculate $y_1 = a + bx$
1991	280	28	7840	78400	784	32,85436
1992	301	30	9030	90601	900	33,41780
1993	315	31	9376	99225	961	33,79342
1994	328	32	10496	107584	1024	34,14221
1995	347	34	10877	120409	1156	34,65198
1996	376	35	13160	141376	1225	35,43005
1997	374	44	16156	139876	1936	35,37639
1998	400	40	16040	160801	1600	36,10080
1999	428	33	14125	183184	1089	36,82521
2000	450	43	19350	202500	1849	37,41521
Σ	3600	350	126750	1323956	12524	350,00744

Folosim ecuația liniei drepte astfel:

$$y = a + bx$$

$$\frac{na + b\sum x_1 = \sum y_1}{a\sum x_1 + b\sum x_1^2 = \sum x_1 y_1} \quad \begin{array}{l} 10a + 3600b = 350 \\ 3600a + 1323956b = 126750 \end{array}$$

REPREZENTAREA GRAFICĂ A VALORILOR DIN TABELUL NR. 1
(corelația între îngrășăminte chimice și producția medie de grâu la hectar)

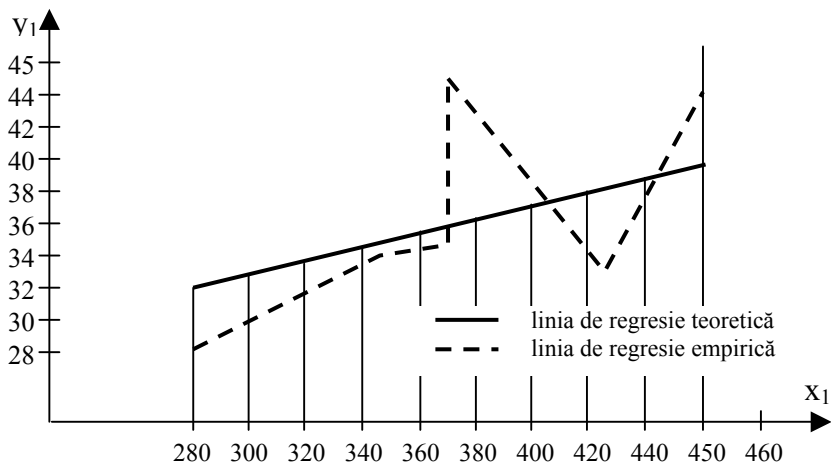


Fig. 1

x_1 = cantitatea de îngrășăminte chimice aplicate în medie la ha de grâu
 y_1 = producția medie de grâu la hectar

$$a = \frac{\begin{vmatrix} 10 & 350 \\ 126750 & 1323956 \end{vmatrix}}{\begin{vmatrix} 10 & 3600 \\ 3600 & 1323956 \end{vmatrix}} = \frac{(350)(1323956) - (3600)(126750)}{(10)(1323956) - (3600)(3600)} = \frac{7084600}{279560} = 25,34197$$

$$a = \frac{\begin{vmatrix} 10 & 350 \\ 3600 & 126750 \end{vmatrix}}{\begin{vmatrix} 10 & 3600 \\ 3600 & 1323956 \end{vmatrix}} = \frac{(10)(126750) - (350)(3600)}{(10)(1323956) - (3600)(3600)} = \frac{7500}{279560} = 0,02683$$

sau altă metodă:

$$a = \frac{\sum x^2 \sum y - \sum x \sum xy}{n \sum x^2 - (\sum x)^2} = \frac{(1323956 \cdot 350) - (3600 \cdot 126750)}{(10 \cdot 1323956) - (3600)^2} = \frac{7084600}{279560} = 25,34197$$

$$a = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2} = \frac{(10 \cdot 126750) - (3600 \cdot 350)}{(10 \cdot 1323956) - (3600)^2} = \frac{7500}{279560} = 0,02683$$

ceea ce demonstrează că prin ambele metode se ajunge la același rezultat.

Eroarea standard ca unitate de măsură a siguranței estimării parametrilor „a” și „b” (bazată pe ecuația legăturii statistice) este dată de relația:

$$S = \sqrt{\frac{\sum y_1^2 - a \sum y_1 - b \sum x_1 y_1}{n}} = \sqrt{\frac{125424 - (25,34107 \cdot 350) - (0,02683 \cdot 126750)}{10}} =$$

$$= \sqrt{\frac{12524 - 8870 - 3401}{10}} = \sqrt{\frac{253}{10}} = \sqrt{25,3} \approx 5$$

Rezultă că parametrii a și b s-au estimat cu o eroare foarte mică (aproape de 1) provenită în special din rotunjiri.

Se aplică în continuare formula ecuației astfel:

$$Y_{x_1, y_1} = a + bx = 25,34157 + 0,02683x_1$$

Cu ajutorul acestei ecuații de regresie se calculează producția medie la hectarul de grâu de s-ar fi obținut anual (dacă nu ar fi existat și influența altor factori), după cum urmează:

$$Y_{1991} = 25,34197 + 0,02683 (280) = 32,85436$$

$$Y_{1992} = 25,34197 + 0,02683 (301) = 33,41780$$

$$Y_{1993} = 25,34197 + 0,02683 (315) = 33,79342$$

$$Y_{1994} = 25,34197 + 0,02683 (328) = 34,14221$$

$$Y_{1995} = 25,34197 + 0,02683 (347) = 34,65198$$

$$Y_{1996} = 25,34197 + 0,02683 (376) = 35,43005$$

$$Y_{1997} = 25,34197 + 0,02683 (374) = 35,37639$$

$$Y_{1998} = 25,34197 + 0,02683 (400) = 36,10080$$

$$Y_{1999} = 25,34197 + 0,02683 (428) = 36,82521$$

$$Y_{2000} = 25,34197 + 0,02683 (450) = 37,41521$$

rezultatele ce se află înscrise în ultima coloană a tabelului nr. 1 și care se pot compara cu producțiile realizate anual, exprimate în chintale.

În continuare se măsoară intensitatea corelației cu ajutorul coeficientului de corelație, astfel:

$$r_{x_2 y_1} = \frac{n \sum x_1 y_1 - \sum x_1 \sum y_1}{\sqrt{[n \sum x_1^2 - (\sum x_1)^2] [n \sum y_1^2 - (\sum y_1)^2]}} =$$

$$\text{unde } (\sum x_1)^2 = 12960000$$

$$(\sum y_1)^2 = 12960000$$

$$= \frac{(10)(126750) - (3600)(350)}{\sqrt{[(10)(1323956) - (3600)^2][(10)(12524) - (350)^2]}} = \frac{7500}{\sqrt{76599440}} = \frac{7500}{87121} = 0,85694$$

Valoarea coeficientului de corelație rezultat (0,85694) indică o corelație directă și foarte strânsă între îngrășămintele chimice și producția medie la hectar de grâu.

Datele din coloana Y indică de asemenea o corelație directă între îngrășămintele chimice și producția medie de grâu la hectar.

Reprezentând grafic valorile tabelului nr. 1 putem observa o corelație statistică directă.

Aceasta reprezintă și demonstrează că la o variație relativ uniformă a lui x (element factorial), corespunde o variație relativ uniformă și a lui y (element rezultat).

Corelația ar fi fost relativ curbilinie în situația că la o sporire a cantității de îngrășămintele nu s-ar asigura o creștere corespunzătoare a producției medii la Hectar (este totuși posibil să apară acest fenomen dar numai la o limită maximă de îngrășămintele chimice aplicate la hectar).

În această situație corelația ar fi curbilinie de forma unei parabole ($Y = a + bx + cx^2$) sau $Y = a + bx + cx^2$.

b. Corelația dintre precipitațiile atmosferice și producția medie de grâu la hectar

Un alt factor care a influențat producția medie de grâu la ha îl reprezintă precipitațiile atmosferice de primăvară.

În acest scop s-a întocmit tabelul de corelație următor:

Tabelul nr. 2.

