



Universitatea „Dunărea de
Jos” din Galați

Centrul de Cercetare „Strategii de Dezvoltare a
Sistemelor Economice Competitive”



Smart Student - 2019



Facultatea de Economie și
Administrarea Afacerilor

Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați
Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor



FEAA
SMART STUDENT

Smart Student

Revistă de cercetare științifică studențească

ISSN 2559-2513
2019



Universitatea „Dunărea de
Jos” din Galați

Centrul de Cercetare „Strategii de Dezvoltare a
Sistemelor Economice Competitive”



Smart Student - 2019



Facultatea de Economie și
Administrarea Afacerilor

Comitetul științific

Prof. dr. Cătălin Răzvan DOBREA, Academia de Studii Economice din București, România
Prof. dr. Gheorghe EPURAN, Universitatea „Transilvania” din Brașov, România
Lect. dr. Alina BREZOI, Universitatea „Petrol și Gaze” din Ploiești, România
Lect. dr. Mioara CHIRIȚĂ, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Conf. dr. Ruxandra CIULU, Universitatea „Al.I. Cuza” din Iași, România
Conf. dr. Mariana CONSTANTINESCU, Universitatea „Valahia” din Târgoviște, România
Prof. dr. Nicoleta CRISTACHE, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Conf. dr. Sofia DAVID, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Lect. dr. Maria Mirabela FLOREA-IANC, Universitatea „Constantin Brâncuși” din Tg. Jiu, România
Conf. dr. Viorica IOAN, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Conf. dr. Adrian LUPAȘC, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Conf. dr. Ioana LUPAȘC, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Conf. dr. Ludmila Daniela MANEA, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Prof. dr. Adrian MICU, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Lect. dr. Angela-Eliza MICU, Universitatea „Ovidius” din Constanța, România
Conf. dr. Iuliana Oana MIHAI, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Conf. dr. Florentina MOISESCU, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Conf. dr. Mihaela-Carmen MUNTEAN, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Prof. dr. Mihaela NECULIȚĂ, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Conf. dr. Corina SBUGHEA, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Prof. dr. Irina Olimpia SUSANU, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Conf. dr. Florina Oana VÎRLĂNUȚĂ, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Dr. Geanina COLAN, Colegiul Național Economic „Virgil Madgearu” din Galați, România

Bordul editorial

Conf. dr. Nicoleta BĂRBUȚĂ-MIȘU, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Prof. dr. Nicoleta CRISTACHE, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Conf. dr. Gianina MIHAI, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Conf. dr. Corina SBUGHEA, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Conf. dr. Ioana LUPAȘC, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Drd. Alexandra ZAIȚ, Universitatea „Transilvania” din Brașov, România
Drd. Marius GERU, Universitatea „Transilvania” din Brașov, România
Drd. Codrin MIRICĂ, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România

Editor șef

Conf. dr. Mihaela-Carmen MUNTEAN, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România

Editor

Ec. Rodica TOMA, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România



Universitatea „Dunărea de
Jos” din Galați

Centrul de Cercetare „Strategii de Dezvoltare a
Sistemelor Economice Competitive”



Smart Student - 2019



Facultatea de Economie și
Administrarea Afacerilor

Cuprins

O nouă abordare privind dezvoltarea aplicației ImageSlideShow în Android Studio	5
Gheorghiță Dana	
Evolutia berii ca aliment.....	13
Jecu Ana Maria	
Impactul fiscalității asupra performanței firmei INAR S.A	20
Forța Costinela	
Prețurile de transfer și metodele utilizate pentru stabilirea prețurilor de transfer în cadrul firmei	37
Croitoru Augustina	
Impactul politicii de finanțare în formarea capitalului firmei	61
Buiuc Miruna-Mihaela	
Internship-ul, meodă modernă de recrutare	73
Harabagiu Cristina-Patricia	
Analiza factorilor determinanți ai inflației în România în perioada 2017-2019	81
Balmuș Ana-Maria	



Universitatea „Dunărea de
Jos” din Galați

Centrul de Cercetare „Strategii de Dezvoltare a
Sistemelor Economice Competitive”



Smart Student - 2019



Facultatea de Economie și
Administrarea Afacerilor

Cicluri și crize economice – analize și previziuni	91
Dragomir Alina-Maria, Balmuș Ana-Maria	
Analiza riscului de țară în România în raport cu UE	102
Dănăilă Florentina-Georgiana, Deju Monica	
Evaziunea fiscală. Studii de caz	112
Lupașcu Mădălina-Mihaela	
Studiu de caz privind auditul și riscurile bancare în sistemul internațional	119
Horovei Aurora	



O nouă abordare privind dezvoltarea aplicației ImageSlideShow în Android Studio

Student: Gheorghiță Dana

Coordonator științific: Asist. dr. Bibicu Dorin

Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați

Facultatea De Economie si Administrarea Afacerilor

Specializarea Informatică Economică

Rezumat: *Aplicațiile mobile au devenit tot mai populare, unele dintre acestea devenind indispensabile pentru utilizatorii it. De la companii de jocuri video, instituții bancare, companii globale la firme de dimensiuni mici, toate apelează la un moment dat la implementarea unei aplicații mobile pentru a-și promova, a-și îmbunătăți și a-și spori activitatea/producția. Aplicațiile mobile sunt la îndemâna tuturor celor care posedă un telefon inteligent și au acces la date mobile, astfel se pot accesa sau oferi informații de oriunde, se pot urmări noutăți, se pot ține evidențe sau manageria datele. În acest articol este prezentată o introducerea în Android Studio și un model de aplicație de tip ImageSlideShow dezvoltată în Android Studio. Aplicația propusă introduce un nou concept în ceea ce privește vizualizarea imaginilor care sunt salvate într-o bază de date externă Firebase și care pot fi accesate de orice persoană ce deține un cont în aplicație și are o conexiune internet.*

Cuvinte cheie: Android Studio, mobile app, slideshow, Firebase

Abstract: *Mobile applications became more and more popular, some of them becoming indispensable for users. Starting from video games companies, bank financial institutions, worldwide corporations to small companies, each of them will implement a mobile application intended for their customers. The usage of the application resulting in company's activity promotion and improvement to rise. Mobile applications are handy if you have a smartphone and access to mobile data. Users can access or give information from anywhere in the world. They can read news, keep track of data and manage it. The following article describes an introduction in Android Studio. The suggested application introduces a new concept regarding the visualization of images that are saved in an external Firebase database and which can be accessed by anyone who owns an account on the application and has connection to mobile data.*

Keywords: Android Studio, mobile app, slideshow, Firebase

1. Introducere

Android Studio este IDE-ul (mediu de dezvoltare integrat) oficial utilizat în dezvoltarea aplicațiilor (apps) pentru sistemul de operare Android [1]. Acesta permite scrierea de cod în limbajul de programare Java și respectiv realizarea interfeței grafice a aplicației în limbajul xml (extensible markup language). De asemenea, Android Studio include subrutine API (android protocol interface), Library modules (biblioteci) și module Google App Engine. Asemănător sistemelor de operare pentru computer, s-au dezvoltat și continuă să se dezvolte diverse versiuni de Android care

sunt compatibile cu hardware-ul dispozitivelor mobile [2], astfel primul API de Android utilizat a fost versiunea 1.0, actual s-a ajuns până la versiunea API 10.0.

Aplicațiile dezvoltate în Android Studio sunt compilate în format APK (Android Package Kit) și pot fi distribuite utilizatorilor în magazinul virtual Google Play Store [3-4].

Mediul de programare Android Studio este disponibil pentru sistemele de operare Windows, Mac și Linux. Acesta a înlocuit Eclipse Android Development Tools, care a fost primul IDE pentru dezvoltarea aplicațiilor pentru Android.

2.Instalare și configurare Android Studio

Mediul de dezvoltare Android Studio [5] poate fi descărcat și instalat în computer, însă înainte de utilizare acesta trebuie configurat. Principalele două operații necesare pentru configurare sunt: stabilirea și descărcarea API-ului de dezvoltare și crearea emulatorului Android [6].

Pentru alegerea, descărcarea de pe internet și instalarea API-ului dorit, în bara de instrumente se accesează meniul Tools și se alege SDK Manager (figura 1).

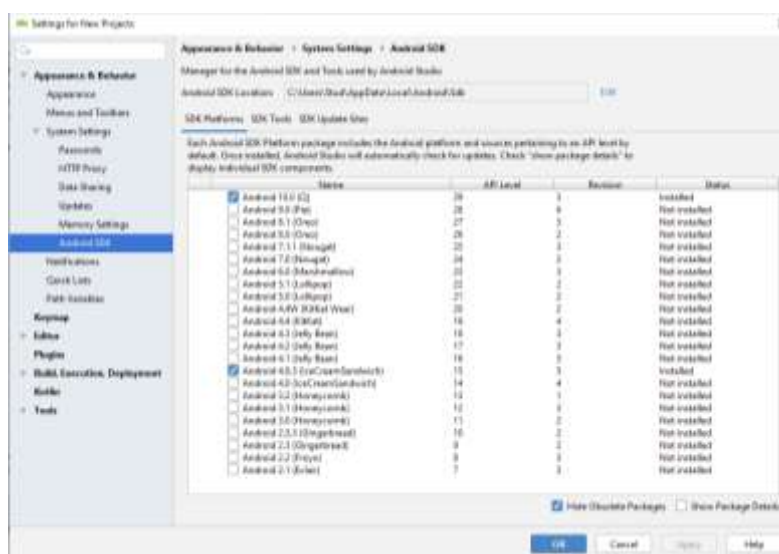
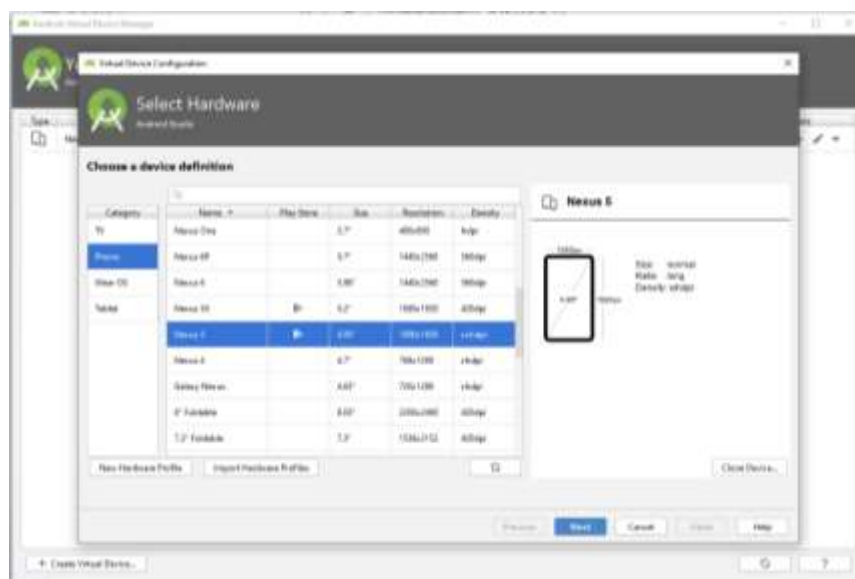


Fig. 1 API-uri de dezvoltare Android

Testarea funcționalității aplicației se realizează utilizând un emulator. Acesta se configurează din meniul Tools, opțiunea AVD Manager (AVD=Android Virtual Device). În figura 2a este prezentat un model de configurare a emulatorului Nexus 5, iar în figura 2b fereastra emulatorului.



a)



b)

Fig. 2 Emulator Android: a) configurare, b) emulator-ul Nexus 5

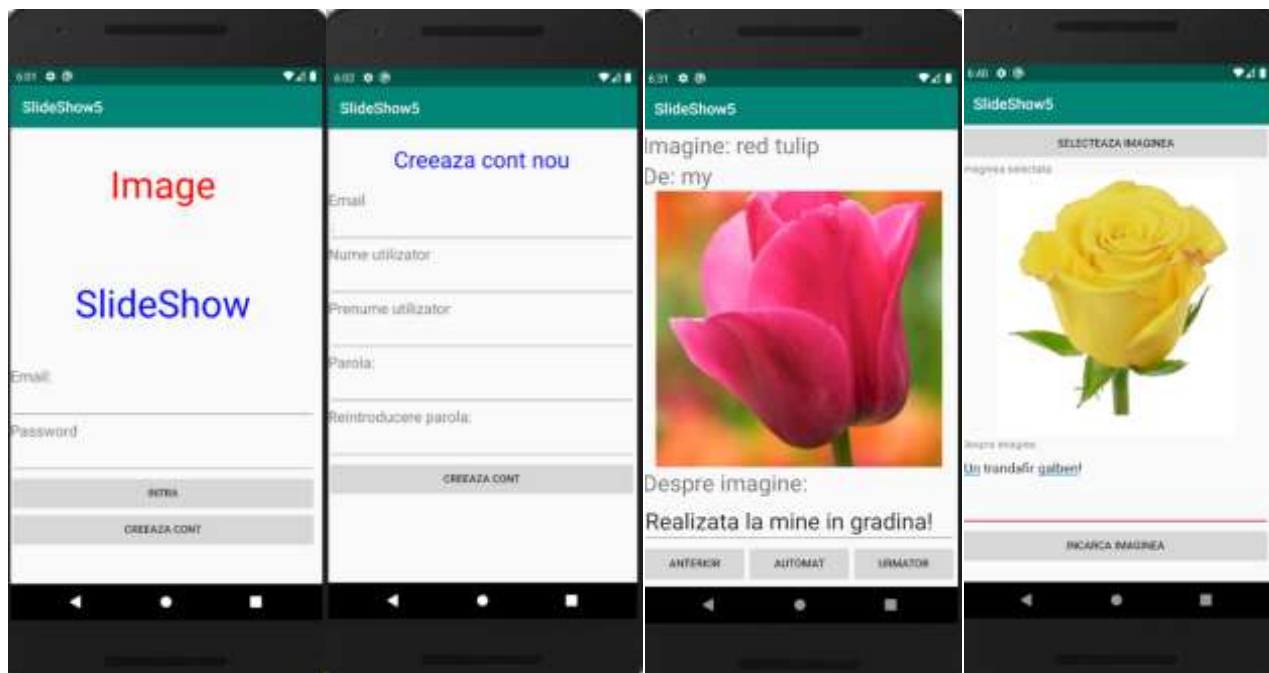
Front-end-ul unei aplicații software reprezintă interfața grafică, cu alte cuvinte este parte a aplicației care este vizibilă utilizatorului și cu care acesta poate interacționa. În Android Studio, fișierele specifice front-end-ului se găsesc în `app\res\layout\`, au extensia `.xml` [7] și se editează și compilează în limbajul XML (Extensible Markup Language), care este un limbaj de tag-uri.

Back-end-ul unei aplicații software este dat de codul de programare. În Android Studio, fișierele corespunzătoare back-end-ului sunt localizate în `app\java\` și se editează și compilează în limbajul de programare Java [7].

Aplicația android poate interacționa cu o bază de date localizată local în dispozitivul mobil sau cu o bază de date externă localizată pe un server și accesată prin intermediul internetului [8]. Un exemplu de bază de date locală este SQLite iar ca exemple de baze de date externe menționăm: hostinger și firebase. Firebase [9], actual deținută de Google, este o platformă online de tip backend as a service, care permite dezvoltarea de aplicații ce manipulează baze de date. În Firebase, prin modulul Real Time DataBase se pot salva și manipula instanțe de obiecte JSON (JavaScript Object Notation) [10]. De asemenea Firebase prin modulul *Storage* se pot încărca respectiv descărca fișiere în/din baza de date Firebase [11].

3. Dezvoltare aplicației

Front-end-ul aplicației ImageSlideShow este compus din 4 ferestre: fereastra de logare (figura 3a), fereastra de creare cont nou (figura 3b), fereastra de vizualizare imagini (figura 3c) și fereastra de încărcare imagini (figura 3d).



a)

b)

c)

d)

Fig. 3 Front-end-ul aplicației ImageSlideShow: a) fereastra de logare, b) fereastra de creare cont nou, c) fereastra de vizualizare imagini, d) fereastra de încărcare imagini

Obiectul JSON utilizat în etapa de logare a unui utilizator are următoarele câmpuri: idu (identificator unic pentru utilizator), nume, prenume, email, password.

Obiectul JSON utilizat în etapa de încărcare în Firebase, respectiv de afișare a unei imagini are următoarele câmpuri: idp (identificator unic pentru imagine), idu (id-ul utilizatorului care a încărcat imaginea), nume (denumirea imaginii), despre (text adăugat de utilizator la încărcarea imaginii).

Conexiunea cu baza de date FireBase și respectiv metoda clic a butonului de logare s-a realizat prin următorul cod Java:

```
final FirebaseDatabase db = FirebaseDatabase.getInstance();
final DatabaseReference myRef= db.getReference("utilizatori");
btnLogin.setOnClickListener(new View.OnClickListener()
{
    public void onClick(View v) {
        final String user = edtUser.getText().toString();
        final String password = edtPassword.getText().toString();
        if (user != "" && password != "") {
            inserareFictivaUtilizatori();
            ref.addValueEventListener(new ValueEventListener() {
                public void onDataChange(@NonNull DataSnapshot dt) {
                    String user1 = "";
```



```
String password1 = "";
for (DataSnapshot ds : dt.getChildren()) {
    User u1 = ds.getValue(User.class);
    String user2 = u1.getUserName();
    String password2 = u1.getPassword();
    if (user2.equals(user) && password2.equals(password))
        ok=1;
}
if (ok == 1) {
    Toast.makeText(getApplicationContext(), "Logat!", 200).show();
    openUserPanel();
}
});
}
else
    Toast.makeText(getApplicationContext(), "Trebuie ca ambele campuri sa fie
    completate!", 200).show();
}
});
```

Codul Java pentru accesarea imaginilor din secțiunea Storage din Firebase este bazat pe librăria Glide [12]:

```
final ImageView img4 = (ImageView) findViewById(R.id.imageView4);
Glide.with(getApplicationContext()).load(imageURL).into(img4);
```

Derularea imaginilor se poate efectua prin intermediul butoanelor ANTERIOR și URMATOR sau prin acționarea butonului AUTOMAT (figura 3c). Butoanele ANTERIOR și respectiv URMATOR permit derularea imaginilor descărcate din modul Storage din Firebase una după alta. Butonul AUTOMAT va permite derularea în mod automat a imaginilor una după alta cu un timp de 5 secunde de așteptare a fiecărei imagini. În metoda clic a butonului AUTOMAT s-a declarat și inițializat o instanță a clasei Timer, task este un obiect al clasei TimerTask, delay reprezintă numărul de milisecunde de așteptare înainte de prima execuție iar period desemnează numărul de milisecunde de așteptare.

```
Timer tm = new Timer();
timer.schedule(task, delay, period);
```

Activitatea de salvare a imaginilor în modulul Storage din Firebase se realizează prin intermediul ferestrei prezentate în figura 3d. Această operație presupune selectarea imaginii ce se dorește să fie încărcată prin intermediul butonului SELECTEAZA IMAGINEA, și apoi acționarea butonului INCARCA IMAGINEA.

Codul Java pentru selectarea imaginii este următorul:

```
public void FileChooser()
{
```

```
Intent = new Intent(Intent.ACTION_OPEN_DOCUMENT);
Uri = Uri.parse (Environment.getExternalStorageDirectory()
.getPath()+ "/MyAppDorin/");
intent.setDataAndType(uri, "*/*");
intent.addCategory(Intent.CATEGORY_OPENABLE);
startActivityForResult(intent, 0);
}

public void onActivityResult(int requestCode, int resultCode, Intent resultData) {
    if (requestCode == 0 && resultCode == RESULT_OK) {
        if (resultData != null) {
            uri = resultData.getData();
            ImageView imv = (ImageView) findViewById(R.id.img3);
            calePoza = resultData.getDataString();
            imv.setImageURI(Uri.parse(calePoza));
        }
    }
}
```

Codul Java pentru încărcarea imaginii selectate în secțiunea Storage din Firebase este:

```
public void upload()
{
    StorageReference ref=
mStorageRef.child(System.currentTimeMillis()+ "." +getExtension(uri));
    uploadTask =ref.putFile(uri)
        .addOnSuccessListener(new
OnSuccessListener<UploadTask.TaskSnapshot>() {
        @Override
        public void onSuccess(UploadTask.TaskSnapshot taskSnapshot) {
            Toast.makeText(incarca.this,"Imaginea a fost incarcata",200).show();
        }
    })
    .addOnFailureListener(new OnFailureListener() {
        @Override
        public void onFailure(@NonNull Exception exception) {
        }
    });
}
```

4. Rezultate și discuții

Utilizarea bazei de date externe Firebase în dezvoltarea aplicației ImageSlideShow conduce la o abordare nouă în acest domeniu.

Slideshow Maker [13] este o aplicație din Google Store care permite utilizatorilor să creeze slideshow-uri, însă aplicația utilizează exclusiv imagini stocate în memoria internă a dispozitivului (în galerie, folderul de downloads etc).

Gallery Slideshow Music [14] este o altă aplicație care permite crearea de slideshow-uri și aceasta folosindu-se de imaginile stocate intern, aplicația permite adăugarea de muzică în slideshow, dar această opțiune se rezumă tot la fișierele audio existente pe telefonul utilizatorului.

Validarea funcționalității și utilității aplicației ImageSlideShow s-a realizat prin intermediul unui sondaj de opinie administrat pe un eșantion de 20 de studenți. După testarea aplicației aceștia au oferit note de la 1 la 10 pe baza a trei criterii: interfață prietenoasă, accesibilitate (posibilitatea de a folosi aplicația oricând, cu cât mai puține limitări ex: folosirea offline, fără cont etc), utilitate. Rezultatele sondajului sunt prezentate în graficul din figura 4, care exprimă media rezultatelor feedback-ului pe criterii.

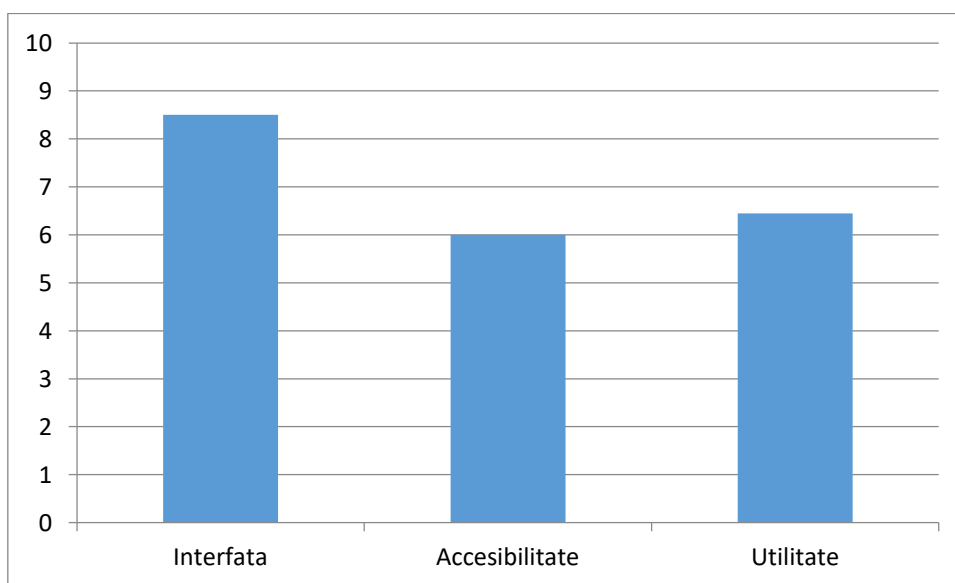


Fig. 4 Rezultatele sondajului de opinie pentru validarea funcționalității și utilității aplicației ImageSlideShow

5. Concluzii

În acest articol am propus un concept nou de abordare și dezvoltare a unei aplicații Android de tip slideshow în care imaginile sunt stocate într-o bază de date Firebase. Comparat cu alte aplicații de acest tip, aplicația propusă se remarcă prin următoarele avantaje: imaginile sunt salvate pe un mediu extern, timp de încărcare redus, interfață intuitivă și prietenoasă. Pentru viitor ne propunem să îmbunătățim aplicația prin: 1) introducerea modulului de administrator, care să gestioneze imaginile încărcate de utilizatori; 2) introducerea în cadrul ferestrei de vizualizare a imaginilor a posibilității de căutare a unei imagini după cuvinte cheie.