Anul	Precipitații atmosferice (mm/m ²)	Producția medie de grâu la ha (chintale) y ₁	x ₂ y ₁	x ₂ ²	y ₁ ²	Y ₁ (date calculate) y = a+bx
1991	105,8	28	2962,4	11193,64	784	28,26871
1992	113,5	30	3405,0	12882,25	900	30,17092
1993	117,4	31	3639,4	13782,75	961	31,13437
1994	120,6	32	3859,2	14544,36	1024	31,92490
1995	128,0	34	4352,0	16384,00	1156	33,75300
1996	132,0	35	4620,0	17421,00	1225	34,74116
1997	168,8	44	7427,2	28493,44	1936	43,83223
1998	151,3	40	6052,0	22891,69	1600	39,50903
1999	121,8	33	4118,4	15575,04	1089	32,50903
2000	168,3	43	7236,9	28321,88	1849	43,70871
Σ	1330,5	350	47672,5	181496,06	12524	350,60550

REPREZENTAREA GRAFICĂ A VALORILOR DIN TABELUL NR. 2
(corelația dintre precipitațiile atmosferice de primăvară
și producția medie de grâu la hectar)

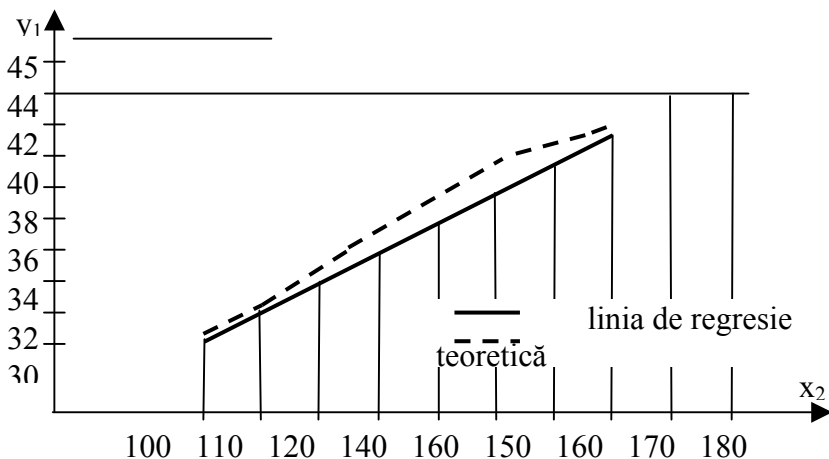


Figura 2

x_2 = cantitatea de precipitații atmosferice de primăvară în medie la ha de grâu

y_1 = producția medie de grâu la hectar

$$y = a + bx$$

$$na + b\sum x_2 = b\sum y_1 \quad 10a + 1330,5b = 350$$

$$a\sum x_2 + b\sum x_2^2 = \sum x_2 y_1 \quad 1330,5a + 181496,06b = 47672,5$$

$$a = \frac{\begin{vmatrix} 350 & 1330,5 \\ 47672,5 & 181496,06 \end{vmatrix}}{\begin{vmatrix} 10 & 1330,5 \\ 1330,5 & 181496,06 \end{vmatrix}} = \frac{(350)(181496,06) - (1330,5)(47672,5)}{(10)(181496,06) - (1330,5)(1330,5)} = 2,13188$$

$$a = \frac{\begin{vmatrix} 10 & 350 \\ 1330,5 & 47672,5 \end{vmatrix}}{\begin{vmatrix} 10 & 1330,5 \\ 1330,5 & 181496,06 \end{vmatrix}} = \frac{(10)(47672,5) - (1330,5)(350)}{(10)(181496,06) - (1330,5)(1330,5)} = \frac{11050}{44730,35} = 0,24704$$

$$S = \sqrt{\frac{\sum y_1^2 - a\sum y_1 - b\sum x_2 y_1}{n}} = \sqrt{\frac{12542 - (2,13188 \cdot 350) - (0,24704 \cdot 47672,5)}{10}} = \sqrt{\frac{10}{10}} = 1$$

deci o eroare destul de mică la estimarea parametrilor a și b. Ecuația de regresie:

$$Y_{x_2 y_1} = 2,13188 + 0,24704x_2$$

Se calculează producția medie de grâu la ha, în funcție de acești parametri:

$$Y_{1991} = 2,13188 + 0,24704(105,8) = 28,26871$$

$$Y_{1992} = 2,13188 + 0,24704(113,5) = 30,17092$$

$$Y_{1993} = 2,13188 + 0,24704(117,4) = 31,13437$$

$$Y_{1994} = 2,13188 + 0,24704(120,6) = 31,92490$$

$$Y_{1995} = 2,13188 + 0,24704(128,0) = 33,75300$$

$$\begin{aligned}
Y_{1996} &= 2,13188 + 0,24704 (132,0) = 34,74116 \\
Y_{1997} &= 2,13188 + 0,24704 (168,8) = 43,83223 \\
Y_{1998} &= 2,13188 + 0,24704 (151,3) = 39,50903 \\
Y_{1999} &= 2,13188 + 0,24704 (124,8) = 32,96247 \\
Y_{2000} &= 2,13188 + 0,24704 (168,3) = 43,70871
\end{aligned}$$

Cu ajutorul coeficientului de corelație am calculat intensitatea corelației statistice dintre factorul precipitației atmosferice de primăvară și producția medie de grâu la hectar.

$$\begin{aligned}
r_{x_2y_1} &= \frac{n \sum x_2 y_1}{\sqrt{\left[n \sum x_2^2 - (\sum x_2)^2 \right] \cdot \left[n \sum y_1^2 - (\sum y_1)^2 \right]}} = \text{unde} \\
(\sum x_2)^2 &= 1770230,25 \\
&= \frac{(10)(4762,5) - (1330,5)(350)}{\sqrt{\left[(10)(181496,06) - (1330,5)^2 \right] \cdot \left[(10)(12524) - (350)^2 \right]}} = \frac{11050,0}{\sqrt{122561159,60}} = \frac{11050,0}{11070,7} \\
&= 0,99813
\end{aligned}$$

Acest coeficient de corelație având valoarea de 0,99813, deci foarte aproape de 1 demonstrează că între precipitațiile atmosferice de primăvară și producția medie de grâu la ha există o corelație directă, grâul satisfăcându-și totuși o parte din nevoia de umiditate și din apa acumulată în sol în timpul iernii.

c. Corelația dintre volumul lucrărilor de întreținere și producția medie de grâu la hectar

Un al treilea factor care influențează foarte mult nivelul producției medii la hectarul de grâu îl reprezintă lucrările de întreținerea solului și culturilor în faza de vegetație (arat, discuit, tăvălugit, plivit etc.).

Corelația dintre aceste două caracteristici este calculată, începând cu întocmirea tabelului următor:

Tabelul nr. 3.

Anul	Îngrășăminte chimice aplicate la hectar (kg)	Producția medie de grâu la ha (chintale)	$x_1 y_1$	x_1^2	y_1^2	Date calculate $y_1 = a + bx$
	x_1	y_1				
1991	1,5	28	42,0	2,35	784	27,52611
1992	1,6	30	48,0	2,56	900	29,32511
1993	1,7	31	52,7	2,89	961	31,12412
1994	1,7	32	54,4	2,89	1024	31,12412
1995	1,8	34	61,2	3,24	1156	32,92313
1996	1,9	35	66,5	3,61	1225	34,72213
1997	2,4	44	105,4	5,76	1936	43,71717
1998	2,1	40	84,0	4,41	1600	38,31891
1999	1,8	33	59,4	3,24	1089	32,92313
2000	2,3	43	98,9	5,90	1849	41,91816
Σ	18,8	350	36,15	36,15	12524	343,62209

$$y = a + bx$$

$$\frac{na + b\sum x_3 = \sum y_1}{a\sum x_3 + b\sum x_3^2 = \sum x_3 y_1} \quad \begin{array}{l} 10a + 18,8b = 350 \\ 18,8a + 36,15b = 672,5 \end{array}$$

$$a = \frac{\begin{vmatrix} 350 & 18,8 \\ 672,5 & 36,15 \end{vmatrix}}{\begin{vmatrix} 10 & 18,8 \\ 18,8 & 36,15 \end{vmatrix}} = \frac{(350)(36,15) - (18,8)(672,5)}{(10)(36,15) - (18,8)(18,8)} = \frac{9,50}{17,56} = 0,54100$$

$$a = \frac{\begin{vmatrix} 10 & 350 \\ 18,8 & 672,5 \end{vmatrix}}{\begin{vmatrix} 10 & 18,8 \\ 18,8 & 36,15 \end{vmatrix}} = \frac{(10)(672,5) - (350)(18,8)}{(10)(36,15) - (18,8)(18,8)} = \frac{145,0}{8,06} = 17,9907$$

REPREZENTAREA GRAFICĂ A VALORILOR DIN TABELUL NR. 3
(Corelația dintre volumul lucrărilor de întreținere și producția medie de grâu la hectar)

x_3 = volumul lucrărilor de întreținere în medie la ha

y_1 = producția medie la ha

Eroarea standard de estimare a parametrilor a și b:

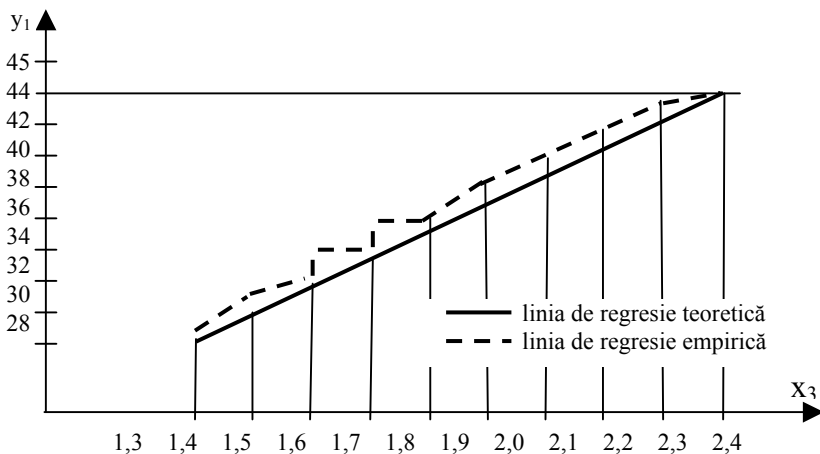


Fig. 3

$$S = \sqrt{\frac{\sum y_1^2 - a \sum y_1 - b \sum x_3 y_1}{n}} = \sqrt{\frac{125424 - (0,541 \cdot 350) - (17,9907 \cdot 672,5)}{10}} =$$

$$\sqrt{\frac{125424 - 189 - 12098}{10}} = \sqrt{\frac{237}{10}} = \sqrt{23,7} \approx 4,90$$

demonstrând că estimăția este destul de bună și se poate lucra cu parametrul, astfel:

$$Y_{x_3 y_1} = 0,54100 + 17,9907 x_3 \text{ (ecuația de regresie)}$$

$$Y_{1991} = 0,54100 + 17,99007 (1,5) = 27,52611$$

$$\begin{aligned}
Y_{1992} &= 0,54100 + 17,99007 (1,6) = 29,32511 \\
Y_{1993} &= 0,54100 + 17,99007 (1,7) = 31,12412 \\
Y_{1994} &= 0,54100 + 17,99007 (1,7) = 31,12412 \\
Y_{1995} &= 0,54100 + 17,99007 (1,8) = 32,92313 \\
Y_{1996} &= 0,54100 + 17,99007 (1,9) = 34,72213 \\
Y_{1997} &= 0,54100 + 17,99007 (2,4) = 43,71717 \\
Y_{1998} &= 0,54100 + 17,99007 (2,1) = 39,31891 \\
Y_{1999} &= 0,54100 + 17,99007 (1,8) = 32,92313 \\
Y_{2000} &= 0,54100 + 17,99007 (2,3) = 43,91816
\end{aligned}$$

Intensitatea corelației dintre lucrările de întreținere la cultura grâului și producția medie la hectar are următoarea valoare:

$$\begin{aligned}
r_{x_2y_1} &= \frac{n \sum x_3 y_1 - \sum x_3 \sum y_1}{\sqrt{\left[n \sum x_3^2 - (\sum x_3)^2 \right] \cdot \left[n \sum y_1^2 - (\sum y_1)^2 \right]}} = \text{unde } (\sum x_3)^2 = 353,44 \\
& \hspace{15em} (\sum y_1)^2 = 122500 \\
&= \frac{(10)(672,5) - (18,8)(350)}{\sqrt{\left[(10)(36,15) - (18,8)^2 \right] \left[(10)(12524) - (350)^2 \right]}} = \frac{145,0}{\sqrt{(8,06)(2740)}} = \frac{145,0}{\sqrt{(8,06)(2740)}} = \\
&= \frac{145,0}{148,6} = 0,97577
\end{aligned}$$

Valoarea coeficientului de corelație (0,97577) indică o corelație directă și destul de strânsă între volumul mediu de lucrări (exprimat în hantri) efectuate la cultura grâului și producția medie de grâu la hectar.

Din analiza corelației statistice între principalele măsuri aplicative (pe de o parte) și producția medie obținută pe hectarul de grâu (pe de altă parte), la unitatea cercetată în perioada 1991-2000, se desprind următoarele:

– Între cantitatea de îngrășăminte chimice aplicative în medie la ha și producția obținută, coeficientul de corelație fiind aproape de 1, putem să admitem că între variația dozei de îngrășământ și sportul de producție există o corelație aproape funcțională. Aceasta înseamnă că îngrășămintele chimice, amplificând efectul lucrărilor mecanizate și al soluțiilor cu capacitatea productivă ridicată au contribuit în mod substanțial la sporirea producției.

În cadrul acestei unități, în funcție de tipul de soi existent, s-a dovedit foarte eficace producția 2:1 între cantitățile de îngrășământ azotate și fosfatate. Aceasta înseamnă că unitatea agricolă analizată trebuie să fie consecventă în continuare în păstrarea acestei proporții și să aibă în vedere asigurarea bazei optime de îngrășare a solului.

– Corelând producțiile medii obținute, cu cantitatea de precipitații de primăvară se observă de asemenea, o legătură strânsă. Producțiile prezintă însă fluctuații mari și în condițiile unor ani apropiați climatic și în ceea ce privește umiditatea provenită din precipitații. Aceasta se datorează unor defectuoase repartiții a ploilor (neuniform distribuite în cursul anului), factor asupra căruia nu se poate acționa pentru a fi influențat.

De aici se poate vedea că în condițiile acestei unități agricole care este situată într-o zonă semiumedă apa este unul din factorii importanți care condiționează producția de grâu. Înlăturarea consecințelor dăunătoare ale deficitului de apă și obținerea unor producții mai mari, constante, sunt posibile numai prin folosirea irigațiilor, irigații trebuie utilizate în raport optim cu îngrășămintele chimice și organice, cunoscându-se că se obțin în acest fel sporuri de producție mult mai mari decât suma sporurilor repartizate prin aplicarea separată a fiecăreia dintre aceste măsuri.

– Condițiile de mediu îmbunătățite prin folosirea irigațiilor, aplicarea îngrășămintelor, utilizarea de soiuri valoroase, etc. nu pot fi valorificate eficient decât prin executarea riguroasă a lucrărilor de întreținere a soiului și a plantelor în perioada de vegetație (menite să asigure păstrarea apei în sol, aderența rădăcinilor cu solul, stârpirea buruienilor etc.).

Interdependența dintre aplicabilitatea măsurilor agrotehnice și producția medie la hectar trebuie însă privită în legătură și cu alte elemente determinante asupra cărora nu se poate însă acționa (lumină, căldură solară etc.), de aceea producția vegetală este necesar să fie considerată o funcție a tuturor acestor factori de vegetație.

BIBLIOGRAFIE

- A. Kaufmann, *Metode și modele de cercetări operaționale* vol. I, Editura Științifică, 1968.
- P. Onică, *Curs de statistică agricolă* partea I, Ed. de Stat Didactică și Pedagogică, 1962.
- N. Rancu, *Statistica matematică cu aplicații în producție*, Ed. Academiei, 1963.
- E. Barat, *Analiza seriilor statistice dinamice (ajustarea analitică)*, Ed. Academiei, 1962.
- E. Biji, T. Baron și colab *Statistica teoretică și economică*, Ed. Didactică și Pedagogică, 1991.