Bibliografie

1. Mandal, S., Maheta, K., Kumar, V., Prasad, M.S., *Control of UAV using GSM technology*, Proceedings of the International Conference on Modern Research in Aerospace Engineering, Editors Sanjay Singh, Pushkar Raj, Samir Tambe, 2016, pp. 77- 86.
2. Wallance, J., *Android Apps for Absolute Begginers*, Apress, 2012.
3. Correa, J., *How to sumbit and distribute apps on the google play store*, Lulu.com, ISBN: 9781329600829, 2015.
4. <https://play.google.com/store/apps>
5. <https://developer.android.com/studio>
6. Zapata, B.C., *Android Studio 2 Essentials*, Packt Publishing; 2nd Revised edition (June 28, 2016).
7. Deitel, P.J., Deitel, H., Wald, A., *Android 6 for Programmers: An App-Driven Approach*, Prentice Hall, 2015
8. Bibicu D., Moraru, L., Moldovanu, S., *Local or External Databases in Android Programming. A Practical Comparative Study*, Annals of “Dunarea de Jos” University of Galati Fascicle I. Economics and Applied Informatics Years XXIV - no1/201, pp. 28-32.
9. <https://firebase.google.com>
10. Meier, R., Lake, I., *Proffesional Android*, Wrox; 4 edition (August 23, 2018).
11. Moroney, L., *The Definitive Guide to Firebase: Build Android Apps on Google's Mobile Platform*, Apress; 1st ed., 2017.
12. <https://guides.codepath.com/android/Displaying-Images-with-the-Glide-Library>
13. <https://play.google.com/store/apps/details?id=rvideo.slideshow.maker>
14. <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.gallery.slideshows.music&hl=en>



Evolutia berii ca aliment

The evolution of beer as a food

Ana Maria Jecu

Coordonator: Conf. univ. dr. Manea Ludmila-Daniela

Universitatea "Dunărea de Jos" din Galați

Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor

Administrarea Afacerilor

Rezumat: Berea este o băutură alcoolică obținută din 4 produse naturale: drojdia de bere, malț, hamei și apă. Aceasta are aproximativ 5% alcool; așa-numita bere fără alcool are între 0 și 0,5% alcool. Berea este a treia cea mai consumată băutură din lume, după apă și ceai, și cea mai consumată băutură alcoolică de pe întreaga planetă. Produsă din doar patru ingrediente, ea este și cea mai veche băutură alcoolică din lume, iar referințe cu privire la consumul ei se regăsesc în scrieri datând din vremurile Mesopotamiei Antice. Se pare că prepararea și consumul de bere au fost activități care au fost parte din experiența umană încă de la începuturile civilizației. În urmă cu aproximativ 10.000 de ani, omenirea a început să se îndepărteze de modul de viață al culegătorilor și vânătorilor nomazi și a început să se stabilească în anumite locuri pentru a cultiva pământul. Cerealele, un ingredient important în procesul de obținere a berii, au fost cultivate de către aceste noi societăți agricole.

Cuvinte cheie: bere, aliment, consum, economie, fabrici

Abstract: Beer is an alcoholic beverage obtained from 4 natural products: beer yeast, malt, hops and water. It has about 5% alcohol; the so-called non-alcoholic beer has between 0 and 0.5% alcohol.

Beer is the third most consumed beverage in the world, after water and tea, and the most consumed alcoholic beverage on the entire planet. Made from only four ingredients, it is also the oldest alcoholic beverage in the world, and references to its consumption can be found in writings dating back to ancient Mesopotamia.

It seems that brewing and drinking have been activities that have been part of human experience since the beginning of civilization. About 10,000 years ago, humanity began to move away from the way of life of nomadic gatherers and hunters and began to settle in certain places to cultivate the land. Cereals, an important ingredient in the process of obtaining beer, were cultivated by these new agricultural companies.

Keywords: beer, food, consumption, economy, factories

1. Introducere

Nimeni nu cunoaște cu siguranță cum a fost descoperit procesul de obținere a berii sau cine a fost primul om care l-a descoperit, dar se crede că este posibil ca niște bucăți de pâine sau anumite cereale să se fi umezit și astfel ele au fermentat sub forma unei grămezi de terci datorită drojdiei din aer .

Cea mai veche atestare documentară a berii în România, apare pentru prima oară într-un act, datat la 1366, ce precizează ca la rascoala tărănilor și meșteșugarilor din Florești (Cluj) a participat și Iacob Berarul.

În Moldova și în Muntenia, berea a început să se consume odată cu venirea soldaților Austriei.



Pe undeva în Bucovina Istorică, încorporată fiind în Imperiul Austriac în 1775, găsim prima fabrică de bere în târgul Radauți, prima fabrică de acest gen din ținut. La 1860 acestea i se mai adaugă și o distilerie care rafina spiritul brut. Cu această fabrică se pun bazele industriei alcoolice în Bucovina.

Prima fabrică de bere românească a fost înființată la Timisoara în 1718, și aparține printului Eugeniu de Savoia.

Producția de masă a berii pe teritoriul Țărilor Române datează de la începutul de secol 19, când Johann de Gotha a inaugurat, în 1809, la marginea Bucureștilor o fabrică de bere. Cu a doua jumătate a secolului 19, apariția catorva fabrici de bere se traduce prin inaugurarea a numeroase berării, dintre care unele au avut, din păcate, numai o viață efemeră.

Mai târziu, pe la 1869 apare fabrică de bere Grivita, situată în apropierea Gării Basarab. Aceasta aparține unui neamț pe nume Erhard Luther. Aceasta producea berea “Luther”, devenind în scurt timp una din cele mai solicitate bauturi în hanurile, restaurantele și locanțele Capitalei. În câțiva ani “Luther” și-a câștigat statutul de furnizor al Curtii Regale a României. După naționalizarea din 1948, fabrică “Luther” devine Întreprinderea de Bere București - Fabrică “Grivita”, iar în perioada anilor `70, numele a fost schimbat în Fabrică “Gambrinus”. Din mai 2007, fabrică “Grivita” aparține Heineken România.

2. Cum se fabrică berea ?

Berea se fabrică dintr-un lichid ce conține amidon, ce poate proveni din surse vegetale variate. În unele zone ale lumii, puține la număr, se folosesc cartofi sau rădăcini de manioc, însă în cele mai multe cazuri se folosesc cerealele. Se utilizează cereale variate - orzul, grâul, chiar și porumbul.

Cea mai bună bere din lume :

Realizată de călugarii mănăstirii Saint Sixtus of Westvleteren din Belgia și vândută în fiecare săptămână direct la poarta mănăstirii, 12 nu are o etichetă anume ci doar un capac galben, simplu. Singurele ingrediente folosite sunt apă, zahăr, caramel, malt, hamei și drojdie. Prețul: 40 de euro

3.Top 5 cei mai mari consumatori de bere din lume

5. Marea Britanie

- Consumul anual de bere pe capita: 99 de litri
- Procentul deținut de bere în total consum de alcool: 43%
- Companii producătoare: 667
- Contribuția la bugetul de stat: 13,3 mld. euro

4. Austria

- Consumul anual de bere pe capita: 108,3 litri
- Procentul deținut de bere în total consum de alcool: 53%
- Companii producătoare: 173
- Contribuția la bugetul de stat: 1,4 mld. euro

3. Germania

- Consumul anual de bere pe capita: 115,8 litri
- Procentul deținut de bere în total consum de alcool: 53%

- Companii producătoare: 1.319
- Contribuția la bugetul de stat: 12,4 mld. euro

2. Irlanda

- Consumul anual de bere per capita: 131,1 litri
- Procentul deținut de bere din total consum de alcool: 53%
- Companii producătoare: 26
- Contribuția la bugetul de stat: 1,48 mld. euro

1. Cehia

- Consumul anual de bere per capita: 156,9 litri
- Procentul deținut de bere în total consum de alcool: 57%
- Companii producătoare: 128
- Contribuția la bugetul de stat: 676 mil. euro

România și Rusia ocupă locul 19 și, respectiv, 18 în clasamentul celor mai mari băutori de bere din lume.

4. Berea - aliment

Berea, complet lipsită de grăsimi și de colesterol, este bogată în nutrienți: zahăruri ușor de digerat (maltodextrine); săruri minerale, în special de potasiu, calciu și fosfor; vitamine din grupa B și vitamina C; polifenoli și tanini, substanțe a căror acțiune antioxidantă combate producerea radicalilor liberi; hamei, care îmbogățește berea cu izoflavoni - substanțe aparținând grupului de fitoestrogeni, cu lupulina și umolene, substanțe cu acțiune ușor sedative și calmantă, care stimulează apetitul și digestia.

5. Piața românească a berii în prezent:

Asociația Berării României anunță evoluția pieței berii pe parcursul anului 2017:

Piața berii a înregistrat o creștere de 2%, ajungând la un volum de 16.11 milioane hl. Consumul de bere pe cap de locuitor s-a situat la 82 l. Reprezentanții berarilor susțin că sectorul berii în România creează, direct și indirect peste 85.000 de locuri de muncă, din care 10.000 în sectorul agricol, 26.000 în retail și circa 27.000 în sectorul ospitalității. Sectorul berii generează valoare adăugată de peste 860 mil euro anual și varsă la bugetul de stat peste 530 de milioane de euro anual direct și indirect, prin activități conexe, mai spun reprezentanții berarilor.



Figura 1. Impactul berii in economie in Romania



Figura 2. Valoarea adaugata in sectorul berii

România se află pe locul 10 în Uniunea Europeană, cu un consum de 75,6 litri/locuitor. Apetitul românilor pentru bere este tot mai mare de la an la an, pe fondul creșterii nivelului de trai, a dezvoltării ofertei și a investițiilor masive în publicitate. Piața berii a crescut în ultimii cinci ani cu aproape 20%, iar în acest an ar putea depăși pragul de 4 miliarde lei, arată o analiză realizată de KeysFin.

6. Topul principalilor jucători pe piața berii

Deși la prima vedere pare că în România există sute de producători, realitatea arată că 87% din piață este concentrată în mâinile a numai 3 companii, toate cu acționariat strain.

Datele financiare arată că piața berii este controlată de jucătorii străini, în principal de olandezi, britanici și belgieni care, în ultimii ani, au preluat aproape toate companiile românești de profil.”, afirmă analiștii de la KeysFin.



Figura 3. Cei mai mari producatori locali in sectorul berii in Romania

Liderul în acest sector, conform datelor de la Ministerul Finanțelor, este Ursus Breweries, care deține, printre altele, mărcile Timișoreana, Ursus, Grolsch, Peroni Nastro Azzurro, Pilsner Urquell, Ciucaș, Stejar, Azuga. Compania, parte a grupului japonez ASAHI BREWERIES, a realizat în 2017 o cifră de afaceri de 1,7 miliarde lei, ajungând la o cotă de piață de 43%.

Pe locul secund se află HEINEKEN ROMANIA SA, firmă olandeză care vinde în România mărcile Heineken, Desperados, Ciuc, Golden Brau, Bucegi, Neumarkt, Harghita, Hațegana, Silva, Gambrinus, Affligem, Edelweiss, Birra Moretti, Amstel, și care a realizat anul trecut afaceri de 1,16 miliarde lei, aferentă unei cote de piață de 29%.

Top 3 este completat de BERGENBIER S.A., cu afaceri de 599,2 milioane lei în 2017 și o cotă de piață de 15%. Compania controlată de olandezii de la MOLSON COORS NETHERLANDS BV vinde în România brandurile Bergenbier, Staropramen, Stella Artois, Beck's, Noroc, Corona, Lowenbrau. Pe locurile următoare s-au clasat, în ordinea cifrei de afaceri, UNITED ROMANIAN BREWERIES BEREPROD SRL (Tuborg, Carlsberg, Skol, Holsten, Guinness)- 392,4 mil.lei, ALBRAU PROD S.A. (30,8 mil.lei), BERMAS SA (27,9 mil.lei), LIXID PROJECT SRL (27,6 mil.lei), MARTENS SA (18,1 mil.lei), FABRICA DE BERE BUNĂ SRL (4,1 mil.lei) și HB TRADITIONAL BREWERY SRL (1,61 mil.lei).

În total, principalii 10 jucători din piață au realizat, anul trecut, afaceri de 3,9 miliarde de lei, reprezentând 99,87 % din total.

7.Concluzii

În ceea ce privește consumul de bere, în anul 2018 acesta a crescut cu aproximativ 2% față de 2017. Așa se face că fiecare român a băut, în medie, aproape 90 de litri de bere. Adică aproximativ o litră (250 ml.) pe zi.



Figura 4. Consumul de bere în România

Brandurile de bere situate pe segmentul mainstream (de mijloc) de preț au rămas cele mai vândute în România anul trecut. Astfel, Timișoreana, Goldean Brau, Bergenbier, Albacher și Skol și-au disputat o industrie în care s-au vândut anul trecut 18,2 milioane de hectolitri de bere, respectiv un consum de 89 de litri/capita.

Timișoreana este cel mai vândut brand de bere din România și marca românească din sectorul bunurilor de larg consum (FMCG) cu cel mai ridicat nivel al vânzărilor.

Brandul de bere Timișoreana, cu o istorie de peste 300 de ani, a ajuns anul trecut la vânzări de 200 de milioane de euro și o cotă de piață de 15% în industria berii, un sector cu o creștere de 2% anul trecut și un consum de 82 de litri per capita.

Bibliografie

- [1]. <https://www.libertatea.ro/lifestyle/berea-bautura-aliment-medicament-punem-pariu-ca-nu-stiai-cat-de-bine-iti-face-daca-o-bei-cu-moderatie-1148281>
- [2]. https://www.avocatnet.ro/forum/discutie_381322/Berea-un-aliment-sau-o-bautura-alcoolica.html
- [3]. <http://www.ziare.com/articole/berea+aliment>
- [4]. <https://berarul.ro/este-berea-un-aliment/>
- [5]. <http://www.berariiromaniei.ro/piata-berii-crestere-moderata-si-in-2018/>
- [6]. http://www.insse.ro/old/sites/default/files/field/publicatii/consumul_de_bauturi_in_anul_2016_0.pdf
- [7]. <https://www.retail-fmcg.ro/fmcg/consumul-de-bere-in-romania.html>
- [8]. http://www.consiliulconcurentei.ro/uploads/docs/items/bucket9/id9158/nota_bere_neconf.pdf
- [9]. <https://a1.ro/news/inedit/cata-bere-beau-romanii-si-pe-ce-loc-suntem-in-europa-consumul-este-in-crestere-an-de-an-id893533.html>
- [10]. <https://www.roaliment.ro/stiri-industria-alimentara/consumul-de-bere-din-romania-a-depasit-16-milioane-de-hectolitri-in-2017/>
- [11]. <http://www.berariiromaniei.ro/category/media-center/piata-berii/>



Universitatea „Dunărea de
Jos” din Galați

Centrul de Cercetare „Strategii de Dezvoltare a
Sistemelor Economice Competitive”



Smart Student - 2019



Facultatea de Economie și
Administrarea Afacerilor

[12]. <https://www.bursa.ro/piata-berii-este-in-crestere-s-au-consumat-16-6-milioane-hectolitri-62688633>

[13]. <https://www.startupcafe.ro/afaceri/top-producatori-bere-piata-consum-romania.html>



Impactul fiscalității asupra performanței firmei INAR S.A

The Impact of Taxation on Performance of INAR SA

Costinela Forțea

Coordonator științific: Prof.univ.dr. Nicoleta BĂRBUȚĂ-MIȘU
Universitatea "Dunărea de Jos" din Galați
Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor
Programul de studii de Masterat Management Financiar și Bancar

Rezumat: Scopul acestei lucrări este de a ilustra impactul fiscalității asupra performanței întreprinderii, prin analiza influențelor generate de modificarea modului de impozitare a profitului/venitului și prin modificarea cotei de TVA. Astfel, sunt prezentați indicatorii de rentabilitate, lichiditate și solvabilitate, utilizați pentru măsurarea performanței S.C INAR S.A. și este analizată variabilitatea acestora la modificările legislației fiscale. Din analiza realizată rezultă că întreprinderea este performantă, majoritatea indicatorilor înregistrând un trend crescător spre sfârșitul perioadei, dar această performanță este vulnerabilă atunci când intervin modificări ale legislației fiscale.

Cuvinte cheie: rentabilitate, lichiditate, solvabilitate, fiscalitate, cota de TVA

Abstract: The aim of this paper is to illustrate the impact of taxation on enterprise performance by analysing the influences generated by the change in the mode of net income / turnover taxation and by modifying the VAT rate. Thus, there are presented the indicators of profitability, liquidity and solvency, used to measure the performance of S.C INAR S.A. and their variability in tax law changes is analysed. The analysis carried out shows that the company is performing, most indicators registering an upward trend towards the end of the period, but this performance is vulnerable when changes in tax laws appear.

Keywords: profitability, liquidity, solvency, taxation, VAT rate

1.Introducere

Fiscalitatea joacă un rol important în crearea unei societăți echitabile și în edificarea unei economii puternice. Prin intermediul ei se poate avansa spre eliminarea inegalităților, nu numai prin sprijinirea mobilității sociale, ci și prin reducerea inegalităților în materie de venituri de piață.

De asemenea, politica fiscală poate avea o mare influență asupra deciziilor în materie de ocupare a forței de muncă, asupra nivelurilor investițiilor și asupra disponibilității întreprinzătorilor de a-și extinde activitățile, toate aceste aspecte conducând la o creștere economică mai puternică.

2. Analiza performanței firmei pe baza indicatorilor financiari la S.C INAR S.A

În literatura economică, performanța întreprinderii se definește astfel: “o întreprindere este performantă dacă ea este în același timp productivă și eficace”, productivitatea reprezentând raportul dintre rezultatele obținute și mijloacele

angajate pentru obținerea rezultatelor, iar eficacitatea reprezentând raportul dintre rezultatele obținute și rezultatele așteptate.

Analiza performanței financiare este necesară deoarece se raportează la importanța indicatorilor pe care îi furnizează pe trei planuri:

- ✓ Performanțele financiare reprezintă o amendare a eficienței globale a firmei, aceasta fiind reflectată prin modul în care firma valorizează resursele care îi sunt încredințate;
- ✓ Rezultatele financiare condiționează operațiunile de repartitie la care va recurge firma în favoarea factorilor diferiți de drept interesați de activitatea sa;
- ✓ Acestea din final condiționează capacitatea de finanțare a firmei; aceste rezultate determină și potențialul de dezvoltare în viitor, datorită investițiilor în capital fix pe care îl autorizează, dar și datorită capacității de îndatorare și a capacității de rambursare cu care acestea contribuie.

Performanțele financiare reprezintă o miză importantă pentru relațiile întreținute de firmă cu mediul său. Performanța în mod frecvent, este măsurată prin profit, fiind utilizat și ca bază de referință pentru alți indicatori, cum ar fi rentabilitatea investiției. Veniturile și cheltuielile sunt structuri legate direct de măsurarea profitului, deci și a performanței.

În acest capitol am analizat performanța întreprinderii pe baza următorilor indicatori: ratele de rentabilitate, ratele de lichiditate și rata solvabilității pe termen mediu și lung.

Datele necesare pentru calculul indicatorilor financiari pentru societatea comercială INAR SA au fost preluate din situațiile financiare din perioada 2013-2017, a căror formă sintetizată este prezentată în Anexele nr.1 și 2.

Din Anexa nr. 1 se observă o reducere a activelor imobilizate cu 1,59% în anul 2014 față de anul 2013, cu 1,81% în anul 2015 față de anul 2014, cu 1,6% în anul 2016 față de anul 2015 și cu 0,81% în anul 2017 față de anul 2016. Activele circulante au înregistrat valori fluctuante pe perioada analizată respectiv o scădere cu 10,84% în anul 2014 față de anul 2013, o scădere cu 2,2% în anul 2015 față de anul 2014, s-au redus cu 1,78% în anul 2016 față de anul 2015 și au crescut cu 35,01% în anul 2017 față de anul 2016. Capitalurile proprii au creșteri în perioada analizată ca urmare a evoluției profitului curent: creștere cu 5,67% în anul 2014 față de anul 2013, cu 0,11% în anul 2015 față de anul 2014, cu 0,33% în anul 2016 față de anul 2015 și cu 3,77% în anul 2017 față de anul 2016. Datoriile ce trebuie plătite într-o perioadă mai mică de una an au înregistrat o evoluție fluctuantă: au scăzut cu 61,66% în anul 2014 față de anul 2013, cu 34,56% în anul 2015 față de anul 2014, cu 55,47% în anul 2016 față de 2015, și au crescut de 2 ori în anul 2017 față de anul 2016.

În Anexa nr.2 este prezentată structura contului de profit și pierdere la societatea comercială INAR SA, fiind analizați următorii indicatori: cifra de afaceri netă, rezultatul din exploatare, rezultatul financiar, rezultatul extraordinar, rezultatul brut, impozitul pe profit, profitul / pierderea netă a exercițiului financiar.

Conform datelor din Anexa nr. 2, putem observa că întreprinderea a obținut profit din exploatare pe toată perioada analizată (2013-2017). Analizând structura

cifrei de afaceri nete se observă o evoluție fluctuantă: a crescut cu 23,3% în anul 2014 față de anul 2013, a scăzut cu 49,49% în anul 2015 față de anul 2014, a scăzut cu 47,41% în anul 2016 față de anul 2015 și a crescut cu 15,14% în anul 2017 față de anul 2016. Cheltuielile de exploatare au înregistrat, de asemenea, o evoluție fluctuantă: creștere cu 38,86% în anul 2014 față de anul 2013, scădere cu 63,5% în anul 2015 față de anul 2014, scădere cu 32,51% în anul 2016 față de anul 2015 și creștere cu 8,12% în anul 2017 față de anul 2016.

2.1. Analiza rentabilității

Ratele de rentabilitate reliefează caracteristicile financiare și economice ale firmelor, permițând compararea performanțelor comerciale și industriale ale acestora.

Ratele de rentabilitate comercială indică randamentul diverselor stadii ale activității firmei la formarea rezultatului, putând fi determinate ca raport între marjele de acumulare și cifra de afaceri. Ratele de rentabilitate economică exprimă eficiența mijloacelor materiale și financiare alocate activității întregi a firmei.

În Tabelul nr.1 prezentăm datele necesare analizei ratelor de rentabilitate, pe perioada 2013-2017 și anume: cifra de afaceri, rezultatul exploatarei, excedentul brut de exploatare și total activ. Apoi, pe baza acestor indicatori am calculat rata marjei nete de exploatare, rata marjei brute de exploatare și rentabilitatea activului total, prezentate grafic în Figura nr. 1.