MODELUL CICLULUI COMERCIAL AL LUI KALDOR

Asist. univ. drd. **Laura UNGUREANU**

Activitățile în spațiul economic, pentru agenții economici individuali sau pentru un ansamblu de agenți economici ce se constituie într-o ramură sau subramură de activitate, sau pentru totalitatea lor, la nivelul spațiului economic național, pot fi analizate, urmărite și optimizate numai prin aplicarea unor metode și tehnici moderne, într-o concepție de abordare matematică, în care instrumentul matematic joacă un rol foarte important. Un astfel de instrument este teoria sistemelor dinamice.

Sistemul economiei de piață este expus la fluctuații ale producției și ale ocupării, fără a fi supus unei instabilități violente sau crah-ului automat.” Tocmai faptul că fluctuațiile au tendința să cedeze înainte de a ajunge la extrem și să evolueze în cele din urmă în direcție opusă, apreciază Keynes, a servit drept bază teoriei ciclurilor economice cu faze care se succed cu regularitate”. Stările de stabilitate ale dezvoltării economiei alternează cu cele ale instabilității ca urmare a modificărilor condițiilor. Un model matematic în care apar astfel de probleme este și modelul ciclului comercial studiat în 1940 de Kaldor. El este prezent în diverse forme în teoria afacerilor. Prezentarea originală a fost nematematică și a fost studiată cu tehnici bazate pe grafică (Marrama 1946). Primul studiu riguros matematic a fost dat de Ichimura în 1955. Apoi a fost studiat de Chang și Smyth în 1971. Prin importanța neliniarității, ciclul comercial al lui Kaldor stimulează încă cercetarea. Recent, Grasman și Wenzel (1994) au arătat că în acest model este posibilă coexistența unui echilibru stabil și a unui ciclu limită stabil.

Kaldor presupune că venitul național Y crește ca răspuns la excedentul de investiție $I(Y, K)$ față de economiile $S(Y, K)$. Se mai presupune că $I(Y, K)$ și $S(Y, K)$ sunt funcții analitice de Y și de capitalul K iar $I = \dot{K}$ prin definiție. Astfel, modelul lui Kaldor este o problemă Cauchy $Y(0) = Y_0$ și $K(0) = K_0$ pentru următorul sistem de e.d.o. neliniare

$$\begin{cases} \varepsilon \dot{Y} = I(Y, K) - S(Y, K), \\ \dot{K} = I(Y, K), \end{cases}$$

unde $\varepsilon^{-1} = \alpha$ este o constantă pozitivă de răspuns. Să notăm $I_y = \partial I / \partial y$, $S_y = \partial S / \partial y$, Kaldor mai presupune că $S_y > 0$, $S_y - I_y > 0 (< 0)$ pentru $Y < Y_1$ ($Y > Y_2$) și $I - S = 0$. Fie valorile Y_0 , Y^* , Y_3 astfel încât $Y_0 < Y_1 < Y^* < Y_2 < Y_3$ (fig 1).

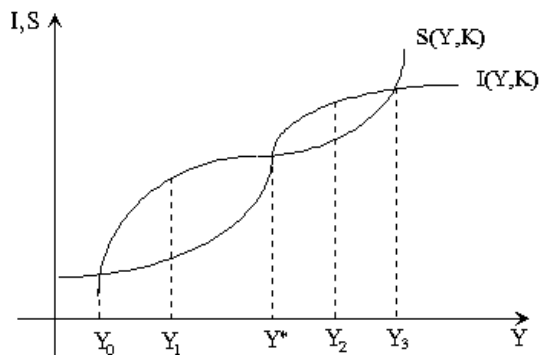


Fig.1 Funcțiile lui Kaldor: excedent de investiție și economie

Kaldor și-a justificat această alegere de sigmoid pentru graficele funcțiilor I și S pe baza observației că I este mai puțin sensibil la scăderea nivelului lui Y deoarece excesul (excedentul) capacității și nivelul indicat produc o saturație a pieței. Similar, cu un venit înalt, S crește din cauza consumului saturat. De aici rezultă existența a trei puncte de echilibru asociate sistemului lui Kaldor, situate la intersecția nullclinurilor: unul instabil (la $S - I = 0, 0 < S_y - I_y$), unul „sandwich” între cele 2 echilibre stabile de la Y_0 (unde $I - S = 0, 0 < I_y - S_y$) și Y_3 (unde $I - S = 0, 0 < S_y - I_y$). Analizele lui Ichimura (1954) și Chang și Smyth (1971) au arătat existența unui ciclu limită. Aceasta se demonstrează cu ajutorul teoremei Poincaré-Bendixson.

Cu presupunerea lui Kaldor și condițiile lui Chang și Smyth: $S_k < 0$, $I_k < 0$ se obține $dK/dY|_{\dot{K}=0} = -I_y/I_k > 0$. Pe isoclinul $\dot{K} = 0$, numit mai departe nullcline, pentru orice nivel de venit, avem o derivată pozitivă a lui K în funcție de Y deci nullclineul $\dot{K} = 0$ urcă mereu.

Pe celălalt nullcline avem

$$dK/dY|_{\dot{Y}=0} = (S_y - I_y) / (I_k - S_k) \begin{cases} < 0 \text{ pentru venit mare sau scazut} \\ > 0 \text{ pentru venit de nivel normal} \end{cases}$$

adică nullclineul $\dot{Y} = 0$ coboară spre „normal” (mijloc), mai coboară apoi puțin spre nivel scăzut apoi urcă la nivel foarte înalt (fig. 2).

În urma acestor deducții privind forma nullclineurilor, ținând seama de semnul lui \dot{K} și \dot{Y} în diferitele regiuni din planul (Y, K) separate de nullclineuri, se pot deduce o mulțime de informații privind geometria traiectoriilor de fază și a sensului pe ele. Acestea vor servi la demonstrarea teoremei Poincaré-Bendixson.

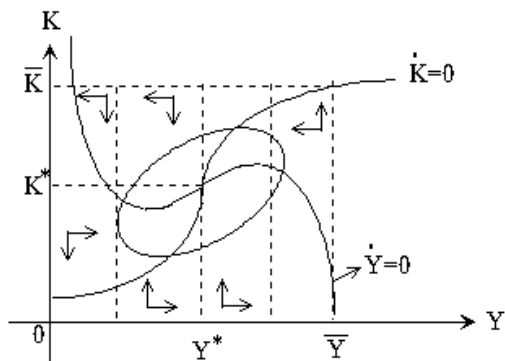


Fig. 2

Fie (Y^*, K^*) punctul de echilibru al modelului lui Kaldor care se găsește la intersecția nullclineurilor $\dot{Y} = 0$, $\dot{K} = 0$. Să considerăm matricea Jacobiană A pentru sistemul liniarizat în jurul lui (Y^*, K^*) . Avem

$$A = \begin{pmatrix} \alpha(I_y - S_y) & \alpha(I_k - S_k) \\ I_y & I_k \end{pmatrix}.$$

Deoarece $\text{tr}A = \alpha(I_y - S_y) + I_k > 0$ și $\det A > 0$, ținând seama de ecuația caracteristică rezultă că punctul de echilibru este instabil (repulsiv). Să considerăm dreptunghiul U al lui \mathbb{R}^2 (fig.2) $U = \{(Y, K); 0 \leq Y \leq \bar{Y}, 0 \leq K \leq \bar{K}\}$. Fie, de asemenea, o elipsă care înconjoară punctul de echilibru. Să demonstrăm că domeniul Ω , situat în U dar în exteriorul elipsei, este absorbant. Într-adevăr, orice curbă ce pleacă din afara lui U trebuie în cele din urmă să intre în U sau să-l ocolească. Dacă intră în U , nu mai poate ieși. Aceasta se arată ușor făcând produsul scalar al tangentelor la traiectoriile de fază ce trec prin punctele frontierei lui U . Pe de altă parte, deoarece punctul de echilibru (Y^*, K^*) este repulsiv, înseamnă că orice traiectorie care pornește dintr-o vecinătate a lui (Y^*, K^*) trebuie să traverseze elipsa din interior spre exterior și nu invers. Deci Ω este domeniu absorbant și el conține mulțimea ω -limită. Astfel, mulțimea ω -limită este închisă și nevidă și anume aparține lui Ω . Mai mult, această mulțime ω -limită conține numai puncte regulate, adică puncte unde $Y \neq 0 \neq K$. Atunci, conform teoremei Poincaré - Bendixson, traiectoria sau mulțimea sa limită este o orbită periodică, ceea ce încheie demonstrația existenței ciclului limită.