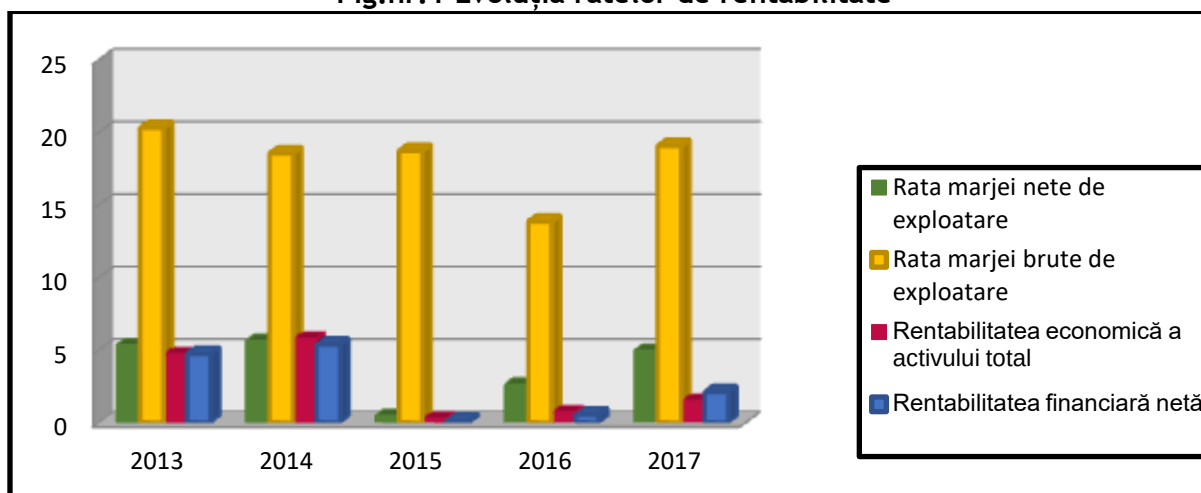
Tabelul nr. 1

Indicatori privind analiza ratelor de rentabilitate și calculul rentabilității

Indicator	Anul 2013	Anul 2014	Anul 2015	Anul 2016	Anul 2017
Cifra de afaceri	2.236.836	2.755.995	1.391.836	731.847	842.694
Rezultatul exploatarei	119.434	154.943	6.626	19.142	41.704
Excedentul brut de exploatare	453.849	510.596	260.350	101.320	160.520
Activ total	2.977.657	2.853.474	2.798.798	2.752.700	2.985.054
Profit net	120.241	144.337	3.020	14.500	58.551
Rata marjei nete de exploatare	5,339%	5,622%	0,467%	2,615%	4,948%
Rata marjei brute de exploatare	20,289%	18,526%	18,705%	13,844%	19,048%
Rentabilitatea economică a activului total	4,011%	5,429%	0,236%	0,695%	1,397%
Rentabilitatea financiară netă	4,729%	5,372%	0,112%	0,536%	2,086%

Sursa: Realizat de autor

Fig.nr.1 Evoluția ratelor de rentabilitate



Sursa: Realizat de autor

Referitor la rentabilitate, se poate observa că rentabilitatea marjei nete de exploatare are o evoluție fluctuantă, valoarea cea mai mare fiind înregistrată în anul 2014 (5,62%), iar cea mai mică în 2015 (0,47%). Rentabilitatea marjei brute de exploatare a înregistrat valori fluctuante pe perioada analizată respectiv 20,29% în anul 2013, 18,53% în anul 2014, 18,71% în anul 2015, 13,84% în anul 2016 și 19,05% în anul 2017. Rentabilitatea economică a activului total a înregistrat o evoluție fluctuantă, cea mai mică valoare fiind înregistrată în anul 2015 (0,24%), iar cea mai mare în anul 2014 respectiv 5,43%.

Rentabilitatea financiară netă a înregistrat pe perioada analizată 2013-2017 o evoluție fluctuantă: 4,73% în anul 2013, 5,37% în anul 2014, 0,11% în anul 2015, 0,54% în anul 2016, 2,09% în anul 2017. Cea mai mare valoare fiind înregistrată în anul 2014 (5,37%) iar cea mai mică valoare fiind înregistrată în anul 2015 (0,11%).

2.2. Analiza indicatorilor de lichiditate

Ratele de lichiditate caracterizează situația financiară a firmei, pornind de la structura bilanțului financiar și măsoară capacitatea de plată a firmei, respectiv, solvabilitatea pe termen scurt. Caracterizând capacitatea de plată a întreprinderii, ratele de lichiditate exprimă și posibilitatea firmei de a avea acces la creditele de trezorerie. În Tabelul nr. 2 prezentăm indicatorii de analiză a lichidității, prezentați grafic în Figura nr. 2.

Tabelul nr.2

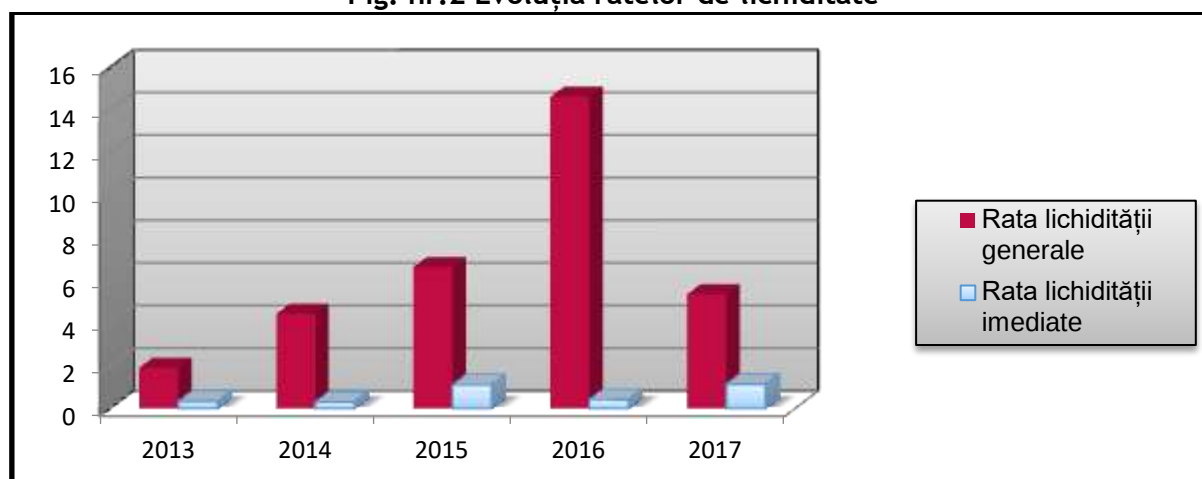
Indicatori privind analiza ratelor de lichiditate și calculul ratelor de lichiditate

Indicator	2013	2014	2015	2016	2017
Active circulante	830.217	740.201	723.846	710.934	959.872
Disponibilități bănești	146.825	51.102	120.831	20.456	205.048
Datorii curente	435.446	166.927	109.230	48.632	178.782

Rata lichidității generale (At/Dc)	1,906	4,434	6,626	14,618	5,361
Rata lichidității imediate (Ds/Dc)	0,337	0,306	1,106	0,422	1,146

Sursa: Realizat de autor conform datelor din Bilanțul contabil

Fig. nr.2 Evoluția ratelor de lichiditate



Sursa: Realizat de autor

Rata lichidității generale, pe perioada analizată (2013-2017) a înregistrat o evoluție fluctuantă astfel: 1,906 în anul 2013, 4,434 în anul 2014, 6,626 în anul 2015, 14,618 în anul 2016, 5,361 în anul 2017 ceea ce indică faptul că firma nu întâmpină dificultăți în achitarea datoriilor exigibile pe termen scurt, dar sunt probleme în încasarea creanțelor și valorificarea stocurilor. Rata lichidității generale a crescut cu 132,63% în anul 2014 față de anul 2013 datorită reducerii datoriilor exigibile pe termen scurt, a crescut cu 49,43% în anul 2015 față de anul 2014, și cu 120,61% în anul 2016 față de anul 2015 datorită reducerii semnificative a datoriilor exigibile pe termen scurt, apoi a scăzut cu 63,31% în anul 2017 față de anul 2016 datorită creșterii activelor circulante și a datoriilor exigibile pe termen scurt.

Rata lichidității imediate, pe perioada analizată a înregistrat valorile 0,337 în anul 2013, 0,129 în anul 2014, 1,106 în anul 2015, 0,422 în anul 2016, 1,146 în anul 2017 ceea ce arată că se încadrează în valorile favorabile mai mari de 0,3, mai puțin în anul 2014, ceea ce semnifică capacitatea întreprinderii de rambursare instantanee a datoriilor pe termen scurt din disponibilități.

2.3. Analiza solvabilității

Solvabilitatea reprezintă capacitatea unei întreprinderi de a face față datoriilor pe termen mediu și lung. Rata solvabilității pe termen mediu și lung indică măsura în care firma poate plăti datoriile totale. În Tabelul nr. 3 este calculată rata solvabilității pe termen mediu și lung, a cărei evoluție este reflectată în Figura nr. 3.

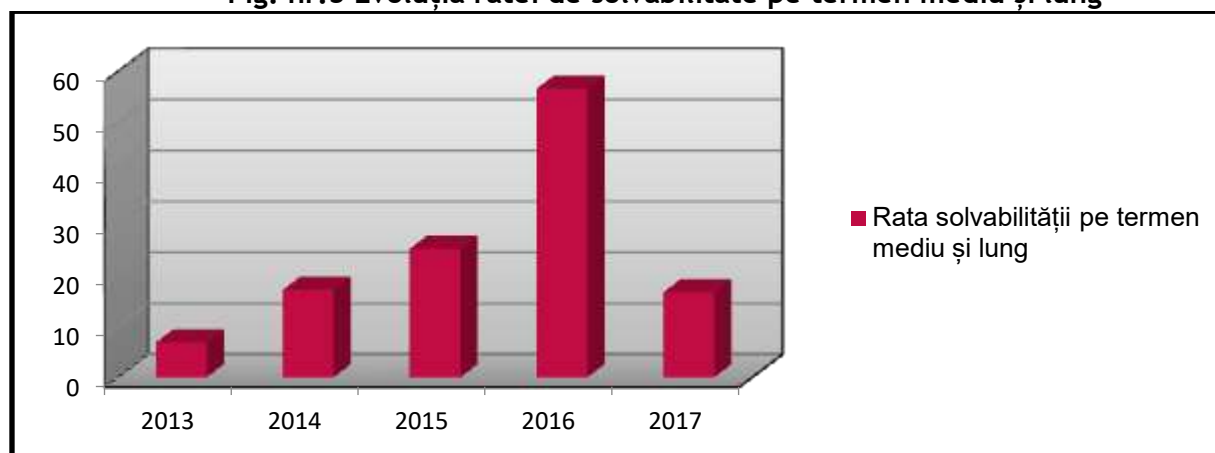
Tabelul nr.3

Analiza solvabilității

Indicator	2013	2014	2015	2016	2017
Activ total	2.977.657	2.853.474	2.798.798	2.752.700	2.985.054
Datorii totale	435.446	166.297	109.230	48.632	178.782
Rata solvabilității pe termen mediu și lung	6,838	17,158	25,201	56,602	16,696

Sursa: Realizat de autor

Fig. nr.3 Evoluția ratei de solvabilitate pe termen mediu și lung



Sursa: Realizat de autor

Rata solvabilității pe termen mediu și lung pe perioada analizată (2013-2017) a înregistrat valorile 6,838 în anul 2013, 17,158 în anul 2014, 25,201 în anul 2015, 56,602 în anul 2016, 16,696 în anul 2017 ceea ce indică că aceasta s-a încadrat în valorile normale, mai mari de 1,5 exprimând capacitatea firmei de a achita datoriile totale, garantând astfel datoriile prin patrimoniu.

3. Impactul fiscalității asupra activității întreprinderii INAR SA

Impactul fiscalității asupra activității firmei INAR SA este analizat cu ajutorul impozitului pe profit/venit și a taxei pe valoarea adăugată.

3.1. Impozitul pe veniturile microîntreprinderilor

Impozitul pe veniturile microîntreprinderilor a fost instituit atât pentru a simplifica evidența operațiunilor efectuate de întreprinderile mici, dar și pentru a elimina cazurile de evaziune fiscală, frecvent întâlnite în cazul impozitului pe profit. Contribuabilii care plătesc impozit pe veniturile microîntreprinderilor sunt exceptați de la plata impozitului pe profit.

Conform art. 47 din Codul Fiscal, o microîntreprindere este o persoană juridică română care la data de 31 decembrie a anului fiscal precedent, îndeplinește cumulativ următoarele condiții: a realizat venituri care nu au depășit

echivalentul în lei a 1.000.000 euro, capitalul social al acesteia este deținut de persoane, altele decât statul și unitățile administrativ-teritoriale, și nu se află în dizolvare, urmată de lichidare, înregistrată în registrul comerțului sau la instanțele judecătorești, potrivit legii.

Anul fiscal este anul calendaristic.

Cotele de impozitare pe veniturile microîntreprinderilor sunt:

- 1% pentru microîntreprinderile care au unul sau mai mulți salariați;
- 3% pentru microîntreprinderile care nu au salariați;

Calculul și plata impozitului pe venitul microîntreprinderilor se efectuează trimestrial, până la data de 25 inclusiv a lunii următoare trimestrului pentru care se calculează impozitul. Microîntreprinderile au obligația de a depune, până la termenul de plată a impozitului, declarația de impozit pe veniturile microîntreprinderilor.

În tabelul nr. 4 este prezentat impactul asupra performanței firmei INAR în cazul în care măsura privind aplicarea impozitului pe venit s-ar fi aplicat din anul 2013.

Tabelul nr.4.

Impactul impozitul pe veniturile microîntreprinderii

Indicator	2013	2014	2015	2016	2017
Baza impozabilă	2.241.474	3.087.827	1.076.896	741.448	852.364
Venituri totale	2.242.395	3.088.005	1.077.351	741.593	852.692
Cheltuieli totale	2.122.154	2.935.153	1.072.199	724.258	782.922
Profit brut	120.214	152.852	5.152	17.335	69.770
Impozitul pe venitul microîntreprinderii	22.414,7	30.878,3	10.768,9	7.414,5	8523,6
Profit net	97.799,3	121.973,7	-5.616,9	9.920,5	61.246,4

Sursa: Realizat de autor

Putem observa astfel în Tabelul nr. 4 evoluția impozitului pe venitul microîntreprinderii: 22.414,7 lei în anul 2013, 30.878,3 lei în anul 2014, 10.768,9 lei în anul 2015, 7.414,5 lei în anul 2016 și 8523,6 lei în anul 2017. Așadar acesta a înregistrat o evoluție fluctuantă pe perioada analizată: a crescut cu 37,75% în anul 2014 față de anul 2013, a scăzut cu 65,12% în anul 2015 față de anul 2014, a scăzut cu 31,14% în anul 2016 față de anul 2015 și a crescut cu 14,95% în anul 2017 față de anul 2016. Profitul net a înregistrat valori fluctuante pe perioada analizată: 97.799,3 în anul 2013, 121.973,7 în anul 2014, -5.616,9 în anul 2015, 9.920,5 în anul 2016 și 61.246,4 în anul 2017.

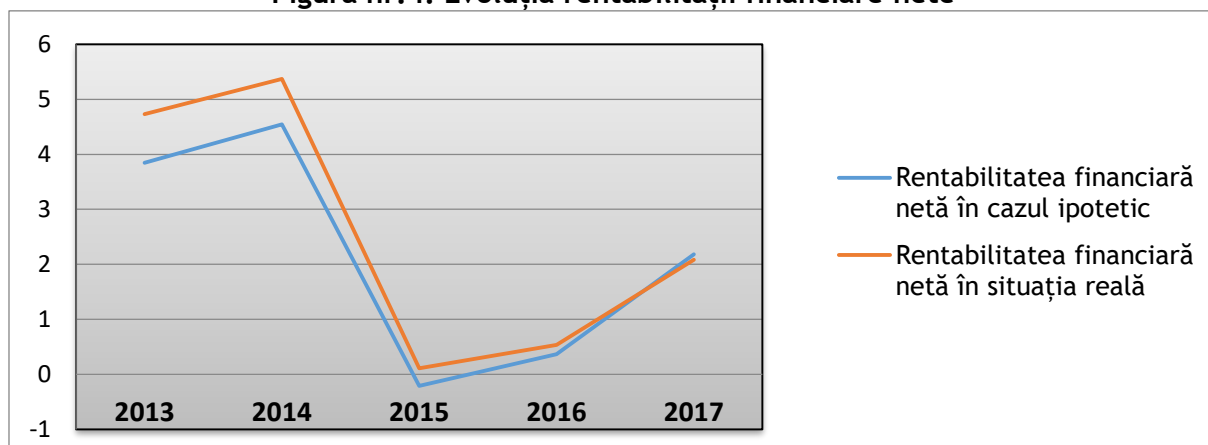
Dacă acesta măsură s-ar fi aplicat din 2013 rentabilitatea financiară netă ar fi fost următoarea (Tabelul nr. 5, Figura nr. 4):

Tabelul nr.5
Impactul impozitului pe venitul microîntreprinderii asupra rentabilității financiare nete

Indicator	2013	2014	2015	2016	2017
Profit net	97.799,3	121.973,7	-5.616,9	9.920,5	61.246,4
Capitaluri proprii	2.542.211	2.686.547	2.689.568	2.704.068	2.806.272
Rentabilitatea financiară netă	3,847%	4,541%	-0,208%	0,366%	2,182%

Sursa: Realizat de autor

Figura nr.4. Evoluția rentabilității financiare nete



Sursa: Realizat de autor

În Figura nr.5 putem observa evoluția rentabilității financiare pe perioada analizată (2013-2017): 3,847 în anul 2013, 4,541 în anul 2014, -0,208 în anul 2015, 0,366 în anul 2016 și 2,182 în anul 2017. Așadar rentabilitatea financiară netă a înregistrat o evoluție fluctuantă: a crescut cu 18,04% în anul 2014 față de anul 2013 datorită creșterii profitului net, a scăzut în anul 2015 față de anul 2014 devenind negativă datorită pierderii înregistrate în anul 2015, a crescut în anul 2016 față de anul 2015 devenind pozitivă datorită creșterii profitului net, și a crescut de 6 ori în anul 2017 față de anul 2016 datorită creșterii semnificative a profitului net.

Așadar, ca urmare a modificării tipului de impozitare, rezultatul net al întreprinderii a avut o evoluție fluctuantă pe perioada analizată: creștere cu 24,71% în anul 2014 față de anul 2013, a scăzut în anul 2015 față de anul 2014 devenind negativ, a crescut cu în anul 2016 față de anul 2015 devenind pozitiv și a crescut de 6 ori în anul 2017 față de anul 2016.

Modificarea tipului de impozitare a condus la diminuarea profitului net și implicit a rentabilității financiare nete în perioada 2013-2016 și la creșterea acestora în anul 2017, ceea ce arată că în cea mai mare parte a perioadei analizate, această modificare a avut un impact nefavorabil asupra performanței firmei.

3.2. Impactul cotei de TVA asupra performanței firmei

Taxa pe valoarea adăugată reprezintă un impozit indirect datorat la bugetul statului. Cota standard a taxei pe valoarea adăugată se aplică asupra bazei de impozitare pentru orice operațiune impozabilă care nu este scutită de taxa pe valoarea adăugată sau care nu este supusă cotei reduse a taxei pe valoarea adăugată. Evoluția cotei de TVA în România este prezentată în Tabelul nr. 6.

Tabelul nr. 6

Evoluția cotei de TVA în România

Perioada	Cota de TVA
01.07.2010-31.12.2015	24%
01.01.2016-31.12.2016	20%
Începând cu 01.01.2017	19%

3.2.1. Situația în care cota de TVA s-ar fi menținut în 2016 și 2017 la nivelul anului 2015 de 24%

În Anexa nr.3 este prezentat bilanțul în cazul în care cota de TVA aferentă anului 2015, respectiv 24%, s-ar fi menținut în anul 2016 și 2017. Putem observa o evoluție fluctuantă a creanțelor, scădere cu 18,12% în anul 2016 față de anul 2015 și creștere cu 9,37% în anul 2017 față de anul 2016. Datoriile au scăzut cu 55,38% în anul 2016 față de anul 2015 și au crescut de 3 ori în anul 2017 față de anul 2016.

În continuare analizăm impactul cotei de TVA de 24% asupra performanței întreprinderii, respectiv asupra ratelor de lichiditate, generală și imediată, precum și asupra ratei solvabilității pe termen mediu și lung.

Tabelul nr.7.

Analiza ratelor în situația în care cota de TVA aplicată este de 24%

Indicator	2013	2014	2015	2016	2017
Rata lichidității generale	1,906	4,434	6,626	15,231	5,716
Rata lichidității imediate	0,337	0,306	1,106	0,197	1,098
Rata solvabilității pe termen mediu și lung	6,838	17,158	25,201	57,131	16,563

Sursa: Realizat de autor

Rata lichidității generale când TVA este 24% a înregistrat o evoluție fluctuantă (Tabelul nr. 7) astfel: 1,906 în anul 2013, 4,434 în anul 2014, 6,626 în anul 2015, 15,231 în anul 2016 comparativ cu 14,618 în anul 2016 în care cota de TVA este de 20%, 5,716 în anul 2017 comparativ 5,361 în anul 2017 în care cota de

TVA este de 19%, ceea ce indică faptul că firma nu întâmpină dificultăți în achitarea datoriilor exigibile pe termen scurt.

Rata lichidității imediate când TVA este 24%, pe perioada analizată a înregistrat valorile: 0,336 în anul 2013, 0,389 în anul 2014, 1,116 în anul 2015, 0,421 în anul 2016, 0,138 în anul 2017 ceea ce arată că se încadrează în valorile favorabile mai mari de 0,3, mai puțin în anul 2017, ceea ce semnifică capacitatea întreprinderii de rambursare instantanee a datoriilor pe termen scurt din disponibilități.

Rata solvabilității pe termen mediu și lung când TVA este 24% pe perioada analizată (2013-2017) a înregistrat valorile 6,838 în anul 2013, 17,158 în anul 2014, 25,201 în anul 2015, 57,131 în anul 2016 comparativ cu 56,602 în anul 2016 în care cota de TVA este de 20%, 16,563 în anul 2017 comparativ cu 16,696 în care cota de TVA este de 19%, ceea ce indică că aceasta s-a încadrat în valorile normale, mai mari de 1,5 exprimând capacitatea firmei de a achita datoriile totale, garantând astfel datoriile prin patrimoniu. Deci am putea concluziona că în cazul acestei firme, o cotă de TVA mai mare nu ar fi avut un impact semnificativ asupra performanței firmei.

3.2.2 Situația în care cota de TVA de 20% din 2016, este menținută pe toată perioada analizată

În Anexa nr. 4 este prezentat bilanțul în cazul în care cota de TVA aferentă anului 2016, respectiv 20%, s-ar fi menținut pe toată perioada analizată (2013-2017). Așadar observăm că activele circulante au înregistrat o evoluție fluctuantă: au scăzut cu 9,73% în anul 2014 față de anul 2013, au scăzut cu 4,75% în anul 2015 față de anul 2014, au crescut cu 1,09% în anul 2016 față de anul 2015 și au crescut cu 46,19% în anul 2017 față de anul 2016. Datoriile au înregistrat o evoluție fluctuantă, astfel: scădere cu 60,99% în anul 2014 față de anul 2013, scădere cu 34,44% în anul 2015 față de anul 2014, scădere cu 55,06 în anul 2016 față de anul 2015 și au crescut de 3,8 ori în anul 2017 față de anul 2016.

În Tabelul nr. 8 prezentăm impactul cotei de TVA de 20% asupra performanței întreprinderii, respectiv asupra ratelor de lichiditate și solvabilitate.

Tabelul nr. 8

Analiza ratelor în situația în care cota de TVA aplicată este 20%

Indicator	2013	2014	2015	2016	2017
Rata lichidității generale	1,932	4,471	6,497	14,618	5,762
Rata lichidității imediate	0,336	0,389	1,116	0,421	0,138
Rata solvabilității pe termen mediu și lung	7,005	17,191	25,667	56,602	16,991

Sursa: Realizat de autor

Rata lichidității generale în situația în care cota de TVA aferentă anului 2016 de 20%, s-ar fi menținut pe toată perioada analizată, ar fi avut următoarea evoluție

(Tabelul nr. 8): a crescut cu 1,36% față de situația reală în anul 2013, a crescut cu 0,83% față de situația reală în anul 2014, a scăzut cu 1,94% față de situația reală în anul 2015, a crescut cu 7,47% față de situația reală în anul 2017.

Rata lichidității imediate când TVA este 20%, pe perioada analizată a înregistrat următoarele valori: 0,347 în anul 2013, 0,311 în anul 2014, 1,118 în anul 2015, 0,421 în anul 2016, 0,146 în anul 2017 ceea ce arată că se încadrează în valorile favorabile mai mari de 0,3, mai puțin în anul 2017, ceea ce semnifică în general o capacitate a întreprinderii de rambursare instantanee a datoriilor pe termen scurt din disponibilități.

Rata solvabilității pe termen mediu și lung când TVA este 20% pe perioada analizată (2013-2017) a înregistrat valorile 7,005 în anul 2013, 17,191 în anul 2014, 25,667 în anul 2015, 56,602 în anul 2016, 16,991 în anul 2017, ceea ce indică că aceasta s-a încadrat în valorile normale, mai mari de 1,5 exprimând capacitatea firmei de a achita datoriile totale, garantând astfel datoriile prin patrimoniu. În consecință, în cazul acestei firme, se constată că o cotă de TVA mai redusă nu ar fi avut un impact semnificativ asupra performanței firmei.

3.3.3. Situația în care cota de TVA de 19% din 2017, este menținută pe toată perioada analizată

În Anexa nr. 5 este prezentat bilanțul în cazul în care cota de TVA aferentă anului 2017, respectiv 19%, s-ar fi menținut pe toată perioada analizată (2013-2017).

Așadar observăm că activele circulante au înregistrat o evoluție fluctuantă: au scăzut cu 9,79% în anul 2014 față de anul 2013, au scăzut cu 3,23% în anul 2015 față de anul 2014, au crescut cu 0,94% în anul 2016 față de anul 2015 și au crescut cu 36,21% în anul 2017 față de anul 2016. Datoriile au înregistrat o evoluție astfel: scădere cu 38,95% în anul 2014 față de anul 2013, scădere cu 34,41% în anul 2015 față de anul 2014, scădere cu 54,98 în anul 2016 față de anul 2015 și au crescut de 3,6 ori în anul 2017 față de anul 2016.

Impactul acestei situații asupra indicatorilor de lichiditate și solvabilitate este prezentat în Tabelul nr. 9:

Tabelul nr.9.

Analiza ratelor în situația în care cota de TVA aplicată este 19%

Indicator	2013	2014	2015	2016	2017
Rata lichidității generale	1,891	4,381	6,464	14,495	5,368
Rata lichidității imediate	0,347	0,311	1,118	0,421	0,146
Rata solvabilității pe termen mediu și lung	6,971	17,215	25,678	56,497	16,696

Sursa: Realizat de autor

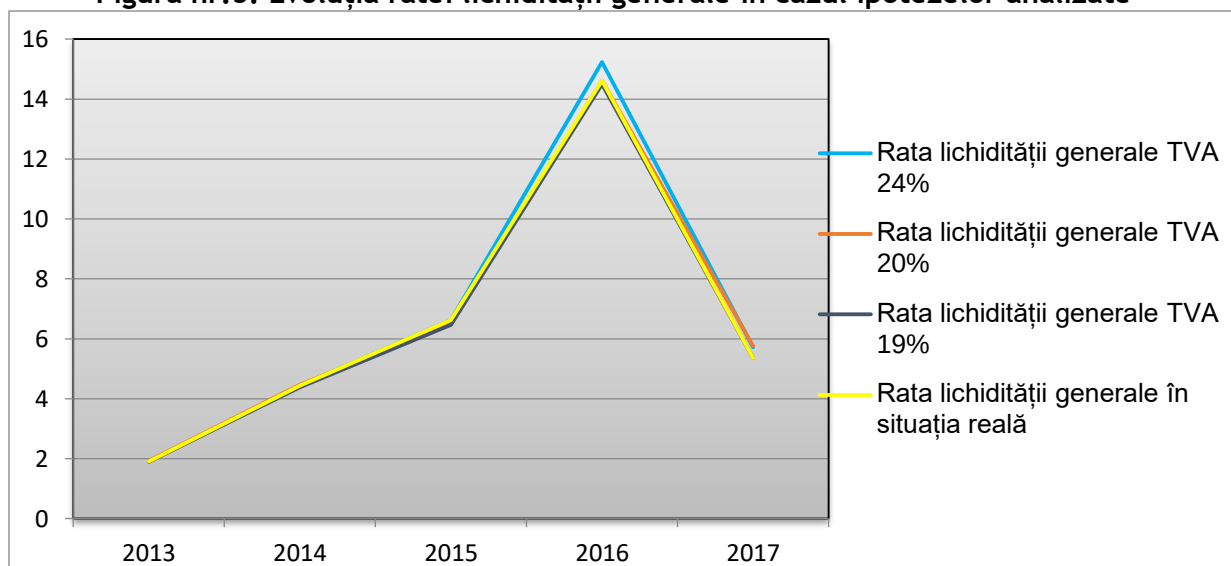
Rata lichidității generale în situația în care cota de TVA de 19% aferentă anului 2017 s-ar fi menținut pe toată perioada analizată ar fi avut următoarea

evoluție (Tabelul nr. 9): 1,891 în anul 2013, 4,471 în anul 2014, 6,497 în anul 2015, 14,618 în anul 2016. Rata lichidității imediate în această situație a înregistrat o evoluție astfel: 0,347 în anul 2013, 0,311 în anul 2014, 1,118 în anul 2015, 0,421 în anul 2016.

Rata solvabilității pe termen mediu și lung când TVA este 19% pe perioada analizată (2013-2017) ar fi înregistrat valorile de: 6,971 în anul 2013, 17,215 în anul 2014, 25,678 în anul 2015, 56,497 în anul 2016, 16,696 în anul 2017, ceea ce indică faptul că aceasta s-a încadrat în valorile normale, mai mari de 1,5 exprimând capacitatea firmei de a achita datoriile totale, garantând astfel datoriile prin patrimoniu.

În Figura nr. 5 prezentăm evoluția ratelor de lichiditate imediată a întreprinderii în cazul celor 3 ipoteze. Rata lichidității generale când TVA este 24% a înregistrat o evoluție fluctuantă astfel: 1,932 în anul 2013, 4,471 în anul 2014, 6,497 în anul 2015, 14,618 în anul 2016, 5,762 în anul 2017, ceea ce indică faptul că firma nu întâmpină dificultăți în achitarea datoriilor exigibile pe termen scurt.

Figura nr.5. Evoluția ratei lichidității generale în cazul ipotezelor analizate



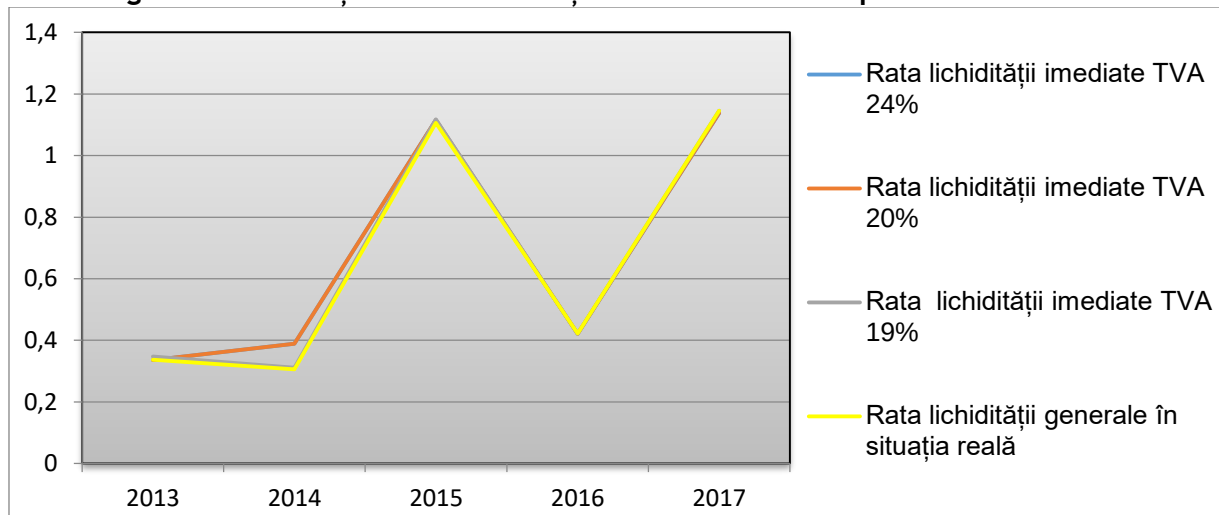
Sursa: Realizat de autor

Rata lichidității generale când TVA este 20% a înregistrat o evoluție fluctuantă astfel: 1,891 în anul 2013, 4,381 în anul 2014, 6,464 în anul 2015, 14,495 în anul 2016, 5,368 în anul 2017, ceea ce indică faptul că firma nu întâmpină dificultăți în achitarea datoriilor exigibile pe termen scurt. Astfel, rata lichidității generale în situația în care cota de TVA de 19% aferentă anului 2017 s-ar fi menținut pe toată perioada analizată ar fi avut o evoluție astfel: scădere 0,78% față de situația reală în anul 2013, scădere cu 1,19% față de situația reală în anul 2014, scădere cu 2,44% față de situația reală în anul 2015, scădere cu 0,84% față de situația reală în anul 2016.

În Figura nr. 6 evidențiem evoluția ratelor întreprinderii în cazul celor 3 ipoteze pe toată perioada analizată (2013-2017). Așadar, rata lichidității imediate TVA 24% a înregistrat următoarea evoluție: a scăzut cu 0,29% față de situația reală

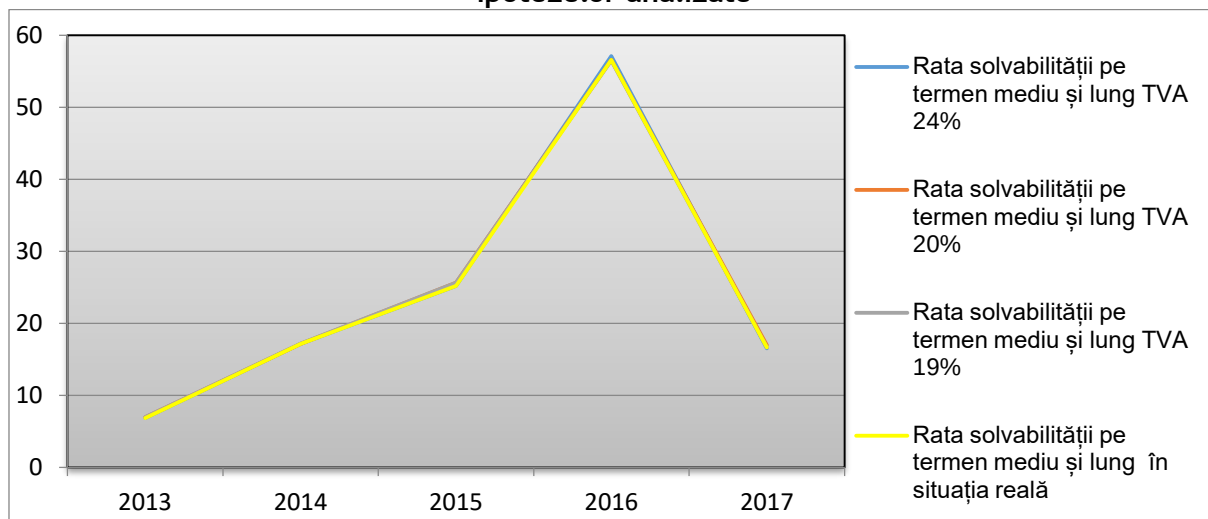
în anul 2013, a crescut cu 27,12% față de situația reală în anul 2014, a crescut cu 0,9% față de situația reală în anul 2015, a scăzut cu 0,78% față de situația reală în anul 2017.

Figura nr.6 Evoluția ratei lichidității imediate în cazul ipotezelor analizate



Sursa: Realizat de autor

Figura nr. 7. Evoluția ratelor de solvabilitate pe termen mediu și lung în cazul ipotezelor analizate



Sursa: Realizat de autor

Rata lichidității imediate când TVA este 20% a înregistrat următoarea evoluție: creștere cu 2,96% față de situația reală în anul 2013, creștere cu 1,63% față de situația reală în anul 2014, creștere cu 1,08% față de situația reală în anul 2015, scădere cu 0,23% față de situația reală în anul 2016. Când TVA este 20%, pe perioada analizată rata a înregistrat următoarele valori: 0,347 în anul 2013, 0,311 în anul 2014, 1,118 în anul 2015, 0,421 în anul 2016, 0,146 în anul 2017 ceea ce arată că se încadrează în valorile favorabile mai mari de 0,3, mai puțin în anul 2017. Când TVA este 19%, rata lichidității imediate în această situație a înregistrat

următoarea evoluție: creștere cu 2,96% față de situația reală în anul 2013, creștere cu 1,63% față de situația reală în anul 2014, creștere cu 1,08% față de situația reală în anul 2015, scădere cu 0,23% față de situația reală în anul 2016.

În Figura nr. 7 evidențiem evoluția ratei solvabilității în cazul celor 3 ipoteze pe toată perioada analizată (2013-2017). Rata solvabilității pe termen mediu și lung când TVA este 24% a înregistrat o evoluție fluctuantă, astfel: creștere cu 0,93% față de situația reală în anul 2016, scădere cu 0,79% față de situația reală în anul 2017. Când TVA este 20%, aceasta a înregistrat o evoluție ascendentă, astfel: creștere cu 2,44% față de situația reală în anul 2013, creștere cu 0,19% față de situația reală în anul 2014, creștere cu 1,84% față de situația reală în anul 2015, și creștere cu 1,74% față de situația reală în anul 2017. Când TVA este 19%, rata solvabilității pe termen mediu și lung a înregistrat o evoluție fluctuantă, astfel: creștere cu 1,94% față de situația reală în 2013, creștere cu 0,33% față de situația reală în anul 2014, creștere cu 1,89% față de situația reală în anul 2015, scădere cu 0,18% față de situația reală în anul 2016.

4.Concluzii

Pornind de la cele prezentate anterior, putem spune că performanța întreprinderii reprezintă gradul în care o firmă reușește să satisfacă atât cerințele mediului interne, cât și ale mediului extern, printr-o combinație optimă între eficacitate și eficiență. Performanța reprezintă o stare de competitivitate a firmei atinsă printr-un nivel de eficacitate și eficiență care îi asigură o prezență durabilă pe piață.

În urma rezultatelor obținute putem afirma că firma este performantă având o tendință de creștere în ultimul an. În concluzie, putem afirma că fiscalitatea are un rol important asupra performanței firmei: reducerea rentabilității financiare în cazul plății impozitului pe venit comparativ cu impozitul pe profit, reducerea ratelor de lichiditate în cazul aplicării unei cote de TVA de 24%, respectiv 20% pe întreaga perioadă precum și reducerea ratei de solvabilitate în situațiile aplicării cotei de TVA de 24%.

Bibliografie:

- 1.Bărbuță-Mișu N.- *Finanțarea și performanța întreprinderii*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2009.
- 2.Bărbuță-Mișu N.- *Finanțele întreprinderii*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2009.
- 3.Hoanță N.- *Gestiunea financiară a întreprinderii*, Editura C.H. Beck, București, 2011.
- 4.Nicolai M. - *Managementul întreprinderilor mici și mijlocii*, Editura Universitatea Dunărea de Jos , Galați, 2007.
- 5.Onofrei M.- *Finanțele întreprinderii*, Editura Economică, București, 2004.
- 6.Onofrei M.- *Managementul financiar*, Ediția a II a, Editura C.H. Beck, București, 2007.
- 7.Stroe R., Bărbuță-Mișu N. -*Finanțarea și gestiunea financiară a întreprinderii*, Editura Didactică și Pedagogică, R.A., București, 2008.



Universitatea „Dunărea de
Jos” din Galați

Centrul de Cercetare „Strategii de Dezvoltare a
Sistemelor Economice Competitive”



Smart Student - 2019



Facultatea de Economie și
Administrarea Afacerilor

8.Vasile I. - *Gestiunea financiară a întreprinderii*, Editura Meteor Press, București, 2010.

9.Vintilă G. - *Gestiunea financiară a întreprinderii*, Editura Didactică și Pedagogică, R.A., București, 2010.

Anexe

Anexa nr.1- Bilanț contabil

Sursa: Date preluate din Situațiile financiare ale S.C INAR SA

Denumire indicator	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017
A.Active imobilizate- TOTAL	2.147.440	2.113.273	2.074.952	2.041.766	2.025.182
Imobilizări necorporale	19	19	19	-	-
Imobilizări corporale	2.147.421	2.113.254	2.074.933	2.041.766	2.025.182
Imobilizări financiare	-	-	-	-	-
B.Active circulante- TOTAL	830.217	740.201	723.846	710.934	959.872
Stocuri	12.018	314.260	12.018	-	-
Creanțe	671.374	374.839	590.997	690.478	754.824
Investiții financiare pe termen scurt	-	-	-	-	-
Casa și conturi la bănci	146.825	51.102	120.831	20.456	205.048
C.Cheltuieli în avans	-	-	-	-	72.551
ACTIV TOTAL	2977.657	2.853.474	2.798.798	2.752.700	2.985.054
D.Datorii ce trebuie plătite într-o perioadă mai mare de un an	-	-	-	-	-
E. Datorii ce trebuie plătite într-o perioadă de un an	435.446	166.927	109.230	48.632	178.782
J.Capital și rezerve	-	-	-	-	-
Capital	2.084.670	2.084.671	2.084.670	2.084.670	2.084.670
Prime de capital	-	-	-	-	-
Rezerve din reevaluare	1.086.600	1.086.600	1.079.849	1.079.849	1.079.849
Rezerve	465.787	473.430	230.799	231.666	232.533
Rezultatul reportat	-1.209.075	1.094.847	-708.512	-705.750	-702.510
Rezultatul exercițiului financiar	120.241	144.337	3.020	14.500	106.143
Repartizarea profitului	6.012	7.643	258	867	5.587
Capitaluri proprii TOTAL	2.542.211	2.686.547	2.689.568	2.704.068	2.806.272
PASIV TOTAL	2.977.657	2.853.474	2.798.798	2.752.700	2.985.054

Anexa nr.2- Contul de profit și pierdere

Denumire indicator	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017
Venituri din exploatare, din care	2.241.474	3.087.827	1.076.896	741.448	852.364
Cifra de afaceri netă	2.236.836	2.755.995	1.391.836	731.847	842.694
Cheltuieli de exploatare	2.112.040	2.932.884	1.070.270	722.306	780.990
REZULTATUL DIN EXPLOATARE					
Profit	119.434	154.943	6.626	19.142	41.704
Pierdere					
Venituri financiare	921	178	455	140	265
Cheltuieli financiare	114	2.269	1.929	1.952	1.932
REZULTATUL FINANCIAR					
Profit	807				
Pierdere		2.091	1.474	1.807	1.667
TOTAL VENITURI	2.242.395	3.088.005	1.077.351	741.593	852.629
TOTAL CHELTUIELI	2.122.154	2.935.153	1.072.199	724.258	782.922



Universitatea „Dunărea de
Jos” din Galați

Centrul de Cercetare „Strategii de Dezvoltare a
Sistemelor Economice Competitive”



Smart Student - 2019



Facultatea de Economie și
Administrarea Afacerilor

REZULTATUL BRUT AL EXERCITIULUI					
Profit	120.241	152.852	5.152	17.335	69.707
Pierdere					
Impozit pe profit		8.515	2.132	2.835	8.460,6
REZULTATUL NET AL EXERCITIULUI					
Profit	120.241	144.337	3.020	14.500	61.246,4

Sursa: Date preluate din Situațiile financiare ale S.C INAR SA

Anexa nr. 3- Bilanț contabil când cota de TVA este de 24% în anul 2016 și 2017

Denumire indicator	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017
A.Active imobilizate- TOTAL	2.147.440	2.113.273	2.074.952	2.041.766	2.025.182
Imobilizări necorporale	19	19	19	-	-
Imobilizări corporale	2.147.421	2.113.254	2.074.933	2.041.766	2.025.182
Imobilizări financiare	-	-	-	-	-
B.Active circulante- TOTAL	830.217	740.201	723.846	742.259	1.067.103
Stocuri	12.018	314.260	12.018	-	-
Creanțe	671.374	374.839	590.997	721.803	789.504
Investiții financiare pe termen scurt	-	-	-	-	-
Casa și conturi la bănci	146.825	51.102	120.831	20.456	205.048
C.Cheltuieli în avans	-	-	-	-	72.551
ACTIV TOTAL	2.977.657	2.853.474	2.798.798	2.784.025	3.092.285
D.Datorii ce trebuie plătite într-o perioadă mai mare de un an	-	-	-	-	-
E. Datorii ce trebuie plătite într-o perioadă de un an	435.446	166.927	109.230	48.730	186.689
J.Capital și rezerve					-
Capital	2.084.670	2.084.671	2.084.670	2.115.897	2.183.994
Prime de capital	-	-	-	-	-
Rezerve din reevaluare	1.086.600	1.086.600	1.079.849	1.079.849	1.079.849
Rezerve	465.787	473.430	230.799	231.666	232.533
Rezultatul reportat	-1.209.075	1.094.847	-708.512	-705.750	-702.510
Rezultatul exercitiului financiar	120.241	144.337	3.020	14.500	106.143
Repartizarea profitului	6.012	7.643	258	867	5.587
Capitaluri proprii TOTAL	2.542.211	2.686.547	2.689.568	2.737.029	2.905.596
PASIV TOTAL	2.977.657	2.853.474	2.798.798	2.784.025	3.092.285

Sursa: Realizat de autor

Anexa nr.4.- Bilanț contabil când cota de TVA aferentă anului 2016 se menține pe toată perioada analizată

Denumire indicator	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017
A.Active imobilizate- TOTAL	2.147.440	2.113.273	2.074.952	2.041.766	2.025.182
Imobilizări necorporale	19	19	19	-	-
Imobilizări corporale	2.147.421	2.113.254	2.074.933	2.041.766	2.025.182
Imobilizări financiare	-	-	-	-	-
B.Active circulante- TOTAL	818.060	738.388	703.247	710.934	1.039.359
Stocuri	12.018	314.260	12.018	-	-
Creanțe	646.873	359.854	570.398	690.478	761.760
Investiții financiare pe termen scurt	-	-	-	-	-
Casa și conturi la bănci	159.169	64.274	120.831	20.456	205.048
C.Cheltuieli în avans	-	-	-	-	72.551
ACTIV TOTAL	2.965.500	2.838.489	2.778.199	2.752.700	3.064.541

D.Datorii ce trebuie plătite într-o perioadă mai mare de un an	-	-	-	-	-
E. Datorii ce trebuie plătite într-o perioadă de un an	423.286	165.114	108.239	48.632	180.363
J.Capital și rezerve					-
Capital	2.084.670	2.084.671	2.065.062	2.084.670	2.162.576
Prime de capital	-	-	-	-	-
Rezerve din reevaluare	1.086.600	1.086.600	1.079.849	1.079.849	1.079.849
Rezerve	465.787	473.430	230.799	231.666	232.533
Rezultatul reportat	-1.209.075	1.094.847	-708.512	-705.750	-702.510
Rezultatul exercițiului financiar	120.241	144.337	3.020	14.500	106.143
Repartizarea profitului	6.012	7.643	258	867	5.587
Capitaluri proprii TOTAL	2.542.211	2.686.547	2.669.960	2.704.068	2.884.178
PASIV TOTAL	2.965.500	2.851.661	2.778.199	2.752.700	3.064.541

Sursa: Realizat de autor

Anexa nr.5.- Bilanț contabil când cota de TVA aferentă anului 2017 se menține pe toată perioada analizată

Denumire indicator	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017
A.Active imobilizate- TOTAL	2.147.440	2.113.273	2.074.952	2.041.766	2.025.182
Imobilizări necorporale	19	19	19	-	-
Imobilizări corporale	2.147.421	2.113.254	2.074.933	2.041.766	2.025.182
Imobilizări financiare	-	-	-	-	-
B.Active circulante- TOTAL	799.591	721.459	698.096	704.669	959.872
Stocuri	12.018	314.260	12.018	-	-
Creanțe	640.748	356.097	565.247	684.213	754.824
Investiții financiare pe termen scurt	-	-	-	-	-
Casa și conturi la bănci	146.825	51.102	120.831	20.456	205.048
C.Cheltuieli în avans	-	-	-	-	72.551
ACTIV TOTAL	2.947.031	2.834.732	2.773.048	2.746.435	2.985.054
D.Datorii ce trebuie plătite într-o perioadă mai mare de un an	-	-	-	-	-
E. Datorii ce trebuie plătite într-o perioadă de un an	422.746	164.661	107.991	48.612	178.782
J.Capital și rezerve					-
Capital	2.054.701	2.052.908	2.060.159	2.077.252	2.084.670
Prime de capital	-	-	-	-	-
Rezerve din reevaluare	1.086.600	1.086.600	1.079.849	1.079.849	1.079.849
Rezerve	465.787	473.430	230.799	231.666	232.533
Rezultatul reportat	-1.209.075	-1.094.847	-708.512	-705.750	-702.510
Rezultatul exercițiului financiar	120.241	144.337	3.020	14.500	106.143
Repartizarea profitului	6.012	7.643	258	867	5.587
Capitaluri proprii TOTAL	2.524.285	2.670.071	2.665.057	2.697.823	2.806.272
PASIV TOTAL	2.947.031	2.834.732	2.773.048	2.746.435	2.985.054

Sursa: Realizat de autor



Prețurile de transfer și metodele utilizate pentru stabilirea prețurilor de transfer în cadrul firmei

Croitoru Augustina

Coordonator: Antohi Valentin Marian

Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, Facultatea de Economie și Administrarea
Afacerilor, Specializarea MFB, an I

Abstract : În orice tip de economie, prețul de piață este creat datorită confruntării libere a cererii și a ofertei, având capacitatea să se autoregleze, conform teoriei susținute de Adam Smith. Cu toate acestea, de-a lungul timpului s-a evidențiat necesitatea intervenirii statului prin diverse instrumente/legi de ameliorare a dezechilibrelor create. Astfel că, una dintre intervențiile statului în economie este dată de legea prețurilor de transfer, ce prevede controlul tranzacțiilor efectuate între societățile afiliate.