Pentru a demonstra unicitatea ciclului limită pentru modelul lui Kaldor, să-l scriem sub forma

$$\ddot{Y} - \alpha(I_y - S_y)\dot{Y} - \alpha(I_k - S_k)I(Y, K) = 0,$$

care este e.d.o. de tip Liénard (i.e. de forma $\ddot{x} + g'(x)\dot{x} + h(x) = 0$). Totuși, pentru ca ea să fie o e.d.o. în Y , trebuie să eliminăm pe K . Pentru aceasta, de exemplu, să presupunem că, pentru a avea modelul Harod-Domar cu coeficient constant, producția are forma $K = vY$, unde v este viteza (rata) constantă capital/producție. Pe

de altă parte, după o idee a lui Gabisch și Lorenz (1987) să presupunem că investiția este independentă de K , adică $I = I(y)$ sau $\dot{K} = S(Y)$. În acest caz, cu notațiile $k = K - K^*$, $z = I - I^*$, $z' = dI/dK$, $y = Y - Y^*$ modelul lui Kaldor devine

$$\ddot{y} - \alpha(z' - s')\dot{y} - \alpha z's(y) = 0,$$

care este o ecuație Liénard standard în care $g'(y) = \alpha(z' - s')$ și $h(y) = -\alpha z's(y)$.

Este ușor de verificat că $g'(y) < 0$, $s(y) > 0$ când $y < 0$, $s(y) < 0$ când $y > 0$, $-z'(y) < 0$ pentru toți y , presupunând $h(y)y = \alpha z's(y)y > 0$,

$$\forall z \neq 0, \quad g(y) = \int_0^y \alpha(s' - z') du = \alpha(s - z), \lim_{y \rightarrow \infty} g(y) = \infty,$$

$$\int_0^y h(-\alpha')s dy = \alpha(-z') \int_0^y s du \rightarrow \infty \text{ pentru } y \rightarrow \infty. \text{ Atunci, teorema lui Liénard}$$

asigură existența unui ciclu limită unic.

Prima condiție a stabilității prevede că o modificare moderată a volumului investițiilor nu va atrage după sine o modificare de amploare nedefinită a cererii bunurilor de consum și ea este încălcată. Aceasta deoarece, atunci când crește nivelul real, se mărește surplusul. Deci, dacă gradul de ocupare crește, și odată cu el venitul, are loc o sporire a consumului curent, dar cu mai puțin decât întregul spor al veniturii real, iar atunci când ocuparea scade, se reduce și consumul.

A doua condiție presupune că o modificare moderată a venitului scontat de pe urma bunurilor capitale sau a ratei dobânzii nu va atrage după sine o modificare de amploare nedefinită a volumului investițiilor.

A treia condiție a stabilității este ca muncitorii să nu caute să obțină salarii bănești mai mari atunci când crește gradul de ocupare a forței de muncă, și totuși acest lucru are loc, fiind motiv de instabilitate.

A patra condiție se referă la alternarea perioadelor de recesiune cu cele de redresare și ea se bazează pe supoziția că bunurile capitale au vârste diferite, se uzează cu timpul, iar perioadele de amortizare și înlocuire nu corespund.

Astfel, cele patru condiții, luate împreună, sunt suficiente pentru a explica trăsăturile caracteristice ale realității care ne înconjoară, și anume, că evitând în ambele direcții extremele oscilăm în jurul unei poziții intermediare.

BIBLIOGRAFIE

- P.N.V.Tu, *Dynamical systems*, Springer, Berlin, 1994.
- L.Ungureanu, *Elemente de dinamică economică*, Editura Universității, Pitești, 2000.
- W.B.Zhang *Synergetic economics*, Springer, Berlin, 1991.

INFLUENȚA TEHNICILOR MODERNE DE CALCUL ÎN ACTIVITATEA FINANCIAR-BANCARĂ

Prep. univ. Adina TOFAN

Informatica nu este o știință din domeniul fantastic, ea a intrat în viața noastră cotidiană, iar în formele sale clasice și a câștigat un loc recunoscut în majoritatea întreprinderilor. Se știe că atunci când o problemă este rezolvată în mod repetitiv, urmând un algoritm bine definit, de clasare, de calcul de ordonare etc., această muncă poate fi încredințată unui calculator.

La baza sistemelor informatice stă noțiunea de algoritm, care implică o organizare secvențială, predefinită și fixată de operații bine determinate.

Societatea informațională spre care se tinde în momentul de față pe plan internațional, are la bază progresele înregistrate prin introducerea biroticii alături de informatică și telecomunicații.

Între cele trei domenii sus menționate există o serie de afinități care le fac în mare măsură inseparabile, totuși, birotica are o serie de particularități care-i conferă personalitate distinctă.

În țările dezvoltate din punct de vedere economic se practică deja pe scară largă exploatarea cât mai eficientă a resurselor de inteligență, tinzându-se spre o nouă revoluție industrială: <industrializarea informaticii>, în care informația este privită ca materie primă.

Un birou modern, informatizat, trebuie să fie privit ca un sistem integrat ce include simultan tehnologii de calcul, telecomunicații, tehnologii de prelucrare informatică a textelor, a vocii, a imaginii, realizate într-un concept specific ingineriei umane.

Domeniul biroticii se extinde asupra tuturor activităților întreprinderilor dacă acestea sunt de informație și anume: – reproducerea informației, accesul la informație și arhivă, comunicarea informației.

Descoperirile din domeniul tehnic duc la formarea unui sistem birotic care să diminueze la maxim existența dosarelor, utilizarea simplistă a telefonului sau a altor echipamente și a corespondenței uzuale. În cadrul echipamentelor care duc la modernizarea și eficientizarea activității în birouri sunt incluse și sistemele de telecomunicații. Aceste echipamente permit transmiterea prin intermediul liniilor telefonice a mesajelor și documentelor.

În economie, informatica, este unul dintre cele mai eficiente instrumente în fundamentarea deciziilor, atât la nivel strategic, cât și operativ. Industria a creat o varietate foarte mare de echipamente folosite în munca de birou pentru prelucrarea datelor și comunicarea informațiilor, și odată cu acestea au apărut numeroase soluții de forme de organizare. Prin creșterea considerabilă a locurilor de muncă în birouri s-a creat însă și o tendință nejustificată de degenerare a acestor activități în sensul sporirii volumului de muncă, ceea ce a dus la formele actuale ale birocrăției.

Volumul mare de hârtie vehiculat cu și fără rost, diminuarea responsabilității personale și scăderea operativității au generat necesitatea raționalizării și sistematizării lucrului în birourile în care persistă operațiile incomplete și inerția birocratică. Organizarea sau reorganizarea birourilor este o problemă care depinde de

resortul organizării muncii, al informaticii și al ergonomiei. Soluțiile trebuie să îmbine considerațiile raționalizării și ale logicii informaticii cu cerințele de motivare ale personalului operativ și cu ofertele producătorilor de echipamente de birou. Birotica este de neimaginat fără cuceririle informaticii, atât din punct de vedere al echipamentelor, cât și din punct de vedere al logicii. Ea apare ca un domeniu tehnico-științific, care are ca obiect automatizarea, respectiv informatizarea muncii în birou, fiind strâns legată de prelucrarea informației și a organizării și ajută la creșterea productivității muncii administrative.

În economiile avansate se constată dispariția treptată a diferențelor dintre munca funcționarilor de birou și cea a muncitorilor. Acest fenomen se explică pe de o parte prin dotarea birourilor cu instrumente din ce în ce mai multe și mai sofisticate și pe de altă parte prin automatizarea proceselor industriale.