Problematica tranzacțiilor dintre societățile afiliate a fost pusă pentru a putea răspunde la principiul valorii de piață, multe dintre societățile afiliate efectuând tranzacții care afectau echilibrul acesteia. Datorită acestui fapt, a fost instituită obligativitatea societăților afiliate de a întocmi dosarul prețurilor de transfer pentru a determina prețul de vânzare practicat între acestea, conform Ordinul Președintelui A.N.A.F. nr. 442/2016 privind cuantumul tranzacțiilor, termenele pentru întocmire, conținutul și condițiile de solicitare a dosarului prețurilor de transfer și procedura de ajustare/estimare a prețurilor de transfer. Societatea Belarus Tractor SRL cade sub incidența acestei legi, având relații de afiliere atât cu furnizorul său, cât și cu alți membri în context de vânzare-cumpărare.

La determinarea prețului de piață se pot utiliza diverse metode, societatea având opțiunea de a alege pe cea mai adecvată acesteia, iar prin adoptarea acestei legi, se adevărește teoria susținută de J. M. Keynes, statul intervine pe piața economică pentru a ghida cursul acesteia, astfel evitându-se eventualele dezechilibre sau procese infracționiste, cum ar fi de exemplu spălarea de bani. Legea prețurilor de transfer omite efectuarea de fraude și controlează tranzacțiile dintre membrii afiliați.

Cuvinte cheie : prețuri de transfer, persoane afiliate, acord de preț în avans, principiul valorii de piață, dosarul prețurilor de transfer, metode utilizare în determinarea prețurilor de transfer.

Abstract: In any type of economy, the market price is created due to the free confrontation of demand and supply, having the capacity to self-regulate, according to the theory advocated by Adam Smith. However, over time it has been emphasized the need to intervene the state through various tools / laws to improve the created imbalances. Thus, one of the interventions of the state in the economy is given by the law of transfer pricing, which provides for the control of the transactions carried out between the affiliated companies. The issue of transactions between affiliated companies was raised in order to respond to the principle of market value, many of the affiliated companies carrying out transactions that affected its balance. Due to this fact, the obligation of the affiliated companies to draw up the transfer pricing file was established in order to determine the selling price between them, according to the Order of President A.N.A.F. no. 442/2016 regarding the amount of transactions, the deadlines for drawing up, the content and conditions for requesting the transfer pricing file and the procedure for adjusting / estimating the transfer prices. The company Belarus Tractor SRL falls under this law, having affiliate relations both with its supplier and also makes sales to affiliates.

In determining the market price, various methods can be used, the company having the option of choosing the most suitable one, and by adopting this law, the theory advocated by JM Keynes is true,

the state intervenes in the economic market to guide its course, thus avoiding - if there are any imbalances or criminal processes, such as money laundering. The transfer pricing law omits fraud and controls transactions between affiliated members.

Key words: transfer pricing, affiliated persons, advance price agreement, market value principle, transfer pricing dossier, methods used in determining transfer pricing.

1. Legea prețurilor de transfer în procesul globalizării - importanța și beneficiile aduse statului

Odată cu procesul globalizării a crescut și rolul societăților transnaționale, acesta fiind rezultatul progreselor tehnologice și a tendinței de integrare economică a țărilor. În prezent acestea dețin cea mai mare parte din economia țărilor, iar statul este cel care le coordonează activitatea prin mai multe modalități. Orice lege emisă și implementată de către stat are influențe atât pozitive în societate, cât și negative. În domeniul economico-financiar mereu s-a intervenit cu noi și noi modificări, astfel că este necesar de a fi mereu în curs cu noile schimbări legislative pentru a putea activa conform legii.

Tranzacțiile prin intermediul societăților transnaționale au pus problematica prețurilor de transfer, deoarece societățile-grup urmăresc reducerea sarcinii fiscale prin tranzacții către țările în care se practică o taxă mai mică. Violarea abuzivă a concurenței loiale și apelarea la paradisurile fiscale au pus bazele legii prețurilor de transfer la nivel global. „Conform unui studiu realizat de Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică (OCDE) la sfârșitul anului 2008, paradisurile fiscale din lume au atras active în valoare de 5.000-7.000 miliarde de dolari SUA, însă din cauza gradului de confidențialitate care guvernează în aceste jurisdicții, este dificil de determinat în mod precis valoarea exactă a capitalului transferat.”¹ Cu toate acestea, organele fiscale competente, trebuie să țină cont că determinarea prețului de piață este un subiect fin.

Statul are bugetul format din toate taxele, impozitele și contribuțiile pe care le achită fiecare persoană, fizică sau juridică rezidentă pe teritoriul unei țări. Astfel că, orice plată către bugetul acestuia este de ajutor pentru a putea întreține toate instituțiile publice ale acestuia. Legea prețurilor de transfer a fost implementată cu scopul de a menține un echilibru al prețului pe piață, pentru a asigura stabilitatea economiei interne ale acestuia.

Astfel că, prin intermediul acestei legi, se respectă principiul pieței și contribuie la crearea concurenței perfecte, cât și la menținerea și crearea profiturilor în interiorul țării, care la rândul său va fi impozitat cu 16%, conform legii fiscalității.

De asemenea, această lege a fost adoptată cu scopul de a ”controla realocarea profiturilor sau a pierderilor în țări considerate paradisuri fiscale (de exemplu Bahrein, Elveția sau insulele Cayman), în ideea impunerii impozitării profiturilor reale pe plan național. Realocarea diverselor sume de bani în țări văzute ca ”tax havens”

¹ Prețurile de transfer în Uniunea Europeană, disponibil la http://store.ectap.ro/articole/582_ro.pdf, accesat la data de 12.11.2019.

este posibilă prin filialele prin care societățile operează în cadrul grupului în cadrul acelor state.”²

Analizând problematica actuală a spălării banilor din întreaga lume, această lege presupune un oarecare control asupra profiturilor ce ar putea ieși din țară. Aceasta contribuind la combaterea practicării spălării banilor prin intermediul persoanelor afiliate.

1.1 Gradul de influență în procesul schimbului de bunuri și servicii între societăți

Pe lângă beneficiile aduse de legea prețurilor de transfer în societate, aceasta reprezintă pentru societățile afiliate o problemă majoră. Pornind de la faptul că, pentru întocmirea dosarului prețurilor de transfer, este necesară o cheltuială de minim 5 000 de euro, bani pe care o companie i-ar putea investi în capitalurile sale sau în personal, totodată costul acestor servicii cresc odată cu dezvoltarea tehnologiilor. În pofida faptului că cheltuiala este deductibilă, pentru multe companii aceasta este nedorită. Astfel că, prin instituirea unei astfel de legi, societățile private sunt restricționate în tranzacții, în cazul în care nu se dorește depășirea plafoanelor stabilite prin lege pentru a nu fi nevoite să suporte cheltuiala necesară întocmirii dosarului prețurilor de transfer.

De asemenea, pentru a stabili prețul de transfer între societățile afiliate, trebuie bine analizat principalii indicatori și caracteristici ale bunurilor și persoanelor, dacă pot fi comparate cu alte prețuri practicate de persoane independente. Chiar dacă societățile ce tranzacționează pe piață au același cod CAEN, ele se pot diferenția prin particularitățile bunurilor acestora, care pot fi mai performante, sau mai puțin performante. Rezultă că este greu de determinat care este prețul de piață, necesitând multe informații care nu întotdeauna se găsesc a fi publice.

Pentru fiecare societate ce are relații de afiliere, legea prețurilor de transfer poate fi considerată un impediment în menținerea relațiilor cu aceștia. Concomitent, dacă este bine studiată, politica prețurilor de transfer poate servi drept element-cheie în obținerea unor noi obiective operaționale de afaceri. „Strategiile de planificare fiscală care influențează locația în care se desfășoară activitățile pot, de asemenea, să creeze oportunități în ceea ce privește minimizarea taxei pe valoare adăugată și a altor taxe indirecte, deoarece colectarea acestor taxe este influențată de puterea de consum.”³ Astfel că, companiile care utilizează corect politica prețurilor de transfer evită să-și asume riscurile unui eventual control fiscal, în urma căruia se poate solda cu diverse amenzi. De asemenea, dezechilibrând prețul de piață, nu se mai pot efectua evaluări ale performanțelor înregistrate, acestea fiind denaturate prin nerespectarea principiului de piață de diverse persoane participante la crearea prețului de piață.

² Real objective solutions, Prețurile de transfer și importanța respectării legislației legate de acestea, disponibil la <http://rosbp.ro/preturile-de-transfer-si-importanta-respectarii-legislatiei-legate-de-acestea/>, accesat la data de 06.11.2019.

³ Prețurile de transfer, un instrument strategic în afaceri, disponibil la <https://www.bursa.ro/preturile-de-transfer-un-instrument-strategic-in-afaceri-49131532>, accesat la data de 11.11.2019.

Bineînțeles, observând din perspectiva societăților, legea prețurilor de transfer vine cu un cost pe care trebuie să îl suporte, pe când viziunea statului asupra prețurilor de transfer este spre a controla tranzacțiile acestora și a mări transparența lor.

2. Legislația națională a prețurilor de transfer - noțiuni generale

În orice stat există principiul valorii de piață, locul unde se confruntă cererea cu oferta, obținându-se în acest fel un preț de piață. Astfel, prin respectarea acestuia, se obține un echilibru în economie și o bună desfășurare a acesteia. De exemplu, în ajutorul autoreglării pieței economice, statul român vine în ajutor cu diverse reglementări, dintre care și cea a Codului fiscal privind legea prețurilor de transfer.

Având în vedere procesul actual al globalizării, cei mai importanți actori pe piața economică sunt companiile multinaționale, comerțul între persoanele afiliate ajungând să fie de 60% din comerțul mondial. „La nivelul Europei Centrale și de Sud-Est, prima țară care a adoptat legislația privind prețurile de transfer a fost Polonia (1997), apoi Ungaria, Cehia, Lituania, Slovenia, Letonia, Rusia și, în cele din urmă, și România.”⁴

Reglementările introduse în Codul de procedură fiscală privind prețurile de transfer au o nișă de referință mai restrânsă, fiind adresate doar persoanelor afiliate, astfel se poate determina dacă acestea au efectuat tranzacții la prețul stabilit de piață.

Conform art. 7 din Legea nr. 227/2015 privind Codul fiscal, cu modificările și completările ulterioare, sunt persoane afiliate doar cele care se regăsesc la cel puțin unul dintre următoarele criterii:

a) o persoană fizică este afiliată cu altă persoană fizică dacă acestea sunt soț/soție sau rude până la gradul al III-lea inclusiv;

b) o persoană fizică este afiliată cu o persoană juridică dacă persoana fizică deține, în mod direct sau indirect, inclusiv deținerile persoanelor afiliate, minimum 25% din valoarea/numărul titlurilor de participare sau al drepturilor de vot ale unei persoane juridice ori dacă controlează în mod efectiv persoana juridică;

c) o persoană juridică este afiliată cu altă persoană juridică dacă cel puțin aceasta deține, în mod direct sau indirect, inclusiv deținerile persoanelor afiliate, minimum 25% din valoarea/numărul titlurilor de participare sau al drepturilor de vot la cealaltă persoană juridică ori dacă controlează în mod efectiv acea persoană juridică;

d) o persoană juridică este afiliată cu altă persoană juridică dacă o persoană deține, în mod direct sau indirect, inclusiv deținerile persoanelor afiliate, minimum 25% din valoarea/numărul titlurilor de participare sau al drepturilor de vot la cealaltă persoană juridică ori dacă controlează în mod efectiv acea persoană juridică.”⁵

Astfel, prețul de transfer este definit ca fiind prețul la care au loc tranzacțiile de bunuri și servicii între persoanele afiliate. Prin respectarea acestor prevederi, se respectă principiul valorii de piață, în caz contrar, orice profituri obținute în urma tranzacțiilor efectuate prin evitarea acestuia au drept rezultat impozitarea lor

⁴ Prețurile de transfer în reglementarea OCDE și a legislației române disponibil la <https://biblioteca.regielive.ro/referate/finante/preturile-de-transfer-in-reglementarea-ocde-si-a-legislatiei-romane-145643.html>, accesat la data de 11.11.2019

⁵ Codul fiscal 2019, disponibil la <https://www.noulcodfiscal.ro/titlu-1/capitol-3/articol-7.html>, accesat la data de 02.11.2019.

corespunzătoare. Pentru a identifica prețul la care să se tranzacționeze între persoanele afiliate, acestea întocmesc dosarul prețurilor de transfer prin care se informează de situația pieței și prețurile practicate pe aceasta.

2.1 Condițiile de încadrare și întocmire a dosarului prețurilor de transfer

În pofida faptului că există relații de afiliere, nu toate societățile au obligația să întocmească dosarul prețurilor de transfer. Astfel că, legea prevede anumite condiții de încadrare care să ghideze și să organizeze persoanele fizice pentru a evita orice neclarități în cazul unei inspecții fiscale.

Conform Ordinului Președintelui A.N.A.F. nr. 442/2016 privind cuantumul tranzacțiilor, termenele pentru întocmire, conținutul și condițiile de solicitare a dosarului prețurilor de transfer și procedura de ajustare/estimare a prețurilor de transfer, art.2, s-au stabilit anumite praguri în funcție de tranzacții pentru contribuabilii mari de la care se necesită întocmirea dosarului prețurilor de transfer, acestea fiind sume fără TVA obținute în urma activității comerciale, aceste praguri fiind:⁶

- 200.000 euro, în cazul dobânzilor încasate/plătite pentru serviciile financiare, calculată la cursul de schimb comunicat de Banca Națională a României valabil pentru ultima zi a anului fiscal;
- 250.000 euro, în cazul tranzacțiilor privind prestările de servicii primite/prestate, calculată la cursul de schimb comunicat de Banca Națională a României valabil pentru ultima zi a anului fiscal;
- 350.000 euro, în cazul tranzacțiilor privind achiziții/vânzări de bunuri corporale sau necorporale, calculată la cursul de schimb comunicat de Banca Națională a României valabil pentru ultima zi a anului fiscal.

Odată cu depășirea respectivelor valori, ia naștere obligativitatea întocmirii dosarului prețurilor de transfer. Acesta, poate fi solicitat de către organele fiscale atât în timpul desfășurării unei inspecții fiscale cât și în afara acesteia.

Există, de asemenea, stabilite praguri și pentru contribuabilii mici și mijlocii, acestea fiind :⁷

- 50.000 euro, în cazul dobânzilor încasate/plătite pentru serviciile financiare, calculată la cursul de schimb comunicat de Banca Națională a României valabil pentru ultima zi a anului fiscal;
- 50.000 euro, în cazul tranzacțiilor privind prestările de servicii primite/prestate, calculată la cursul de schimb comunicat de Banca Națională a României valabil pentru ultima zi a anului fiscal;
- 100.000 euro, în cazul tranzacțiilor privind achiziții/vânzări de bunuri corporale sau necorporale, calculată la cursul de schimb comunicat de Banca Națională a României valabil pentru ultima zi a anului fiscal.

⁶ Ordinul Președintelui A.N.A.F. nr. 442/2016 privind cuantumul tranzacțiilor, termenele pentru întocmire, conținutul și condițiile de solicitare a dosarului prețurilor de transfer și procedura de ajustare/estimare a prețurilor de transfer, disponibil la https://static.anaf.ro/static/10/Anaf/Prezentare_R/OPANAF442_2016_11042018.pdf, accesat la data de 03.11.2019.

⁷ Idem.

Pragurile valorice bine stabilite de către organele fiscale au în vizor orice contribuabil ce efectuează tranzacții cu afiliații său și implică obligativitatea acestora la formarea dosarului prețurilor de transfer. Pentru a evita această situație, organul fiscal oferă și o altă modalitate de a determina prețul de transfer în cazul în care se preconizează tranzacționarea cu persoanele afiliate. Aceasta este dată de soluția fiscală individuală anticipată emisă de organul fiscal la solicitarea contribuabilului, adică un acord de preț ce face referire la condițiile și modalitățile în care urmează să se tranzacționeze, pe parcursul unei perioade fixe, între persoanele afiliate. ”Contribuabilul/plătitorul va putea solicita un acord de preț în avans și pentru determinarea rezultatului fiscal atribuibil unui sediu permanent.”^{8]} Dar, toate aceste servicii au un cost, pentru contribuabilii mari oferirea unei soluții fiscale este de 5 000 de euro, iar pentru contribuabilii mici și mijlocii de 3 000 de euro. La acest acord de preț contribuabilul poate prezenta completări sau solicita modificări în termen de 60 de zile de la emiterea acestuia. Odată ce este emis acest acord de preț, pe perioada valabilității acestuia nu se solicită întocmirea dosarului prețurilor de transfer.

2.2 Metodele utilizate pentru stabilirea prețurilor de transfer

Având la bază Hotărârea Guvernului nr. 1/2016 - Partea I pentru aprobarea Normelor metodologice de aplicare a Legii nr. 227/2015 privind Codul fiscal, în stabilirea prețurilor de transfer, contribuabilii pot opta pentru mai multe metode de determinare a acestora sau le pot aborda independent pe fiecare după care pot opta pentru cea mai adecvată. Totuși, oricare metodă folosită în determinarea prețurilor de transfer trebuie să fie recunoscută în Liniile directoare ale Organizației pentru Cooperare și Dezvoltare Economică.

Se cunosc 5 metode în determinarea prețurilor de transfer, acestea fiind împărțite în

metode tradiționale :

1. Metoda comparării prețurilor - aceasta fiind dată de compararea prețurilor practicate de persoanele independente pe piața economică ;
2. Metoda cost plus - orice costuri suportate în plus de o persoană afiliată în comparație cu una independentă în procesul de tranzacționare a bunurilor și serviciilor, care pentru persoanele independente ar reprezenta o marjă de profit ;
3. Metoda prețului de revânzare - trebuie de luat în calcul că persoana afiliată va efectua o revânzare a bunurilor și serviciilor, ceea ce va implica costurile suportate de aceasta, astfel că trebuie luate în calcul atât schimbările ce au loc pe piață în intervalul schimbului de bunuri și servicii, cât și acoperirea cheltuielilor și riscurilor asumate de persoana afiliată, pe când o persoană independentă ar putea să nu le aibă ;

și metode tranzacționale :

⁸ Legea nr. 207 privind Codul de procedură fiscală, cu modificările și completările ulterioare, Art. 52, p.2, disponibil la https://static.anaf.ro/static/10/Anaf/Prezentare_R/Legea207_11042018.pdf, accesat la data de 03.11.2019.

4. Metoda marjei nete - se compară marjele nete obținute din tranzacțiile efectuate de către persoanele afiliate cu cele ale persoanelor independente având în vedere competitivitatea persoanelor și a bunurilor echivalente pe piață ;
5. Metoda împărțirii profitului - presupune împărțirea profitului obținut între persoanele afiliate în același raport cu profitul ce ar fi fost obținut de către persoanele independente.

Toate aceste metode sunt pe larg utilizate în procesul de obținere al prețurilor de transfer de către persoanele afiliate. Alegerea metodei este în dependență de activitatea desfășurată, de piața concurențială și mulți alți indicatori care contribuie la determinarea prețului optim de piață.

3. Aplicabilitatea legii de întocmire a dosarului prețurilor de transfer la societatea Belarus Tractor SRL

Belarus Tractor SRL este o societate cu capital străin, dar cu rezidența fiscală în România. Aceasta, fiind reprezentanta uzinei de tractoare din Minsk, are relații comerciale cu diverse țări din Uniunea Europeană, cât și din afara acesteia. Uzina de tractoare din Minsk este una dintre cele mai mari producătoare de tractoare din lume, având reprezentanți în majoritatea țărilor Europei, ceea ce implică tranzacții între reprezentanții ei. Astfel că, Belarus Tractor SRL face parte dintre contribuabilii care se supun legii privind prețurile de transfer și efectuează numeroase tranzacții cu membrii săi afiliați.

Înființată în România în anul 2006, Belarus Tractor SRL își derulează activitatea în domeniul agricol ca fiind unica reprezentantă a uzinei din Minsk în România ce comercializează utilaje tehnice agricole, atât pe teritoriul României, cât și în alte țări afiliate acesteia. Vânzările de bunuri pot fi efectuate direct către clienții finali sau prin intermediul dealerilor pe care societatea îi are repartizați în diferite orașe ale României. De asemenea, o mare parte din bunuri sunt tranzacționate către membrii săi afiliați, astfel că relațiile de afiliere și tranzacțiile efectuate prin intermediul lor o supun legii aferente prețurilor de transfer. Fiind o reprezentată a uzinei, implică de la sine relații de afiliere, aceasta achiziționând bunurile direct de la compania-mamă.

Având în vedere că tranzacțiile cu bunurile sale sunt de valori mari, aceasta se încadrează în categoria marilor contribuabili, având tranzacții peste 350.000 euro pe an cu membrii săi afiliați. Astfel că, pentru tranzacționarea bunurilor deținute pe piața internă și internațională, aceasta are obligativitatea întocmirii dosarului prețurilor de transfer.

Cel mai des, în cadrul societății, tranzacțiile cu afiliații săi sunt redacte de achiziții și vânzări intracomunitare, ceea ce înseamnă că afiliații săi fac parte din Uniunea Europeană și ei sunt cei care plătesc TVA-ul aferent bunurilor achiziționate, sau bineînțeles, clientul final. Aceste tranzacții sunt facilitate de faptul că societatea deține un regim de antrepozitare licențiat ce îi permite efectuarea tranzacțiilor fără a fi necesare importul de bunuri, acestea fiind doar în relație de tranzit cu statul român.

3.1 Metoda folosită la întocmirea dosarului prețului de transfer

Pentru determinarea cărei metode este mai adecvată companiei, este necesar să fie analizată fiecare metodă în parte și situațiile în care acestea se folosesc. În continuare, în Tab. 3.1 sunt redate caracteristicile fiecărei metode folosite în efectuarea unui dosar al prețurilor de transfer.

Tab.1 Caracteristicile metodelor aferente întocmirii dosarului prețurilor de transfer

M. comparării prețurilor	M. cost plus	M. prețului de revânzare	M. marjei nete	M. împărțirii profitului
Are la bază o comparație a prețurilor ; Necesită o comparabilitate strică în ce ține caracteristicile bunurilor/serviciilor ; Este necesar accesul la multe informații publice legate de prețurile bunurilor/serv. de comparație.	Compară activitatea desfășurată și riscurile asumate ; Este nevoie de costul prestării serviciilor ; Se aplică pentru prestări de servicii sau livrări de produse finite.	Se bazează pe comparația marjei de profit ; Compară activitatea desfășurată și riscurile asumate ; Este necesar să fie cunoscut costul bunurilor revândute în tranzacții comparabile ; Se aplică pentru revânzări de bunuri.	Se bazează pe comparația marjei de profit ; Compară activitatea desfășurată și riscurile asumate ; Se poate aplica când nu sunt disponibile informații ce țin de costul serviciilor și general-administrative ; Se aplică pentru prestări de servicii, livrări de produse sau revânzare de bunuri .	Se aplică atunci când nu se poate realiza o comparație între compania afiliată și cele independente .

Sursa : Elaborat de autor

Având în vedere că societatea Belarus Tractor SRL nu efectuează achiziții de bunuri similare de la persoane terțe și nici furnizorii afiliați nu efectuează vânzări către persoane terțe, adică nu există francize sau alt tip de relații, toate tranzacțiile sunt în interesul grupului. Ghidându-ne după aliniatul 4, articolul 11 din Legea nr. 227/2015 care ne spune că dintre toate metodele de stabilire a prețului de piață trebuie aleasă cea mai adecvată și, analizând tabelul 3.1, ajungem la concluzia că cea mai adecvată metodă care ar putea să ne ofere un preț de piață corect în cadrul societății Belarus Tractor SRL este metoda marjei nete.

La litera 3, alineat 1, articol 5 din normele metodologice de aplicare a articolului 11 din Codul fiscal, aplicarea acestei metode presupune „efectuarea unei comparații între anumiți indicatori financiari ai persoanelor afiliate și aceiași indicatori ai persoanelor independente care activează în cadrul aceluiași domeniu de activitate. În efectuarea comparației este necesar să se ia în considerare diferențele dintre persoanele ale căror marje sunt comparabile, avându-se în vedere factori cum sunt: competitivitatea persoanelor și a bunurilor echivalente pe piață, eficiența și

strategia de management, poziția pe piață, diferența în structura costurilor, precum și nivelul experienței în afaceri.”⁹ Luând în parte fiecare factor și analizându-l, se evidențiază anumiți indicatori de comparație pe piață între bunurile oferite de societatea Belarus Tractor SRL și ceilalți participanți la formarea pieței ce trebuie luați în calcul în efectuarea dosarului prețurilor de transfer, aceștia fiind :

1. Originea bunurilor și importanța acestora pe piața economică ;
2. Posibilitatea accesării de subvenții și cuantumul acestora ;
3. Puterea utilajului ;
4. Prețul ;
5. Etc.

Acești indicatori fac diferența pe piață între bunurile tranzacționate de Belarus Tractor SRL și ceilalți distribuitori de utilaje agricole pe piața română. După cum bine știm, bunurile tranzacționate de societatea Belarus Tractor SRL provin de la uzina din Minsk, adică din non-Uniunea Europeană, ceea ce din start îl descalifică în comparație cu ceilalți concurenți ale căror bunuri provin sau sunt asamblate în UE. Fiind în domeniul agricol, majoritatea clienților care achiziționează bunurile sunt fermieri, dar care își permit acest lucru, în majoritatea cazurilor, prin intermediul fondurilor europene. În consecință, bunurile având o proveniență non-UE, societatea întâlnește mai multe impedimente în accesarea acestor fonduri. De asemenea, puterea utilajelor tranzacționate pe piață este mult mai mică față de cele ale concurenților, cum ar fi John Deer, Case, New Holland, Class, etc., de unde se deduce și faptul că prețul practicat de aceasta este unul mai mic față de concurenții săi.

Prin urmare, la întocmirea dosarului prețurilor de transfer trebuie să fie reținuți toți acești indicatori care fac să se diferențieze bunurile tranzacționate de societatea Belarus Tractor SRL și ceilalți participanți ai pieței.

3.2 Neconcordanțele fiscale între membrii afiliați

Apare întrebarea : De ce se alege tranzacționarea prin intermediul societății Belarus Tractor SRL către alți membri din grup și care sunt beneficiile fiscale în urma acestor tranzacții, este aceasta un punct strategic ?

Pentru a putea oferi un răspuns pertinent la această întrebare trebuie bine punctat care sunt taxele și cotele impozitare practicate de afiliații săi, care sunt avantajele oferite de acestea și cu cine e mai bine să se efectueze tranzacții din grup, având în vedere acele taxe ce pot afecta costul tranzacțiilor.

”În prezent, Minsk Tractor Plant OJSC este activă pe piețele a peste 60 de țări și are facilități de asamblare în diferite părți ale lumii.”¹⁰ Dintre aceste țări cu care este în relații de afiliere societatea Belarus Tractor SRL, se enumeră : Bulgaria, Polonia, Slovacia, Ungaria - vecinii României.

Când vorbim de impozitele aferente tranzacționării de utilaje agricole, ne ducem cu gândul la TVA și impozitul pe profit. După cum bine știm, TVA-ul este cel care afectează prețurile bunurilor, căci cu cât este mai mare cu atât este mai greu de

⁹ Normele metodologice de aplicare a art.11 din Codul Fiscal, art.5, alin.1, lit.3, disponibil la https://static.anaf.ro/static/10/Anaf/legislatie/Cod_fiscal_norme_2018.htm#B11_4 , accesat la data de 05.11.2019

¹⁰ Belarus Minsk Tractor Works, disponibil la <http://www.belarus-tractor.com/company/>, accesat la data de 06/11/2019

vândut către clientul final, astfel că se necesită o echilibrare a prețului. Pe când impozitul pe profit, este taxa la care se supune profitul societății, indicatorul care este cel mai mult urmărit de fiecare societate. În țările afiliate societății, aceste taxe au cote diferite, ceea ce se și observă în tabelul 3.2. ce reflectă fiscalitatea lor și evidențiază diferențele între acestea.

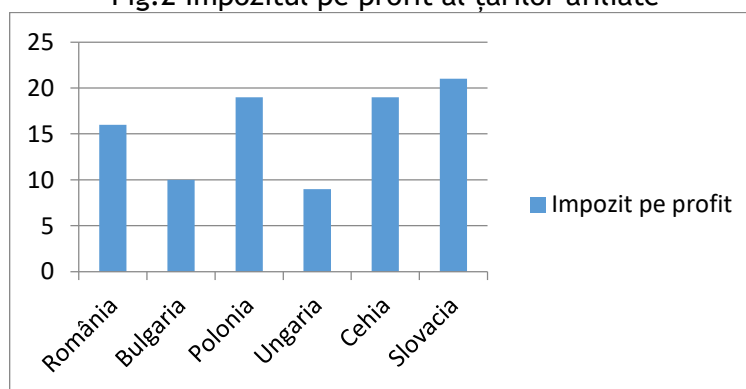
Tab. 2 TVA-ul și impozitul pe profit ale țărilor afiliate

Nr. Crt	Țări	TVA (%)	Impozit pe profit (%)
1	Romania	19	16
2	Bulgaria	20	10
3	Polonia	23	19
4	Ungaria	27	9
5	Cehia	21	19
6	Slovacia	20	21
7	Franța	20	31
8	Germania	19	15

Sursa : Realizat de autor

În urma analizei tabelului 3.2, remarcăm faptul că România are taxele stabilite la un nivel de mijloc dintre aceste 8 țări, atât în ce ține TVA-ul, cât și a impozitului pe profit, care este unul dintre cele mai mici din UE, clasându-se pe locul 6¹¹. TVA-ul este cel ce se include în prețul de vânzare a produsului, iar, chiar dacă odată cu creșterea acestuia crește și prețul bunului, cei mai afectați sunt clienții finali care trebuie să-l suporte. În consecință, pentru a crește puterea de cumpărare a clienților și de a avea mai multe vânzări, este necesară micșorarea prețurilor. Alternativ, cu privire la impozitul pe profit, acesta este strict suportat de către firmă, respectiv, cu cât profitul este mai mare, cu atât se va plăti o sumă mai mare la stat.

Fig.2 Impozitul pe profit al țărilor afiliate



Sursa : Tab.3.2

¹¹ **Analiză Deloitte România - Competiția fiscală se întetește: 8 state UE au redus cotele de impozit pe profit începând din 2017, disponibil la**

<https://www2.deloitte.com/ro/ro/pages/about-deloitte/articles/competitia-fiscala-se-inteteste-8-state-UE-au-redus-cotele-de-impozit-pe-profit.html>, accesat la data de 10.11.2019

După cum se observă și în figura 2, cel mai avantajos pentru societatea Belarus Tractor SRL, din punct de vedere fiscal, este de a colabora cu vecinii săi, cum ar fi Bulgaria, Ungaria și Polonia. Întreținerea relațiilor de afiliere cu vecinii României aduce și o economisire cu alte cheltuieli, cum ar fi cele de transport.

Toate aceste diferențe între politica fiscală a fiecărei țări poate fi un factor determinant/strategic în tranzacționarea de bunuri, odată ce ar putea aduce unele beneficii grupului/societății.

4. Concluzii și propuneri

Legea prețurilor de transfer face referire doar la societățile care întrețin relații economice cu afiliați. Adoptarea acesteia a fost efectuată cu scopul menținerii echilibrului prețului de piață și de a preveni instaurarea unui haos pe piața comercială. De asemenea, este o barieră în cu privire la spălarea banilor, problemă resimțită la nivel global.

Societatea Belarus Tractor SRL face parte din aria de cuprindere a acestei legi, ea fiind una dintre marii contribuabili care prin obiectul său de activitate se cere întocmirea dosarului prețurilor de transfer. Totuși, la întocmirea acestuia, societatea are grijă de a reconsidera particularitățile produselor sale în comparație cu cele ale persoanelor independente, în special, când intervin detalii legate de originea și proprietățile acestora.

Bineînțeles, orice societate, prin activitatea sa, va tinde spre a obține un profit cât mai mare, iar dacă în realizarea acestuia, societatea trebuie să analizeze orice avantaj fiscal și economic pe care îl oferă piața, aceasta o va face. Făcând parte din Grup, se subînțelege faptul că aceasta va avea relații cu afiliații săi, fiind un demers inevitabil în acest context. Așadar, la stabilirea prețului de vânzare, aceasta are obligația de a nu vinde sub preț, pe când, ceea ce ține de prețul de achiziție, acesta este cel dat de către uzină, dar în același timp se află sub imperativul de a nu forma un dezechilibru pe piața concurenței.

Legea privind prețurile de transfer este binevenită în stat, doar că pentru ducerea la îndeplinire a acesteia supune societățile comerciale la niște cheltuieli care ar fi putut fi investite în capitalul său propriu. În consecință, propun în sprijinul societăților care sunt sub incidența legii ca cel puțin cheltuiala cu întocmirea dosarului prețurilor de transfer să fie suportat într-un anumit procent de către organul public de control. Astfel se va diminua cheltuiala societății și va stimula creșterea și dezvoltarea acesteia, care la rândul ei va contribui la creșterea și dezvoltarea statului român.

Bibliografie

Analiză Deloitte România - Competiția fiscală se întetește: 8 state UE au redus cotele de impozit pe profit începând din 2017, disponibil la

<https://www2.deloitte.com/ro/ro/pages/about-deloitte/articles/competitia-fiscala-se-inteteste-8-state-UE-au-redus-cotele-de-impozit-pe-profit.html>;

1. Belarus Minsk Tractor Works, disponibil la <http://www.belarus-tractor.com/company/>;



2. Codul Fiscal 2019, disponibil la <https://www.noucodfiscal.ro/titlu-1/capitol-3/articol-7.html>;
3. Definirea concurenței perfecte, disponibil la https://ro.wikipedia.org/wiki/Concuren%C8%9B%C4%83_perfect%C4%83;
4. Legea nr. 227/2015 privind Codul fiscal, cu modificările și completările ulterioare, disponibil la https://static.anaf.ro/static/10/Anaf/Prezentare_R/Legea227_11042018.pdf;
5. Normele metodologice de aplicare a art.11 din Codul Fiscal, art.5, alin.1, lit.3, disponibil la https://static.anaf.ro/static/10/Anaf/legislatie/Cod_fiscal_norme_2018.htm#B114;
6. Legea nr. 207 privind Codul de procedură fiscală, cu modificările și completările ulterioare, Art. 52, p.2, disponibil la https://static.anaf.ro/static/10/Anaf/Prezentare_R/Legea207_11042018.pdf;
7. Ordinul Președintelui A.N.A.F. nr. 442/2016 privind cuantumul tranzacțiilor, termenele pentru întocmire, conținutul și condițiile de solicitare a dosarului prețurilor de transfer și procedura de ajustare/estimare a prețurilor de transfer, disponibil la https://static.anaf.ro/static/10/Anaf/legislatie/OPANAF_442_2016.pdf;
8. Prețurile de transfer, disponibil la <https://www.avocatnet.ro/t1412/prehuri-de-transfer.html>;
9. Prețurile de transfer, disponibil la <https://www.avocatnet.ro/t1412/prehuri-de-transfer.html>;
10. Prețurile de transfer, disponibil la https://www.transferpricing.ro/28-romanian/vreau-sa-inteleg-preturile-de-transfer/204-preturile-de-transfer-pe-intelesul-tuturor-parte-2?gclid=Cj0KCQjwgNXtBRC6ARIsAIPP7RvHjnKL_PVZZJd9MaA74vATmdldJlDdfnbnxr9PTPg-G34Oh6B0ycaAiqWEALw_wcB;
11. Prețurile de transfer în reglementarea OCDE și a legislației române disponibil la <https://biblioteca.regielive.ro/referate/finante/preturile-de-transfer-in-reglementarea-ocde-si-a-legislatiei-romane-145643.html>;
12. Prețurile de transfer în Uniunea Europeană, disponibil la http://store.ectap.ro/articole/582_ro.pdf;
13. Prețurile de transfer, un instrument strategic în afaceri, disponibil la <https://www.bursa.ro/preturile-de-transfer-un-instrument-strategic-in-afaceri-49131532>;
14. Real objective solutions, Prețurile de transfer și importanța respectării legislației legate de acestea, disponibil la <http://rosbp.ro/preturile-de-transfer-si-importanta-respectarii-legislatiei-legate-de-acestea/>;
15. Societatea Belarus Tractor SRL, disponibil la <http://www.belarus-tractor.ro/>;
16. Slovacia - TVA și alte taxe, disponibil la http://www.worldwide-tax.com/slovakia/slo_other.asp;
17. Your Europe, UE, disponibil la https://europa.eu/youreurope/business/taxation/business-tax/company-tax-eu/hungary/index_en.htm.



Impactul politicii de finanțare în formarea capitalului firmei

Buiuc Miruna-Mihaela

Coordonator: Prof. univ. dr. Bărbuță-Mișu Nicoleta
Universitatea ”Dunărea de Jos” din Galați
Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor
Management Financiar și Bancar

Rezumat: Problema finanțării este încă din cele mai vechi timpuri extrem de complexă, întrucât societatea aflată în continuă expansiune, a impus anumite schimbări, care trebuiau realizate și susținute financiar, de cele mai multe ori. Astfel, a apărut o discrepanță între cerințele zilnice și disponibilitățile bănești deținute care erau adesea insuficiente, motiv pentru care persoanele specializate trebuiau să aleagă cea mai bună și optimă variantă de finanțare din mulțimea de posibilități existente. Această lucrare determină cu ajutorul a două societăți comerciale, care reprezintă baza de date a acestui studiu de caz, varianta optimă de finanțare care a ajutat societatea în susținerea financiară a proiectelor de investiții pe de-o parte, și nu a influențat negativ situația economico- financiară pe de altă parte. Mai mult, studiul va avea în vedere un indicator important, respectiv CMPC (costul mediu ponderat al capitalului) cu ajutorul căruia vom analiza beneficiile sau respectiv efectele negative aduse întreprinderii, în urma aplicării unei anumite strategii de finanțare.

Cuvinte cheie: dezvoltare, investiție, resurse proprii, resurse împrumutate

Abstract: Since ancient times, the issue of funding was very complicated, because of the society which was constantly expanding and it imposed certain changes that had to be achieved and sustained financially, most of the time. That is why, it appeared an inadequacy between daily requirements and cash holdings that were often inadequate, so it had to be chosen the best financing option of the range of existing possibilities. The present paper determines with the help of two companies, which are the database of this study, the optimal financing option that on the one hand, helped the company to financially support the investment projects and on the other hand, it did not negatively influence the economic and financial situation of the company. Moreover, this paper will look at an important indicator, WACC (Weighted Average Cost of Capital), which will analyze the benefits or the negative effects that a certain financing strategy will bring to the company.

Keywords: development, investment, own resources, borrowed resources

I. Finanțarea întreprinderii

Politica de finanțare adoptată de o societate definește ansamblul elementelor financiare de adaptare a întreprinderii la realitățile sferei economice din care aceasta face parte, bazându-se în același timp pe structura financiară a societății comerciale ce-și prioritizează cele două obiective principale: obținerea unei rentabilități cât mai mari și diminuarea riscurilor specifice, sau altfel spus maximizarea capitalului și minimizarea costurilor specifice. [8]

În plus, capitalul firmei a reprezentat încă din cele mai vechi timpuri preocuparea principală a specialiștilor în domeniu, care au încercat prin diferite metode să-l optimizeze și să-l majoreze în același timp, decizia de finanțare, respectiv echilibrul dintre resursele proprii și resursele împrumutate utilizate, jucând un rol extrem de important în acest proces.

Așadar, pentru realizarea unei investiții firmele pot apela la resursele proprii, și ne referim aici la procesul de autofinanțare și la resursele împrumutate, fie ele pe termen scurt sau pe termen lung.

II. Surse împrumutate de finanțare

Sursele împrumutate de finanțare vin în sprijinul societăților a căror resurse proprii sunt insuficiente în vederea realizării unui proiect de investiții, și ele pot fi pe termen scurt sau pe termen mediu și lung.

Împrumuturile pe termen scurt sunt scadente la o perioadă mai mică de un an, iar cele mai importante dintre ele sunt creditele bancare pe termen scurt și creditele pentru creanțe comerciale.

Creditele bancare pe termen scurt sunt acordate pentru activitatea de exploatare, pe o perioadă mai mică de un an, societăților comerciale care prezintă și garanții ferme ce pot fi valorificate în caz de neplată, și pot fi de mai multe tipuri: credite globale de exploatare, credite pentru finanțarea cheltuielilor și a stocurilor temporare, credite pe descoperit de cont (overdraft), credite pentru plata cheltuielilor și stocurilor sezoniere în lei și valută, precum și credite pentru exportul de produse garantate cu creanțe asupra străinătății în lei și valută.[6]

Creditele pentru creanțe comerciale sunt operațiuni în urma cărora vânzătorul/creditorul primește de la client/debitor sume de bani, în condițiile unor clauze contractuale, ca urmare a vânzării pe credit de bunuri, executării de lucrări sau prestării de servicii, aceste operațiuni fiind de mai multe tipuri: creditul comercial, scontarea, factoringul și forfetarea.[4]

Împrumuturile pe termen mediu sau lung se desfășoară pe termene mai mari de un an, iar cele mai întâlnite dintre ele sunt împrumutul obligatar, creditul bancar și leasingul.

Împrumutul obligatar reprezintă contractul de credit prin care o societate numită emitent, își ia angajamentul ca, în schimbul unor sume primite din vânzarea titlurilor, să ofere deținătorilor pe lângă garanția răscumpărării obligațiunilor la anumite termene, plata unor dobânzi periodice, sub formă de cupoane. În contrapartidă, obligația creditorilor este de a furniza mijloacele bănești negociate odată cu livrarea titlurilor, în schimbul câștigului promis de emitent.[7] Principalul dezavantaj al acestui tip de finanțare se referă la clauzele contractuale care pot fi uneori mai restrictive decât în cazul unui împrumut pe termen scurt și la limitele impuse uneori, în ceea ce privește obținerea fondurilor pe termen lung, însă în contrapartidă se află un avantaj important al împrumutului obligatar, care se referă la costul redus al datoriilor și la proprietarii întreprinderii care nu sunt nevoiți să împartă controlul sau profitul, în situația în care firma are succes.[4]

Creditul bancar pe termen mediu și lung reprezintă o sursă de finanțare pe o perioadă mai mare de un an, materializată într-o sumă de bani obținută de la bănci, alte instituții financiare, societăți de asigurări sau diferiți creditori, în vederea achiziționării unor echipamente de producție, pentru amenajarea, modernizarea sau dezvoltarea spațiilor existente sau pentru realizarea diferitelor investiții.[7] Acest tip de finanțare poate fi de mai multe tipuri precum: credite pentru echipament, credite pentru bunuri imobiliare, alte credite acordate clienților, credite pe termen mediu mobilizabile și creditele pe termen mediu nemobilizabile.[5] În țara noastră această

formă de finanțare este printre cele mai des utilizate de către întreprinderi, putând fi accesată într-un timp relativ scurt, într-o manieră flexibilă atât timp cât debitorii își pot negocia anumite condiții contractuale cu creditorii lor, la costuri relativ reduse formate preponderent din dobânda deductibilă fiscal, comisioane de administrare a contului, comisioane de management, prime de asigurare etc., iar la finalul contractului după rambursarea creditului, debitorul este scutit de orice obligații față de bancă. Cu toate acestea, întreprinderea se poate confrunta la contractarea împrumutului cu anumite restricții precum obligația de a finanța o parte din investiție cu ajutorul capitalurilor proprii, de obicei 20-30% din valoarea totală a investiției sau garanția materială adusă pentru valorificarea în situația nerambursării obligațiilor de plată.[4]

Leasingul este un procedeu prin care, o persoană numită locator/finanțator, oferă pe o perioadă determinată, dreptul de folosință asupra unui bun care se află în proprietatea sa, unei alte persoane, numită locatar/utilizator, contra unei plăți periodice, numită rată de leasing sau redevență, urmând ca la expirarea contractului utilizatorul să opteze fie pentru reînnoirea contractului cu o chirie mai mică, fie pentru achiziția bunului la o valoare reziduală prevăzută în contract, fie pentru restituirea bunului.[10] Literatura de specialitate, oferă o gamă largă a formelor de leasing, dar cele mai întâlnite în țara noastră sunt leasingul operațional și leasingul financiar.[3]

Leasingul operațional (de mentenanță, tehnic) așa cum o spune și numele oferă pe lângă finanțare și servicii de mentenanță bunului închiriat, costurile aferente fiind incluse în redevență. Acesta se desfășoară pe o perioadă mai mică decât durata economică de viață estimată a echipamentului, motiv pentru care nu este complet amortizat. La acest tip de operațiune sunt tranzacționate de obicei bunuri precum computerele, copiatoarele de birou, sau automobilele, iar contractul poate cuprinde o clauză de anulare care, oferă posibilitatea utilizatorului să renunțe la locație și să restituie echipamentul înainte de expirarea contractului de bază.