În toate sectoarele în care își face apariția informatica, obiectul manipulat este din ce în ce mai puternic și utilizarea biroticii într-o întreprindere necesită o pregătire anterioară, putând antrena modificări în organizarea întreprinderii, modificarea conținutului locului de muncă, angajați noi care să facă posibilă transpunerea în practică a avantajelor potențiale oferite de birotică.

Interacțiunea funcțiilor în întreprinderi se modifică, ajungându-se astfel la schimbări în sfera muncii. Acesta este fondul pe care se bazează activitățile în societatea informațiilor și el constă în procese de comunicare și informare în care sunt implicați atât oameni cât și mașini care, la rândul lor, au generat funcțiuni și sisteme integrate ajutătoare, printre care și ceea ce este denumit astăzi birotică.

Referitor la influența tehnicilor moderne de calcul în activitatea financiar-bancară, schimbările tehnologice din anii '80-'90 fac dificil să se spună câte bănci vor rezista în acest mediu atât de competitiv. Totuși, pasul schimbărilor tehnologice a fost mult mai încet decât prevedeau multi analiști. Industria bancară este încă dominată de interacțiunea client-bancă-angajat al băncii, iar produsele bancare folosesc încă pe scară largă suportul hârtie.

Recentele evoluții indică o schimbare considerabilă a situației, a modului de desfășurare a activității bancare.

Aceste schimbări sunt determinate, pe de o parte, de avansurile făcute în industria calculatoarelor – care permit o culegere, stocare, prelucrare și analizare ușoară și ieftină a informațiilor – iar pe de altă parte, de avansurile mijloacelor de comunicare care permit accesul facil și ieftin la informație de la mare distanță. Aceasta este o adevărată revoluție în activitatea bancară care are implicații importante pentru deciziile de management bancar. Mașinile automate de operare (**automated teller machines**), au devenit larg utilizate în țările dezvoltate. În prezent majoritatea tranzacțiilor bancare se fac prin impulsuri electronice. ATM-urile realizează aproximativ 60 % din operațiile pe care le poate face un funcționar bancar, lucrând 24 de ore pe zi, la aproximativ jumătate din costurile acestuia. De asemenea, în țările cu un sistem bancar bine pus la punct, a apărut și conceptul de „bancă la domiciliu”. Există însă și numeroase păreri împotriva acestei depersonalizări a relației bancă-client, așa cum se observă în Germania și Elveția.

Pe termen lung, o astfel de tehnologie va crește productivitatea și va reduce costurile bancare; totuși, perioada de tranziție va fi dificilă.

SISTEME INFORMAȚIONALE ECONOMICE

Analiza sistemică a activității unui sistem economic (a unei firme), are o importanță deosebită deoarece urmărește să scoată în evidență structura acestuia după mai multe criterii, corelațiile dintre diferite activități și sectoare, relațiile cu alți agenți economici în scopul realizării obiectivelor propuse.

Activitatea desfășurată în cadrul sistemelor economice poate fi apreciată din punct de vedere informațional cu ajutorul tipului de răspuns al sistemului, care reprezintă intervalul de timp cuprins între momentul apariției unei dereglări în sistem și momentul corectării acestei dereglări.

Dacă locul componentei informaționale în cadrul sistemelor economice se află între componenta de execuție și cea de conducere, rolul sistemului informațional constă în esență din:

- culegerea și/sau recepția datelor primite de la sistemul de execuție, precum și a altor informații primite din spațiul economic extern;
- prelucrarea datelor, în conformitate cu cerințele sistemului de decizie;
- transmiterea, stocarea și păstrarea integrității informațiilor;
- recepționarea deciziilor și transpunerea lor într-o formă accesibilă diferitelor niveluri ale sistemului de execuție, precum și transmiterea acestora către organele operaționale;
- furnizarea, sub controlul sistemului de decizie, de informații solicitate de eventualele sisteme ierarhice superioare sau de alte sisteme din spațiul economico-social înconjurător.

Deci putem considera sistemul informațional economic, drept un instrument al conducerii, menit să satisfacă necesitățile de informare ale sistemului decizional și ale sistemului de execuție, la toate nivelurile economiei naționale.

CONCEPTUL DE SISTEM INFORMATIC ÎN ACTIVITATEA FINANCIAR-BANCARĂ

Funcționarea unui sistem informațional-decizional presupune, în principal, desfășurarea următoarelor activități:

- culegerea datelor despre starea sistemului condus și a mediului înconjurător;
- transmiterea datelor în vederea prelucrării;
- prelucrarea datelor, obținerea informațiilor și transmiterea acestora;
- adoptarea deciziilor, dezagregarea sau desintetizarea acestora și transmiterea lor spre execuție;
- asigurarea controlului și urmării înfăptuirii deciziilor.

Utilizarea tehnicii electronice de calcul a produs modificări majore în modul de realizare a acestor activități și implicit a determinat apariția conceptului de sistem informatic.

Un sistem informatic este compus, în principal, din următoarele elemente:

- 1) baza tehnico-materială;
- 2) sistemul de programe ;
- 3) baza științifico-metodologică;
- 4) baza informațională;
- 5) resursele umane și cadrul organizatoric.

1. Baza tehnico-materială sau HARDWARE-ul sistemului informatic este constituită din totalitatea mijloacelor de culegere, transmitere, stocare și prelucrare a datelor, în care locul central îl ocupă, desigur, calculatorul electronic.

Pentru realizarea unui sistem informatic este nevoie însă și de :

- echipamente de culegere date;
- echipamente de verificare;
- echipamente de transmitere;
- alte echipamente de teleprelucrare;
- suportați tehnici de date.

2. Sistemul de programe sau SOFTWARE-ul cuprinde totalitatea programelor pentru funcționarea sistemului informatic în concordanță cu obiectivele ce i-au fost stabilite. Se au în vedere atât programele de bază (SOFTWARE-ul de bază: sistemul de operare + medii de programare + programe utilitare) cât și programele aplicative prin care sunt rezolvate probleme concrete, particulare ale beneficiarului (SOFTWARE-ul aplicativ sau utilizator).

3. Baza științifico-metodologică este alcătuită din metodologiile de realizare a sistemelor informatice și din modele matematice ale fenomenelor și proceselor economice .

4. Baza informațională cuprinde datele de prelucrat, sistemele și nomenclatoarele de coduri, precum și fluxurile informaționale.

5. Resursele umane se referă la personalul de specialitate necesar funcționării sistemului informatic, respectiv analiști – programatori, ingineri de sistem, operatori etc.

Sistemele informatice se pot clasifica după mai multe criterii:

A. După gradul de integrare a sistemului informatic în procesul decizional :

1) Sisteme pentru prelucrarea datelor (*Data Processing Systems DPS*), sunt sisteme tranzacționale, clasice, care au drept scop prelucrarea datelor și punerea la dispozițiile decidentului uman a informațiilor în vederea fundamentării deciziilor.

2) Sisteme informatice pentru management (*Management Information Systems – MIS*).

3) Sisteme suport de decizii (*Decision Systems Suport – DSS*).

4) Sisteme expert (*Expert Systems – ES*).

De remarcat că cele patru tipuri de sisteme informatice au apărut, cronologic, în ordinea precizată (DPS-anii50, MIS-anii60, DSS-anii70, iar SE au început să fie utilizate după anii 80). În prezent ele pot funcționa independent sau sunt integrate în sisteme informatice complexe. O clasă specială de sisteme informatice în care sunt integrate din punct de vedere funcțional sistemele informatice anterior prezentate, o reprezintă sistemele interactive pentru asistarea deciziilor (SIAD). Un SIAD poate avea în structura sa elemente precum : bibliotecă de modele, subsistem de modelare, subsistem statistic, de previziune și optimizare; bibliotecă de reprezentări grafice, baze de date și fișiere.

OBIECTIVE ȘI PARTICULARITĂȚI ALE SISTEMULUI INFORMAȚIONAL FINANCIAR – BANCAR

Introducerea sistemelor informatice în diferite sectoare conduce la o prelucrare mai operativă și mai eficientă a datelor, dar și la modificări în sistemul obiect vizând cadrul organizatoric, tehnicile și instrumentele folosite în realizarea obiec-

tivelor propuse. În domeniul financiar-bancar, informatizarea a generat noi forme de decantare, a schimbat modul de organizare și funcționare a instituțiilor bancare. Sistemul informațional financiar-bancar, constituit din ansamblul procedeelelor și mijloacelor folosite în culegerea, prelucrarea datelor și transmiterea informației bancare, reprezintă un element esențial în organizarea eficientă a conducerii activității bancare.