Leasingul financiar (de capital) diferă de cel operațional prin faptul că nu oferă servicii de mentenanță, contractul nu poate fi reziliat și urmărește recuperarea integrală a valorii bunului închiriat, la final utilizatorul având posibilitatea de cumpărare a acestuia prin achitarea valorii reziduale. Mai mult, am putea spune că societatea de leasing joacă rolul de intermediar financiar între furnizor și utilizator, deoarece aceasta nu alege, nu produce și nici nu livrează echipamentul, ea doar cumpără bunul sau dreptul de proprietate și folosință de la furnizor. În situația în care societatea ar dori să opteze pentru această formă de finanțare, managerii ar trebui să analizeze și avantajele și dezavantajele operațiunii. Astfel putem menționa faptul că, spre deosebire de credit, leasingul asigură o finanțare integrală a investiției fără a fi nevoie de garanții suplimentare și fără a influența bonitatea și posibilitatea apelării pe parcurs la o altă formă de finanțare, însă în contrapartidă se află costurile ridicate ale leasingului care nu pot fi acoperite de orice întreprinzător, iar imposibilitatea rezilierii contractului, în cazul leasingului financiar este și ea un impediment pentru beneficiar în situația în care bunul devine inutilizabil.[2]

III. Surse proprii de finanțare

Sursele proprii prezintă avantajul de a reprezenta fie o garanție pentru creditorii care sprijină financiar întreprinderea, fie o metodă de finanțare pentru diferitele investiții pe care firma le realizează. Acestea pot fi de mai multe categorii precum: surse proprii la inițierea unei afaceri, referindu-ne aici la economiile personale ale întreprinzătorului; la ajutorul financiar oferit de prieteni sau rude; la posibilitatea încheierii unui parteneriat, între întreprinzător și o altă persoană care îi poate mări baza financiară; autofinanțarea; cesiunea activelor; creșterile de capital; alte surse care pot fi asimilate fondurilor proprii.[4]

Autofinanțarea reprezintă unul dintre cele mai răspândite principii de finanțare și presupune că firma își asigură dezvoltarea cu forțe proprii, folosind drept surse de finanțare o parte a profitului obținut în exercițiul încheiat și fondul de amortizare, acoperind astfel atât nevoile de înlocuire a activelor imobilizate, cât și creșterea activului economic. Această operațiune este adesea influențată de factori externi precum fiscalitatea, constrângerile privind accesul pe piața financiară sau constrângerile juridice diverse.[9]

Cesiunea activelor este o metodă de finanțare care, poate fi rezultatul unei vânzări de active către terți sau rezultatul unei decizii de dezinvestire (proces invers deciziei de investiții). În general, firmele recurg la această procedură din dorința de reînnoire a imobilizărilor indispensabile, pentru a acoperi nevoia de capitaluri suplimentare pentru dezvoltarea firmei sau pentru aplicarea unei strategii de reorganizare, prin cedarea unor uzine, filiale etc. care nu mai produc randamentul scontat.[3]

Creșterile de capital se referă la decizii strategice adoptate de Adunarea Generală a acționarilor sau Consiliul de Administrație al întreprinderii, în cazuri de dezvoltare a activității sau de implementare a unor proiecte noi ce urmăresc creșterea economică cu scopul multiplicării rentabilității firmei. Această operațiune se poate realiza prin aporturi în numerar sau în natură ale acționarilor, încorporarea rezervelor, conversia datoriilor, fuziunea cu altă firmă sau prin absorbția altei întreprinderi.[9]

Alte surse asimilate fondurilor proprii care pot constitui un mijloc de finanțare se referă la economiile salariale, finanțarea din salariile angajaților, din impozite și alte contribuții, împrumuturile participative, titlurile subordonate și împrumuturile de la asociați.

Cu toate că sursele proprii de finanțare aduc avantaje atât pentru întreprindere cât și pentru acționari care, recurg din faptul că firma va obține resursele necesare dezvoltării fără a fi nevoie să apeleze la piața financiară și monetară sau reinvestirea profitului va duce la creșterea valorii bursiere a întreprinderii și implicit a cursului acțiunilor, profit care va fi exonerat de la plata impozitului, practica demonstrează faptul că, este benefică îmbinarea utilizării fondurilor proprii cu împrumuturile, pentru a evita astfel pierderea legăturii cu piața financiară.[8]

În concluzie putem afirma faptul că, în vederea alegerii unei strategii de finanțare optime managerii trebuie să țină cont în primul rând de specificul activității desfășurate și de nevoile de finanțare, fie ele temporare sau permanente. Astfel, în funcție de cele două se vor analiza ulterior avantajele, dezavantajele și costurile impuse de sursa de finanțare aleasă, în maniera în care aceasta să nu influențeze

negativ situația economico-financiară a firmei. Însuși această situație poate reprezenta un impediment în vederea obținerii de lichidități, deoarece majoritatea creditorilor devin reticenți în vederea finanțării unei întreprinderi care prezintă dezechilibre financiare.

IV. Analiza tipului de finanțare ales de fiecare societate

Procesul de stabilire a sursei de finanțare este unul complex, care are în vedere costuri implicate, avantaje, dezavantaje și efecte pozitive sau negative ale situației economico-financiare. Astfel, în acest capitol vom analiza metodele de finanțare alese de cele două societăți în perioada 2014-2018, urmând ca în următorul capitol să prezentăm consecințele rezultate în urma procedurii asupra capitalului firmelor.

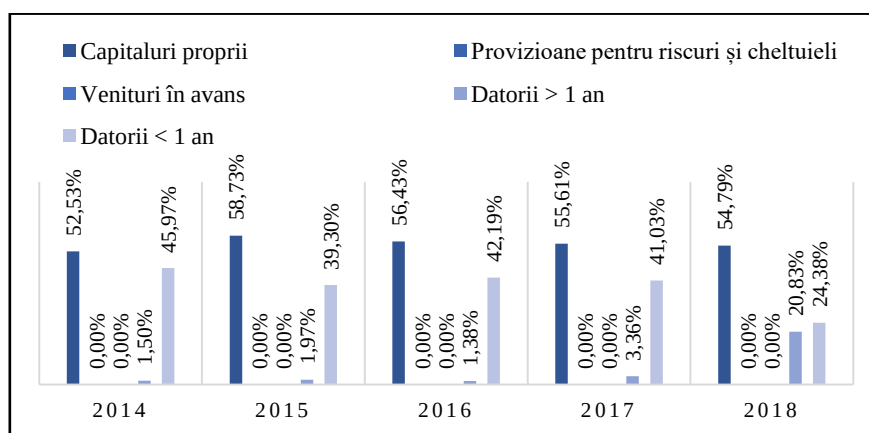


Fig. 1. Analiza structurii pasivului bilanțului firmei Petal S.A.

Sursa: Realizat de autor, pe baza datelor din bilanțul contabil - anexa 1

Din figura 1 putem observa faptul că, sursele de finanțare ale activelor patrimoniale din cadrul întreprinderii Petal sunt împărțite între capitalurile proprii și respectiv datoriile mai mari sau mai mici de un an ale firmei, întrucât aceasta nu deține provizioane pentru riscuri și cheltuieli sau venituri în avans. Astfel, observăm că cea mai mare pondere este deținută de capitalurile proprii, peste 50% în toată perioada analizată, fiind urmate de datoriile mai mici de un an, care la rândul lor depășesc cu mult ponderea datoriilor mai mari de un an, de unde putem înțelege faptul că în general pentru susținerea financiară a proiectelor de investiții S.C. Petal S.A. a preferat să folosească resursele proprii, iar în ceea ce privește îndatorarea, societatea a apelat la sursele pe termen scurt, în defavoarea surselor de finanțare pe termen mediu sau lung. Mai mult, aceste surse pot fi împărțite în mai multe categorii, motiv pentru care în figura 2 este prezentată structura acestor datorii în cadrul firmei Petal.

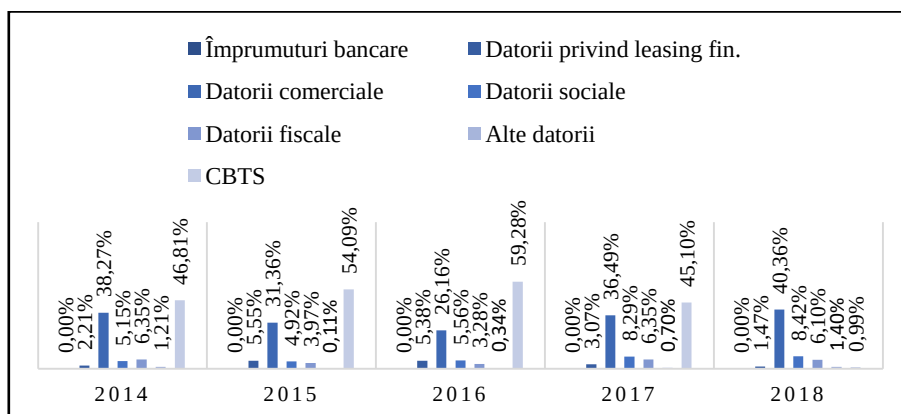


Fig. 2 Analiza structurii datoriilor societății Petal S.A.

Sursa: Realizat de autor, pe baza datelor din anexa 3

Pentru societatea Petal, după cum putem observa în figura 2, principala metodă de îndatorare este reprezentată de creditele bancare pe termen scurt și respectiv datoriile comerciale, ambele elemente având ponderi ridicate în structura totală a datoriilor acestei societăți, singura excepție fiind în anul 2018 când întreprinderea alege să-și finanțeze investițiile cu ajutorul împrumutului bancar pe termen mediu sau lung, în defavoarea finanțării pe termen scurt. În plus, societatea Petal nu înregistrează într-un volum mare datorii față de stat și instituții publice, datorii cu personalul sau alte datorii în legătură cu creditori diverși, ba mai mult nici finanțarea prin leasing financiar nu pare să fie prioritară firmei, dacă analizăm procente reduse înregistrate, aflate în scădere în ultimii 2 ani de analiză.

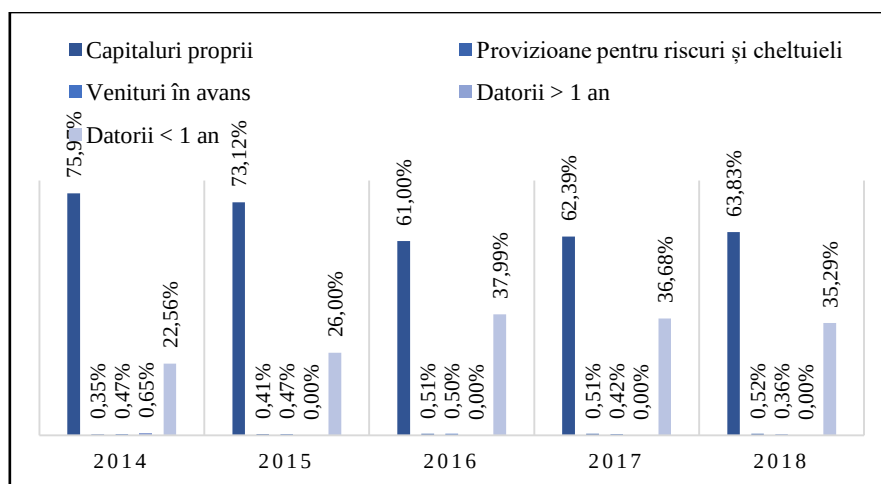


Fig. 3 Analiza structurii pasivului bilanțului firmei Unio S.A.

Sursa: Realizat de autor, pe baza datelor din bilanțul contabil - anexa 2

Ultima firmă analizată este Unio, prezentată în figura 3 unde putem observa din nou o situație diferită, deoarece această firmă spre deosebire de societatea analizată anterior, apelează la toate sursele de finanțare. Astfel, cu excepția datoriilor mai mari de un an, care sunt achitate în anul 2014, toate celelalte elemente dețin ponderi mai mult sau mai puțin semnificative în total pasiv. Așadar, după cum putem observa în figura 3 capitalurile proprii dețin și de această dată cele mai mari valori, urmate de datoriile pe termen scurt. În plus, observăm o evoluție

bazată pe o relație invers proporțională între cele două, astfel încât în perioadele în care capitalurile proprii au fost diminuate, împrumuturile pe termen scurt au crescut, și invers. Un alt lucru interesant de observat este acela că, spre deosebire de firma Petal, societatea comercială Unio S.A. deține venituri în avans, respectiv sume încasate de la diferite entități pe care le poate utiliza pentru stingerea altor obligații financiare, precum și provizioane pentru riscuri și cheltuieli, ceea ce înseamnă că în situația unor litigii sau a altor evenimente nefavorabile întreprinderea poate utiliza aceste sume imobilizate în vederea stingerii cheltuielilor apărute într-un mod neprevăzut.

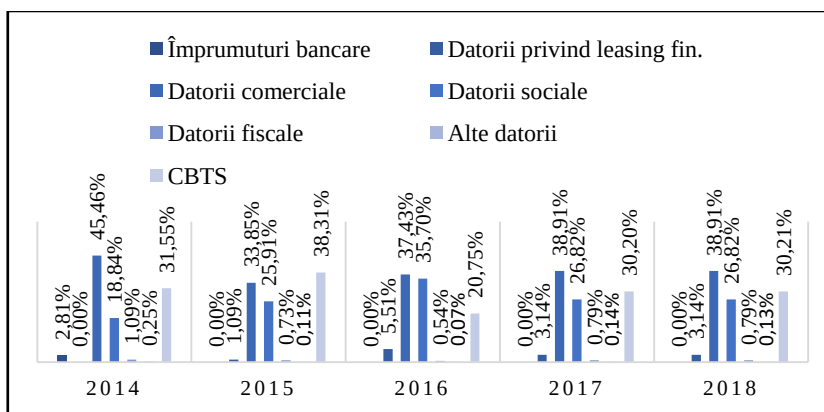


Fig. 4 Analiza structurii datoriilor societății Unio S.A.

Sursa: Realizat de autor, pe baza datelor din anexa 4

Figura 4 ne arată faptul că, încă o societate din domeniul industrial preferă finanțarea pe termen scurt, bazată pe CBTS și respectiv pe creditul comercial, precum în cazul firmei Petal, singura diferență fiind aici legată de faptul că întreprinderea Unio prezintă ponderi ridicate și față de datoriile sociale. Însă, pot exista 2 situații în legătură cu aceste datorii față de stat, astfel încât ele sunt avantajoase doar dacă firma folosește lichiditățile pentru finanțarea unor proiecte, iar la final rata rentabilității interne a proiectului de investiții este mai mare decât penalitățile rezultate în urma neachitării la timp a datoriilor și pot fi neavantajoase în caz contrar. În cazul acestei societăți însă, dacă analizăm și figura 3 unde observăm faptul că S.C. Unio S.A. deține resurse proprii în procente cu mult mai mari decât proporția tuturor datoriilor, putem concluziona cu ajutorul analizelor realizate până în acest moment faptul că, societatea este una rentabilă, managerii reușind să aplice o politică de finanțare care să sprijine financiar proiectele de investiții pe de-o parte și care să nu influențeze negativ valoarea firmei, pe de altă parte.

În concluzie, am observat în acest capitol faptul că, în general resursele proprii joacă un rol important în ceea ce privește politica de finanțare a firmelor analizate, iar ca metodă de îndatorare, obligațiile financiare pe termen scurt au fost cu preponderență preferate în pofida datoriilor pe termen mediu și lung. Diferențele dintre cele două, în ceea ce privește politica de finanțare aplicată, se referă la proporția surselor de finanțare utilizate, astfel încât S.C. Unio S.A. folosește pentru susținerea financiară a proiectelor de investiții capitaluri proprii în proporție de peste 61% spre deosebire de cealaltă firmă, unde resursele proprii sunt utilizate într-un procent de 50%, cealaltă parte fiind atribuită cu preponderență datoriilor mai mici de

un an. Astfel, în următorul capitol vom analiza modul în care strategia utilizată de cele două firme a influențat capitalul, respectiv bogăția acestora.

V. Analiza strategiei optime de finanțare pe baza CMPC

Ca să înțelegem și mai bine această analiză, trebuie să specificăm faptul că, acest capital va fi influențat negativ în situația în care costul surselor de finanțare va depăși rata rentabilității interne a proiectului de investiții și evident situația va fi favorabilă când costul va fi minim. Ca să aflăm costul surselor de finanțare trebuie să ținem cont de faptul că firmele folosesc concomitent atât resurse împrumutate, cât și resurse proprii ceea ce înseamnă că va trebui să determinăm un cost mediu ponderat al capitalului, cost care să includă ambele categorii de finanțare. Mai exact, CMPC va fi produsul dintre costul surselor de finanțare și ponderea acestor surse, luând în calcul și nivelul fiscalității. Cu alte cuvinte formula CMPC va fi:

$$\text{CMPC} = k_c * w_c + k_p * w_p + (1 - \tau) * k_D * w_D, \text{ unde:} \quad (1)$$

k_c = costul capitalului corespunzător acțiunilor comune;

w_c = ponderea acțiunilor comune în structura globală a întreprinderii, la valoarea de piață;

k_p = costul capitalului corespunzător acțiunilor preferențiale;

w_p = ponderea acțiunilor preferențiale în structura globală a întreprinderii, la valoarea de piață;

k_D = costul datoriilor, înainte de impozitare;

w_D = ponderea datoriilor în structura globală a întreprinderii, la valoarea de piață;

τ = cota de impozit pe profit.

Întrucât nu deținem date cu privire la tipul acțiunilor celor două societăți, le vom considera ca fiind acțiuni comune, iar costul lor va fi rentabilitatea financiară netă, care evaluează remunerarea capitalurilor acționarilor aduse ca aport sau a profitului net lăsat la dispoziția întreprinderii pentru autofinanțare, fiind determinată ca raport între rezultatul net al exercițiului și capitalurile proprii:[4]

$$R_{fn} = \frac{RNE}{CP}. \quad (2)$$

La rândul lui, rezultatul net al exercițiului este denumit în mod curent rezultatul exercițiului sau mai simplu beneficiu sau pierdere și exprimă diferența dintre rezultatul brut al exercițiului, mai exact diferența dintre toate veniturile (TV) și toate cheltuielile (TCh) aferente unui exercițiu financiar, și impozitul pe profit/venit:[4]

$$RNE = RBE - I/Pr \quad (3)$$

$$RBE = TV - TCh. \quad (4)$$

Având aceste date la dispoziție, vom calcula CMPC după următoarea formulă:

$$\text{CMPC} = R_{fn} * \%CP + (1 - 0,16) * \text{cost global} * \%TD, \text{ unde:} \quad (5)$$

costul global = raportul dintre cheltuiala cu dobânda, preluată din CPP al firmelor și întâlnită în tabelul 1, și suma tuturor datoriilor, întâlnită în același tabel.

Tabel 1

Prezentarea indicatorilor necesari calculului CMPC

	Indicator	2014	2015	2016	2017	2018
PETAL	CP	19.617.591	20.024.123	20.153.379	19.804.063	19.942.716
	TV	29.304.716	32.954.111	22.108.684	22.174.984	26.979.059
	TCh	28.817.158	32.450.681	21.930.889	21.899.439	26.719.698
	I/Pr	102.367	96.898	23.307	76.866	71.610
	Ch. cu dob.	654.135	537.740	448.452	411.630	342.169
	Total dat.	17.730.098	14.073.526	15.563.100	15.805.295	16.457.306
	RBE	487.558	503.430	177.795	275.545	259.361
	RNE	385.191	406.532	154.488	198.679	187.751
	R _{fn}	1,96	2,03	0,77	1,00	0,94
UNIO	CP	123.943.235	112.127.117	76.399.069	79.183.850	79.725.433
	TV	83.142.937	75.268.420	58.238.146	52.987.726	56.022.987
	TCh	82.480.770	74.722.138	57.438.851	52.180.549	55.198.012
	I/Pr	421.772	305.802	252.943	319.955	280.553
	Ch. cu dob.	584.273	500.631	411.430	368.169	442.444
	Total dat.	37.877.728	39.862.070	47.585.517	46.585.517	44.071.847
	RBE	662.167	546.282	799.295	807.177	824.975
	RNE	240.395	240.480	546.352	487.222	544.422
	R _{fn}	0,19	0,21	0,72	0,602	0,68

Plecând de la datele din tabelul 1, putem analiza evoluția CMPC pentru cele două societăți, pe care o întâlnim în tabelul de mai jos:

Tabel 2

Analiza CMPC

Societatea	%CP	%TD	CMPC
Petal	52,53%	47,47%	2,50
	58,73%	41,27%	2,52
	56,43%	43,57%	1,49
	55,61%	44,39%	1,53
	54,79%	45,21%	1,31
Unio	76,78%	23,22%	0,45
	74,00%	26,00%	0,43
	62,01%	37,99%	0,72
	63,32%	36,70%	0,63
	64,71%	35,29%	0,74

Cu ajutorul tabelului 2 vom încerca să facem o corelație între ponderea surselor de finanțare, respectiv capitaluri proprii și datorii totale și costul mediu ponderat al capitalului. Evident este faptul că, lichiditățile unei societăți, respectiv capitalul acesteia, va fi cel mai puțin afectat în momentul în care strategia de finanțare aleasă va deține costuri reduse. Plecând de la această premisă, observăm în tabelul 2 faptul că, firma care se caracterizează printr-o evoluție echilibrată a CMPC cu valori subunitare pe toată perioada analizată este S.C. Unio S.A. Chiar dacă valorile indicatorului fluctuează de la o perioadă la alta, diferențele sunt nesemnificative în comparație cu cealaltă firmă care reprezintă baza de date a acestei lucrări. Tot aici, putem spune faptul că, strategia de finanțare optată de această întreprindere a fost alcătuită cu preponderență din capitaluri proprii, ponderile acestora fiind de peste 60% în toți anii de analiză, și datorii mai mici de un

an, mai exact credite bancare pe termen scurt, datorii comerciale și datorii sociale, conform figurii 4.

Firma Petal, pe de altă parte, înregistrează valori ale CMPC de peste 3 ori mai mari decât în cazul prezentat anterior, aceste valori ridicate având efecte negative asupra capitalului firmei și implicit asupra situației economico-financiare. În același timp observăm faptul că aceasta, folosește o politică de finanțare bazată pe echilibrul dintre resursele proprii și respectiv resursele împrumutate, ponderile celor două fiind aproximativ egale. Astfel, putem observa situația a două societăți care fac parte din același domeniu de activitate, dar care folosesc o politică de finanțare diferită. În primul caz întâlnim o strategie bazată preponderent pe capitaluri proprii, în al doilea caz întâlnim un echilibru între resursele proprii și cele împrumutate. Din punct de vedere al CMPC, prima situație s-a dovedit a fi mai avantajoasă deoarece costul final obținut a avut valori subunitare, iar diferențele de la o perioadă la alta nu au fost semnificative. În celălalt caz, am observat valori de peste 3 ori mai mari al costului mediu ponderat al capitalului, iar plecând de la premisa că un CMPC ridicat implică cheltuieli care pot influența în mod negativ structura capitalului și situația economico-financiară a firmei, ajungem la concluzia că dintre cele două firme alese, S.C. Petal S.A. și S.C. Unio S.A., ultima este cea care a aplicat o politică de finanțare avantajoasă.

VI. Concluzii

1. În alegerea strategiei de finanțare, persoanele specializate în domeniu trebuie să țină cont de sectorul de activitate în care firma își desfășoară activitatea și de tipul de nevoi ale acesteia, fie ele temporare sau permanente.
2. Este important de știut faptul că, nu numai categoria de resurse de finanțare influențează pozitiv sau negativ capitalul firmei, ci și modul de utilizare al lichidităților. Astfel, investiția către un proiect neprofitabil, asupra căruia nu s-au realizat suficiente studii va avea efecte nefavorabile indiferent dacă costurile implicate au fost reduse.
3. Capitalul unei firme va fi direct influențat de costurile impuse de strategia de finanțare. Astfel, o strategie nepotrivită, va determina costuri ridicate și implicit va modifica negativ capitalul societății.
4. Firma care a aplicat o politică de finanțare benefică, care i-a adus un cost mediu ponderat al capitalului redus, a fost S.C. Unio S.A, de cealaltă parte situându-se firma S.C. Petal S.A. care a înregistrat un CMPC de peste 3 ori mai mare, lucru care are efecte negative asupra situației economico-financiare a firmei. Așadar, o strategie benefică, conform acestui studiu, este una bazată într-o proporție de aproximativ 70% pe capitaluri proprii, cealaltă parte fiind atribuită surselor de finanțare pe termen scurt.

Bibliografie

1. Achim, M.V., *Leasing-o afacere de succes* - concept, derulare, contabilitate, eficiență, Editura Economică, București, 2005.
2. Andreica, M., Andreica, C., Muștea-Ștefan, I., Muștea-Ștefan, R., *Decizia de finanțare în leasing*, Editura Cibernetică MC, București, 2003, pag. 23.