Importanța sistemului informațional financiar-bancar, rezultă din faptul că, în funcție de organizarea și funcționarea sa, de operativitatea, exactitatea și calitatea informațiilor emise depinde fundamentarea deciziei bancare.

Sistemul informațional financiar-bancar, trebuie să răspundă unor cerințe imperioase pentru satisfacerea cărora trebuie să se bazeze pe o serie de principii:

- ◆ delimitarea informațiilor din punct de vedere al informațiilor curente și de perspectivă;

- ◆ conceperea și funcționarea sistemului informațional bancar în funcție de structura organizatorică și particularitățile activităților desfășurate de fiecare bancă în parte;

- ◆ realizarea sistemului informațional financiar-bancar ca un sistem integral pe toate nivelele ierarhice, datele de prelucrat să fie introduse o singură dată pentru evitarea fluxurilor paralele de prelucrare și circulație a informației financiar-bancare;

- ◆ asigurarea caracterului unitar al sistemului informațional financiar-bancar, vizând atât adaptarea și tipizarea documentelor primare, cât și compatibilitatea mijloacelor tehnice utilizate în culegerea, prelucrarea, transmiterea informației și a metodelor de prelucrare utilizate în toate unitățile financiar-bancare;

- ◆ conceperea cât mai modulară a sistemului informațional astfel încât să permită adaptarea cât mai eficientă la modificările intervenite în activitatea financiar-bancară;

- ◆ realizarea unor sisteme informaționale financiar-bancare eficiente, acestea putându-se aprecia atât prin prisma efectelor economice directe, cât și a celor indirecte.

Perfecționarea sistemului informațional financiar-bancar este un proces continuu care vizează în primul rând volumul, exactitatea și conținutul informațiilor, precum și frecvența, operativitatea și eficiența acestora, dar și mijloacele folosite pentru culegerea, prelucrarea și transmiterea informației.

Perfecționarea sistemelor informatice financiar-bancare se poate realiza prin:

- a) intensificarea performanțelor hard și soft ale echipamentelor utilizate;
- b) perfecționarea metodelor de analiză și proiectare, reducerea ciclului analiză - proiectare - programare - implementare a sistemelor informatice bancare prin utilizarea tipizării și a proiectării asistate de calculator;

- c) perfecționarea formelor organizatorice ale informației bancare prin folosirea rețelelor de calculatoare, a teleinformaticii și a informaticii distribuite;

- d) creșterea calității datelor utilizate în prelucrare, folosirea unor sisteme de gestiune a bazelor de date cât mai adecvate, care să asigure creșterea calității în sistemele informatice financiar-bancare.

- e) perfecționarea cadrului organizatoric al activității bancare, a tehnicilor și instrumentelor folosite, adaptarea acestora la prelucrarea automată a datelor;

- f) creșterea calității personalului implicat atât în proiectarea și implementarea sistemelor informatice financiar-bancare cât și exploatarea lor curentă.

Având în vedere rolul pe care băncile îl joacă, în general, într-o economie de piață, rolul deosebit pe care băncile din țara noastră îl au în procesul restructurării economiei, nivelul modest de dotare tehnică, dar și realizările și tendințele manifestate în acest domeniu pe plan mondial, informatizarea se impune logic ca o condiție prioritară în funcționarea normală a sistemului bancar național, în integrarea lui în sistemul mondial.

Procesul informatizării activității bancare în țara noastră este în plin avânt, fiecare bancă fiind preocupată de achiziționarea de echipamente și programe, în centralele băncilor existând direcții de informatică, iar la sucursale și filiale servicii de informatică care sunt bine pregătite profesional și au în ultimul timp posibilitatea și a contactului cu țările dezvoltate.

PARTIȚIONAREA ȘI PREGĂTIREA HARD DISK-URILOR PENTRU DIFERITE SISTEME DE OPERARE

Ing. Mihai IONAȘCU

Dezvoltarea tehnicii de calcul și introducerea acesteia într-o gamă largă de domenii a dus la diversificarea programelor în conformitate cu cerințele activităților din aceste domenii. Din acest motiv s-au impus mai multe sisteme de operare.

Pe piața Românească se utilizează:

- **Windows 95-98** – sistem de operare orientat către calculatoare personale pe care rulează aplicații de birou, multimedia, optimizat pentru jocuri, având dezavantajul unei slabe securități, limitări și lipsuri în administrarea rețelelor.

- **Windows NT** – cu grad înalt de securitate, posibilitatea administrării unor rețele mari, servere diverse, ușor de configurat, având însă minus-uri la capitolul multimedia, jocuri și aplicații DOS.

- **Windows 2000** (fiind de fapt noul Win NT) – la fel de dotat în ceea ce privește securitatea și rețelele, având înglobate ultimele facilități multimedia dar care necesită resurse puternice.

- **Linux** – orientat către servere și rețele de calculatoare. Variantele **Red Hat Linux** au pătruns din ce în ce mai mult în lumea software prin stabilitate și viteză, prin diversitatea pachetelor software și gratuitate. Acesta are însă dezavantajul unor grele configurări și instalări dificile ale dispozitivelor, firmele neproducând încă drivere pentru Linux.

Fiecare din aceste sisteme de operare utilizează propriile sisteme de fișiere (FAT, FAT32, NTFS, Linux).

Partiționarea reprezintă operația de împărțire a hard disk-urilor (HDD) în mai multe zone care funcționează ca unități separate. Aceasta se realizează pentru o mai bună organizare a informației, precum și din motive de securitate. Partițiile trebuie formate în sistemul de fișiere dorit.

Prin formatarea unui disc se obțin următoarele:

- definirea pistelor și a sectoarelor de pe disc, toate fiind numerotate;
- crearea unui tabel de alocare a fișierelor, întrebuințat pentru înregistrarea tuturor sectoarelor utilizate pentru stocarea fișierelor;
- crearea unui catalog rădăcină;
- asocierea unei litere unității de volum.

Partiționarea se realizează prin utilizarea de software inclus în pachetele de instalare a sistemului de operare (OS) sau de software dedicat.

Folosirea defectuoasă a acestor programe poate duce la partiționări parțiale sau chiar la defecte iremediabile ale HDD.

Partițiile pot fi:

- primare;
- extinse;
- logice.

Fiecare unitate de HDD poate fi configurată cu până la patru partiții, într-una din următoarele configurații:

- una până la patru partiții primare;

- una până la trei partiții primare și o partiție extinsă.

Partițiile primare trebuie setate ca active pentru ca un OS să se încarce de pe acea partiție.

O partiție extinsă nu poate fi utilizată în mod direct pentru stocarea fișierelor. Pentru a stoca fișiere partiția extinsă trebuie configurată cu una sau mai multe partiții logice.

Informațiile cu privire la partiții se află înregistrate în *Master Boot Record* (MBR).

Secvența de preîncărcare a OS cuprinde următoarele evenimente:

- încărcarea și executarea înregistrării MBR;
- încărcarea sectorului de încărcare pentru identificarea partiției active;
- încărcarea fișierului system corespunzător OS utilizat.

Programele de partiționare se pot încărca de pe dischetă sau după CD-ROM, caz în care trebuie setată în Bios – Setup opțiunea de *boot-are* de pe CD-ROM.

Windows 9x pune la dispoziție soft-ul Fdisk pentru partiționare. Primele variante ale acestui OS utilizau sistemul de fișiere FAT sau FAT16, pe 16 biți. Dimensiunile acestei partiții puteau avea maxim 2Gb.

Variantele îmbunătățite de Windows 95 au trecut la sistemul FAT32, pe 32 biți.

La pornire Fdisk vă avertizează cu privire la acest lucru.

Programul vă cere să alegeți:

1. Creare de partiție DOS sau drive DOS logic;
2. Setează partiția activă;
3. Șterge partiția activă;
4. Afișează informații despre partiții.

Fdisk permite crearea unei singure partiții primare care va trebui setată ca activă.

Se afișează următoarele informații:

- Partition (partiție);
- Status (starea) – activă sau nu;
- Type (tipul): primară, extinsă sau logică;
- Volume Label (eticheta de volum) – numele partiției;
- Mbytes (dimensiunea);
- Usage – utilizare în procente;

Windows NT – folosește sistemul de fișiere FAT și NTFS;

Spre deosebire de FAT care permite 4 tipuri de permisiuni individuale ale fișierelor (de citire, de arhive, de ascundere, de sistem), NTFS permite atribuirea a 6 tipuri (de citire, de scriere, de executare, de ștergere de modificare, de luare în proprietate).

La instalare WIN NT vă întrebă ce sistem de fișiere doriți să utilizați.

Se pot seta dimensiunile partițiilor printr-o interfață grafică ușor de utilizat, după care acestea vor fi formate automat.

WIN NT se poate configura pentru a boot-a după mai multe sisteme de operare. Pentru aceasta HDD-ul trebuie să aibă cel puțin 2 partiții primare (una pentru NT iar alta sau altele pentru WIN 95 respectiv Linux).

Procesul de încărcare a OS este controlat de fișierul BOOT.INI.

Fișierul BOOT.INI este un fișier de tip text, care este stocat în directorul rădăcină al unității C și poate fi editat cu un editor obișnuit, precum Notepad.

Linia pentru diferite moduri de boot-are conține următorii parametrii:

- multi (a) – identifică adaptorul hardware;
- disk (b) – identifică adresa dispozitivului pe magistrala SCSI (dacă există);
- rdisk (c) identifică numărul de ordine al HDD;
- partition identifică partiția de pe HDD.

Un fișier obișnuit BOOT. INI arată astfel:

```
[boot loader]
timeout=30
default=multi(0)dusk(0)rdisk(0) partition(2)\WINNT
```

Instrucțiunile de mai jos vor face posibilă încărcarea la alegere sistemului de operare Windows9x sau Windows NT, printr-un meniu care vă va cere să alegeți OS dorit:

```
[operating systems]
default=multi(0)dusk(0)rdisk(0) partition(1)\WINDOWS="Windows 98"
```

Dezavantajul utilizării unui sistem de fișiere FAT32 în Windows va face ca această partiție să nu poată fi accesată din Windows NT. Dacă NT este instalat pe FAT atunci va putea fi văzută din Windows, lucru care nu va mai fi valabil la sistemul NTFS. Deci informația nu va putea fi accesată și mutată de pe o partiție pe alta decât în anumite condiții, atunci când avem instalate două sisteme de operare.

Windows NT pune la dispoziție și alt program de partiționare numit Disk Administrator, având o interfață grafică atrăgătoare și fiind ușor de utilizat. Din păcate performanțele acestuia sunt însă limitate.

Windows 2000, pe lângă sistemul FAT și NTFS, utilizează și FAT32. Și din acest punct de vedere acest OS este îmbunătățit față de NT.

Dacă am utiliza Win 9x și Win 2000 informația ar putea fi transferată de pe o partiție pe alta. Ne întrebăm la ce ne-ar folosi aceste două OS instalate simultan. Poate că nu ar folosi la nimic, dar teoria rămâne valabilă și pentru două HDD diferite. Să presupunem că avem un HDD cu Win 9x și vrem să copiem informații de pe un calculator cu Win NT sau 2000, prin conectarea la calculator a ambelor HDD. Vom putea noi oare să copiem informațiile? Acest lucru depinde de sistemul de fișiere utilizat.

Pentru instalarea sistemului **Red Hat Linux** este nevoie de două partiții primare. Prima numită „partiție de swap“ sau „Linux Swap“ care este o formă de memorie virtuală, și cea de a doua, partiția de Linux pe care se va stoca informația, numită „Linux Native“. Linux Swap trebuie să aibă cca. 10% din dimensiunea partiției Linux Native.

Linux pune la dispoziție două programe de partiționare. Primul numit tot Fdisk poate crea nu mai puțin de 31 tipuri de sisteme de fișiere (față de 2 oferite de Fdisk-ul de sub Windows), între care amintim **Linux Swap**, **Linux Native**, **OS/2**, **FAT**, **FAT32 Novell Netware** sau **Amoeba**. Deși interfața este de tip text, prin afișarea comenzii de help „m“, veți afla toate informațiile pentru partiționare.

Cel de al doilea program se numește Disk Druid, având interfață grafică și fiind ușor de utilizat. Acest program oferă facilități de „montare“ a partițiilor DOS existente. Partiția „D:“ se va monta de exemplu cu numele „DOSD“ și va putea fi accesată prin calea C:\Mount\DOSD\.

Fișierul de configurare a boot-ării se numește este C:\etc\lilo.conf. Pentru a boot-a în OS-urile Linux și Windows mai trebuie adăugate instrucțiunile, după care se dă comanda /sbin/lilo.

```

other = /boot/Windows
label = win
root = /dev/hda1
read-only

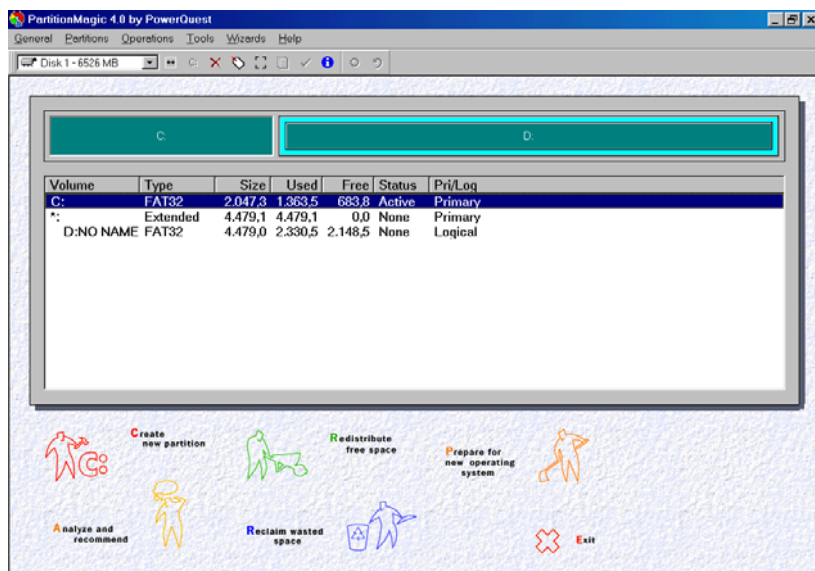
```

La restartare se va scrie „linux“ sau „win“ în funcție de OS-ul dorit.

O altă modalitate de a comuta între OS-uri o reprezintă utilizarea programului cu interfață grafică LinuxConf din Control Panel, în calea „config → Boot Mode → Lilo → Change default boot configuration“.

Pe lângă programele de partiționare oferite de sistemele de operare există programe dedicate. Unele dintre acestea se dau odată cu HDD-ul și sunt proprii firmelor precum „Quantum“ sau „Seagate“, altele sunt produse de firme precum PowerQuest, Partition Magic fiind unul dintre cele mai performante, care acum a ajuns la versiunea 6.0. Acesta, pe lângă interfața grafică atrăgătoare și intuitivă permite modificarea partițiilor *fără pierderea informației*, schimbarea sistemului de fișier, ascunderea partițiilor precum și alte uimitoare facilități. De asemenea, pune la dispoziție și BOOT MANAGER performant care detectează sistemele de operare existente și permite alegerea acestora printr-un meniu, la pornirea calculatorului.

Meniul principal al programului Partition Magic 4.0 este următorul, în care sunt afișate o partiție primară și una extinsă cu o singură partiție logică:



În contextul utilizării noilor sisteme de operare devine importantă utilizarea acestor tipuri de programe fără de care instalarea acestor sisteme nu ar fi posibilă.

BIBLIOGRAFIE

- Russell Borland, *Introducere în Microsoft Windows 98*, Teora, 1998.
- Drew Heywood, *Secrete Windows NT Server 4*, Teora, 1998.
- Naba Barkakati, *Total despre Red Hat Linux*, Teora, 2000.