3. Bărbuță-Mișu, N., *Finanțarea și performanța întreprinderii*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2009.
4. Bărbuță-Mișu, N., *Finanțele întreprinderii*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2009.
5. Berceanu, D., *Politicile financiare ale firmei*, Editura Universitatea Craiova (EUR), Craiova, 2001.
6. Bucătaru, D., *Finanțele întreprinderii*, Editura Tipo Moldova, Iași, 2010.
7. Diaconu M., *Decizia financiară privind investițiile întreprinderii sub impactul politicilor bugetare*, Editura Lumen, Iași, 2008.
8. Florea, Ș., *Gestiunea și managementul activității financiare din întreprinderi*, Editura Victor, București, 1997.
9. Toma, M., Alexandru, F., *Finanțe și gestiune financiară de întreprindere*, Editura Economică, București, 2003.
10. Voiculescu, D., Coraș, M., *Leasing*, Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1985.

Anexe

Anexa 1

Bilanțul contabil aferent elementelor de pasiv, al societății comerciale Petal S.A.

Pasiv	An				
	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018
Capitaluri proprii					
Capital social	2.476.520	2.476.520	2.476.520	2.476.520	2.476.520
Prime de capital	0	0	0	0	0
Rezerve din reevaluare	7.465.006	7.253.560	7.049.250	7.049.250	6.860.261
Rezerve	9.490.843	10.094.502	8.034.107	8.178.689	8.205.661
Rezultatul reportat	175.591 (SD)	0	2.439.014 (SC)	1.900.925 (SC)	2.225.718 (SC)
Rezultatul exercițiului (SC)	385.191	406.532	154.488	198.679	187.751
Repartizarea profitului	24.378	206.991	0	0	13.195
Acțiuni proprii	0	0	0	0	0
Total - Capitaluri proprii	19.617.591	20.024.123	20.153.379	19.804.063	19.942.716
Prvz. pentru risc. și chelt.	0	0	0	0	0
Venituri în avans	0	0	0	0	0
Datorii mai mari de un an	563.178	671.561	493.682	1.194.735	7.583.320
Datorii mai mici de un an	17.166.920	13.401.965	15.069.418	14.610.560	8.873.986
TOTAL PASIV	37.347.689	34.097.649	35.716.479	35.609.358	36.400.022

Sursa: <http://bvb.ro/FinancialInstruments/Details/FinancialInstrumentsDetails.aspx?s=PETY>

Anexa 2

Bilanțul contabil aferent elementelor de pasiv, al societății comerciale Unio S.A.

Pasiv	An				
	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018
Capitaluri proprii					
Capital social	18.590.972	18.590.972	18.590.972	18.590.972	18.590.972

Prime de capital	0	0	0	0	0
Rezerve din reevaluare	55.309.956	55.309.956	55.309.956	43.907.246	44.207.553
Rezerve	49.178.233	49.205.547	5.164.450	20.287.053	20.552.961
Rezultatul reportat	656.787 (SC)	11.192.524 (SD)	3.172.695 (SD)	3.870.691 (SD)	3.897.165 (SD)
Rezultatul exercițiului (SC)	240.395	240.480	546.352	296.558	298.587
Repartizarea profitului	33.108	27.314	39.966	27.288	27.475
Acțiuni proprii	0	0	0	0	0
Total - Capitaluri proprii	123.943.235	112.127.117	76.399.069	79.183.850	79.725.433
Prvz. pentru risc. și chelt.	567.285	632.300	646.963	646.963	646.963
Venituri în avans	760.808	718.294	620.115	535.646	447.836
Datorii mai mari de un an	1.064.848	0	0	0	0
Datorii mai mici de un an	36.812.880	39.862.070	47.585.517	46.556.298	44.071.847
TOTAL PASIV	163.149.056	153.339.781	125.251.664	126.922.757	124.892.079

Sursa:***<http://www.unio.ro/html/investors.html>

Anexa 3

Situația datoriilor societății comerciale Petal S.A.

Datorii	2014	2015	2016	2017	2018
Împrumuturi obligatare	0	0	0	0	0
Împrumuturi bancare	0	0	0	0	6.790.857
Datorii privind leasing fin.	392.566	780.607	836.585	484.839	241.203
Datorii comerciale	6.785.146	4.413.297	4.071.311	5.766.575	6.642.320
Datorii sociale	912.878	693.021	864.678	1.309.854	1.385.764
Datorii fiscale	1.124.935	559.193	511.135	1.005.561	1.004.140
Alte datorii	215.000	15.500	53.657	110.407	230.522
CBTS	8.299.573	7.611.908	9.225.734	7.128.059	162.500
Total datorii	17.730.098	14.073.526	15.563.100	15.805.295	16.457.306

Sursa: <http://bvb.ro/FinancialInstruments/Details/FinancialInstrumentsDetails.aspx?s=PETY>

Anexa 4

Situația datoriilor societății comerciale Unio S.A.

Datorii	2014	2015	2016	2017	2018
Împrumuturi obligatare	0	0	0	0	0
Împrumuturi bancare	1.064.848	0	0	0	0
Datorii privind leasing fin.	0	432.493	2.622.038	1.460.675	1.381.860
Datorii comerciale	17.220.307	13.493.349	17.808.994	18.127.701	17.149.563
Datorii sociale	7.137.015	10.329.383	16.989.535	12.493.960	11.819.808
Datorii fiscale	412.050	292.971	255.697	366.495	346.720
Alte datorii	93.687	40.821	32.876	65.039	61.529
CBTS	11.949.821	15.273.053	9.876.377	14.071.647	13.312.367
Total datorii	37.877.728	39.862.070	47.585.517	46.585.517	44.071.847

Sursa:***<http://www.unio.ro/html/investors.html>



Internship-ul, meodă modernă de recrutare

Absolvent: Cristina-Patricia Harabagiu
Coordonator Științific: Conf. dr. Edit Lukács
Univeritatea “Dunărea de Jos” din Galați
Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor
Specializarea: Strategii și Politici Manageriale

Rezumat: *Abordarea modernă a resurselor umane din zilele noastre diferă în funcție de dimensiunea organizației sau a companiei, iar modalitatea de recrutare și selecție depinde strict de angajator. Societatea și lumea în care trăim suferă schimbări majore, iar acest lucru influențează marile organizații să adopte metode moderne de a atrage personal competent. Lucrarea de față intitulată “Internship-ul, metodă modernă de recrutare” își propune să analizeze abordarea modernă de recrutare a resurselor umane, făcând referire la diferite metode noi de recrutare și selecție, și nu în ultimul rând, prezentând studiul de caz, referitor la organizarea unui Program Internship în compania ArcelorMittal Galați, un instrument modern de a atrage forță tânără de muncă într-o organizație.*

Cuvinte cheie: reurse umane, recrutare, internship, dezvoltare organizațională.

Abstract: *The modern approach of human resources nowadays varies according to the size of the organization or company, and the method of recruitment and selection is strictly dependent on the employer. The society and the world we live in are undergoing major changes, and this fact influences the large organizations to adopt modern methods to attract competent personnel. This study, entitled ‘Internship, a modern recruitment method’ aims to analyze the modern approach of human resources recruitment, referring to new different recruitment and selection methods and, last but not least by presenting a case study on the organization of an Internship Program in ArcelorMittal Galati, as a modern tool to attract young workforce into organization.*

Keywords: human resources, recruitment, internship, organizational development.

I. Tendințe moderne în procesul de recrutare și selecție a resurselor umane

Emiterea unei strategii de resurse umane constituie rezultatul unui proces continuu de verificare și analizare a tuturor activităților din cadrul unor organizații sau companii, precum și a axelor în care acestea se îndreaptă. Acest tip de abordare a strategiilor de personal necesită o evaluare amănunțită a organizației, ca la final să se identifice problemele specifice resurselor umane. Strategiile, dar și politicile de recrutare și selecție definesc modalitatea prin intermediul căreia, fiecare organizație își stabilește fiecare obiectiv și fiecare responsabilitate.

Una dintre investițiile majore ale unor organizații sau companii de renume o reprezintă resursele umane. Cele mai mari companii din lume, precum Microsoft, Google, Apple, Amazon și nu numai acestea, investesc sume enorme în recrutarea și

selecția candidaților competenți pentru pozițiile vacante puse la dispoziție de acestea.

Sarcina oricărei organizații sau companii rezultă din atingerea scopului, și anume, de a satisface utilizatorul final, clientul. Astfel, recrutarea și selecția candidaților potriviți va reprezenta o activitate costisitoare, complexă și independentă, atât prin capacitatea mare de “absorbție”, cât și prin însemnătatea pe care o are pentru buna funcționare a întregii organizații.

Printre complexele activități și responsabilități ale departamentului de resurse umane a companiilor, recrutarea și selecția reprezintă nucleul bunei funcționări. Este necesar ca departamentul de resurse umane să elaboreze un plan specific de recrutare care va sta la baza întregului proces.

Acest plan de recrutare va cuprinde numărul de candidați necesari pentru fiecare departament în parte, totodată va cuprinde și numărul de posturi vacante, împreună cu specificațiile posturilor. Tot în acest plan trebuie specificat timpul și costurile necesare recrutării, și implicit persoanele responsabile pentru îndeplinirea rezultatelor dorite. După întocmirea și analizarea amănunțită a acestui plan se dă startul recrutării prin următoarele canale:

- recrutare internă;
- recrutare externă;

Fiecare canal de recrutare se asociază unui public-țintă sau a unui “talent pool” mai mult sau mai puțin extins. Printre modalitățile clasice de recrutare utilizate de organizații pentru ocuparea pozițiilor entry-level sau ocuparea pozițiilor care aparțin unei anumite categorii a pieței forței de muncă, se identifică și anunțurile postate pe site-uri specializate de recrutare, anunțuri în mass-media, apelarea la platforme care practică headhunting, precum și promovarea la târguri de job-uri, promovarea recrutării în centre universitare sau educaționale, programe de internship sau stagii de practică.

În zilele noastre metodele neconvenționale de recrutare sunt din ce în ce mai folosite, în special când se caută candidați pentru pozițiile de top-management, pentru pozițiile de conducere cu un grad înalt de responsabilitate.

Așadar, iată cele mai moderne metode de recrutare:

- a) Recrutarea prin intermediul Platformei LinkedIn;
- b) Headhunting-ul sau “vânătoarea de capete”;
- c) Participarea la evenimente publice, precum: conferințe, expoziții, evenimente de business;
- d) Organizarea evenimentelor publice direct de către companie;
- e) Recrutarea prin intermediul site-urilor: bestjobs.eu, hipo.ro, e-jobs.ro, careerjet.ro, findjob.ro, bizoojobs.ro, findjob.ro, etc.;
- f) Lansarea unui program Internship;

Pentru a lansa o campanie de recrutare și selecție cât mai eficientă trebuie identificată cea mai potrivită sursă de recrutare în funcție de buget și de posturile vacante. De asemenea, compania poate promova posturile pe mai multe platforme de recrutare.

Lumea se schimbă, iar companiile trebuie să se adapteze noilor tendințe mondiale pentru a avea succes în afaceri.



Aceste metode moderne de recrutare ajută la transparența procesului de recrutare și selecție, care, dacă este gestionat corect, poate oferi o mai bună înțelegere a candidaților. Companiile pot forma conexiuni strânse cu potențialii angajați, pot comunica și interacționa mai ușor prin intermediul acestora.

În secolul vitezei se recomandă ca marile companii, și nu numai, să se familiarizeze cu metodele moderne de recrutare. România este încă la început de drum în abordarea acestora, însă nu este târziu pentru a valorifica sursele online.

II. Internship-ul, provocarea marilor companii

Internship este un termen provenit din limba engleză care nu are echivalent în limba română. Acest termen a apărut în America secolului al XIX-lea și a fost aplicat pentru prima dată tinerilor studenți la medicină care făceau practică în spitale. Guvernul și companiile statului au introdus programele de internship cu scopul angajării tinerilor. În zilele noastre, studenții au oportunitatea de a finaliza mai multe programe internship organizate de diferite companii din diferite țări, până la finalizarea studiilor, având libertatea de a-și alege cariera cea mai potrivită competențelor lor.

Programul Internship reprezintă oportunitatea oferită de o companie sau o corporație unor potențiali angajați de a desfășura activitatea în cadrul acesteia pe o perioadă de timp limitată. Acești potențiali angajați sunt, în cele mai multe cazuri, absolvenți de studii superioare sau studenți, cunoscuți sub numele de interni.

Internii își pot desfășura stadiul de internship în cadrul companiei sau corporației pe o perioadă limitată, între 2 luni și 12 luni. De cele mai multe ori, un program de internship se desfășoară full-time, în perioada vacanțelor de vară, însă există și excepții în care companiile în parteneriat cu universitățile organizează programe internship, studenții având posibilitatea de lucra în companie timp de un semestru în schimbul creditelor ECTS (Sistemul European de Credite Transferabile).

Un program de tip internship aduce beneficii atât pentru studenți, cât și pentru companii. Studenții care aleg să participe la un astfel de program devin potențiali angajați ai companiei, ba mai mult, la interviu, aceștia au deja întâietate, iar la angajare vor fi deja familiarizați cu sistemul companiei, vor ști ce activități trebuie să presteze, fiind necesară doar o pregătire minimală. Un student eminent care a încheiat un program internship cu succes, reprezintă cea mai benefică metodă de a face cunoscut angajatorul într-un campus studentesc.

Prin participarea la astfel de programe, studenții pot afla dacă îi interesează cu adevărat un domeniu anume având posibilitatea să se reorienteze în carieră. Pe de altă parte, își pot crea contacte în domeniul respectiv, care le pot fi de ajutor mai târziu, în carieră.

Foarte multe articole afirmă faptul că tot mai multe companii găsesc a fi de mare ajutor organizarea programelor internship, oferind șansa tinerilor de a trece în C.V. nume celebre din industria automobilelor, industria siderurgică, industria farmaceutică, industria alimentară, IT, marketing, vânzări, etc. Majoritatea specialiștilor în resurse umane susțin faptul că un program de Internship bine organizat este cea mai bună metodă de a atrage tineri în companii. În fapt, acest program reprezintă o pre-angajare a candidaților selecționați.

Internshipul a fost introdus în România cu ajutorul corporațiilor care au filiale în țara noastră. Companiile, organizațiile sau grupurile financiare, precum BCR, Google,

Amazon, IBM, DELL, ArcelorMittal, dar și altele își propun să găsească sau să formeze oamenii de care au nevoie pentru a continua afacerea.

Internshipul a apărut recent, în România, bucurându-se de un succes enorm. Acest program reprezintă o noutate și o provocare, atât pentru studenți, cât și pentru companiile care le organizează. Domeniile în care se poate aplica un program de internship variază în funcție de activitatea companiei și dimensiunea acesteia.

Înainte de a lansa un program Internship, trebuie să se identifice nevoia acestuia. Este importantă o analiză a nevoii unui astfel de program pentru a afla dacă este benefic sau nu pentru afacere.

a) De ce “afacerea mea” are nevoie de un program internship? Ce obiective urmăresc?

- Pentru a întineri personalul;
- Pentru a descoperi noi talente;
- Pentru potențiali angajați;

b) Cum dezvolt un program Internship în compania “mea”?

Un program Internship de succes trebuie să respecte o structură clară și strictă, care să aducă beneficii companiei. Această structură trebuie să cuprindă datele referitoare la:

- Buget;
- Numărul de interni pe care doresc să-i angajez;
- Identificarea departamentelor care au nevoie de interni;
- Coordonatorul principal al programului;
- Orarul internshipului și activitățile pe care le inițiez;
- Proiectele pe care le pune la dispoziție compania;
- Oamenii responsabili pentru promovarea programului, recrutare și selecție;
- Pregătirea mentorilor;
- Pregătirea întregii echipe care coordonează programul;

c) Evaluarea obiectivelor și evaluarea internilor.

- evaluarea și feedback-ul sunt elemente necesare de care are nevoie un intern pe toata perioada internship-ului. Internul trebuie să știe care este poziția lui în companie, trebuie să știe clar care sunt obiectivele acestuia prin cerințele pe care le primește. Acesta trebuie să fie evaluat și motivat, atât de către mentor, cât și de către coordonatorul programului.
- prin evaluarea periodică a internilor compania poate descoperi tinerii competenți care pot fi capabili să ocupe o poziție cheie în companie;
- evaluarea se poate face și la „exit interview”, când angajatorul poate oferi feedback internilor în ceea ce privește activitatea lor pe toată durata programului, iar, pe de altă parte, angajatorul va primi feedback cu privire la organizarea întregului program, astfel, angajatorul poate afla de la student, care au fost punctele tari ale programului, care au fost punctele slabe, astfel, acesta va ști ce va putea îmbunătăți pentru viitoarele proiecte Internship.
- internii au nevoie de comunicare, informare și feedback la timp.

d) Dezbateră finală cu privire la internship; “Ce putem îmbunătăți?”

La finalul fiecărui proiect Internship trebuie să existe o întâlnire între toți mentorii și coordonatorii proiectului pentru a dezbate care au fost punctele tari ale proiectului, ce a mers bine, ce a mers mai puțin bine, calitatea internilor, bugetul, timpul, orarul, trebuie evaluați toți factorii care pot influența acest program. Trebuie să fie o discuție onestă și să se clarifice viitoarele idei de implementat pentru următorul proiect Internship.

Internshipul reprezintă o experiență de învățare reciprocă. Angajatorul învață cum să atragă forță tânără de muncă, de asemenea, poate primi oportunități de colaborare cu unitățile universitare din țară și va afla de ce are nevoie compania de schimbare, o schimbare care se face numai prin oameni tineri, competenți și capabili să ducă tradiția organizației/companiei mai departe. Angajatorul trebuie să asigure un mediu sigur și structurat în care internii să învețe și să prospere în cadrul organizației, de asemenea, angajatorul trebuie să fie deschis față de tinerii care prezintă interes pentru compania acestora și să aibă o deschidere către comunitate și să fie implicat în activități sociale, deoarece imaginea companiei contează pentru un intern sau un potențial angajat.

Pe de altă parte, internul trebuie să cunoască compania la care aplică pentru un astfel de program. Un intern inteligent își va seta niște obiective în avans, astfel va ști ce să urmărească pe toata durata programului Internship. Un intern trebuie să se gândească la beneficiile participării la un astfel de program, deoarece aduce oportunități pe termen lung în ceea ce privește experiența câștigată, care poate fi aplicată la viitoarele joburi. Un intern bun va întreba atunci când are nelămuriri și va dori să afle cât mai multe informații în ceea ce privește evoluția companiei.

În spatele unui astfel de program, companiile depun un efort uriaș care constă în timp, bani și resurse umane. Aceste elemente sunt benefice pentru buna funcționare a unei organizații, de aceea este nevoie de o implicare majoră din partea echipei de coordonatori, deoarece un scop comun duce la succes.

III. Studiu de caz: Internship-ul în compania ArcelorMittal Galați

După o analiză complexă a piramidei vârstelor în ArcelorMittal Galați, s-a constatat că într-un viitor apropiat un număr semnificativ de angajați îndeplineau condițiile de pensionare, compania riscând să-și piardă din volumul forței de muncă. Pornind de la această statistică, Departamentul Resurse Umane alături de Șeful de Departament - Dezvoltare Organizațională în colaborare cu Departamentul Training au pus bazele programului Internship, care are ca scop principal atragerea tinerilor absolvenți de facultate, dar și întărirea relației cu mediul educațional universitar.

ArcelorMittal Galați a lansat Programul Internship în anul 2012, reprezentând un real succes pentru companie. Încă de atunci, acesta s-a desfășurat an de an și a susținut continuu studenții în dezvoltarea lor profesională, consolidându-se astfel și relația cu învățământul superior.

Programul Internship este recunoscut ca platformă de recrutare a viitorilor specialiști ai Combinatului și este conceput pe patru direcții majore:

- Sesiuni Tematice
- Stagii de practică
- Vizite în secții
- Școala de Vară

Începând cu anul 2014, programul Internship a fost extins și cu alte acțiuni pentru studenți, precum:

- Sesiuni Q&A cu Directorul General al companiei - Ask the CEO
- HR Brunch
- Program de burse

Sesiunile Tematice sunt evenimente de o zi în cadrul cărora, studenții au ocazia să întâlnească membrii din Comitetul de Management al companiei, să interacționeze cu actualii angajați și să viziteze anumite secții ale Combinatului. Secțiile vizitate depind de tematica căreia îi este dedicată sesiunea. Din 2012 până în prezent, s-au desfășurat 11 sesiuni tematice dedicate: mediului, automatizării, digitalizării, sănătății și securității în muncă, managerilor de proiect, poveștile tablei groase și o sesiune dedicată Furnalului 5, unicul din România.

Stagiile de practică durează 3 săptămâni în care studenții aplică informațiile teoretice învățate în facultate, pe proiecte reale, în Combinat. Pe tot parcursul practicii, studenții sunt îndrumați de un mentor local, care îl ajută să se integreze și să înțeleagă cât mai bine procesele tehnologice din Combinat. Stagiile de practică în Combinat, se pot desfășura atât în regim part-time, cât și full-time, studenții având responsabilități limitate.

Pentru a atrage cât mai mulți tineri, în Combinat se organizează vizite în secții, atât pentru studenți și pentru profesorii acestora, cât și pentru elevii școlilor gimnaziale din județ și oraș. De-a lungul timpului, arproximativ 800 de tineri au vizitat Combinatul în cadrul vizitelor.

Școala de Vară reprezintă cel mai ambițios proiect din cadrul Programului Internship realizat în Combinat, deoarece în acest proiect, sunt implicați atât angajații din zona de suport, cât și angajații din zona de producție și mentenanță.

Școala de Vară este un proiect dedicat exclusiv studenților și durează două luni și jumătate. Proiectul urmărește identificarea viitorilor specialiști, de aceea, recrutorii sunt foarte atenți la interviuri în recunoașterea celor competenți interni, care își doresc cu adevărat să facă parte din program. În graficul de mai jos se poate observa o creștere semnificativă a numărului de participanți la Școala de Vară organizată de AMG.

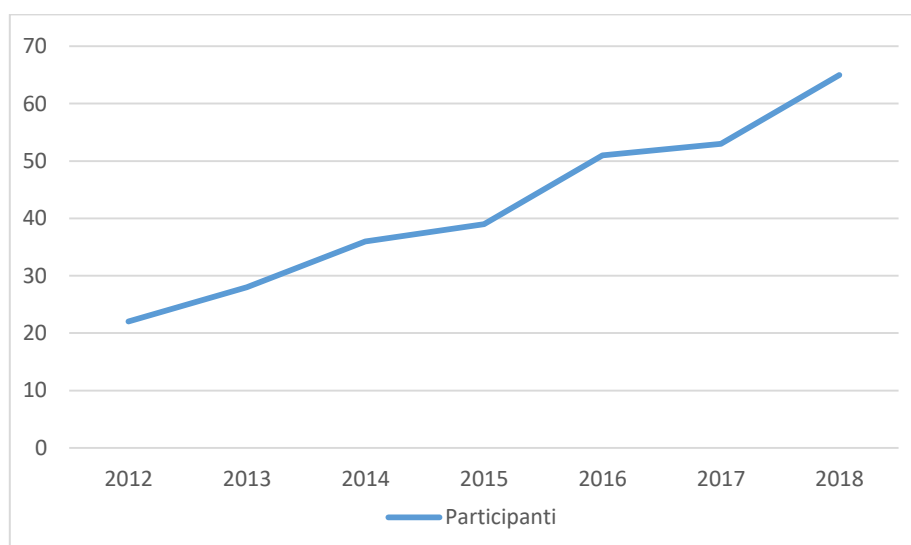


Fig. 3.1



Din 2012 până în prezent:

- 300 de tineri au absolvit Școala de Vară (cu un grad de reținere de 40%);
- 11 sesiuni tematice la care au participat aproximativ 880 de studenți;
- În cadrul vizitelor în secție, aproximativ 450 de studenți au vizitat Combinatul;
- Aproximativ 80 de studenți au făcut stagiile de practică în Combinat;
- 3 sesiuni - Ask the CEO cu participarea a cca. 250 de studenți;
- 3 sesiuni HR Brunch cu participarea a cca. 100 de studenți;

În mod constant, ArcelorMittal Galați este în căutare de tineri dornici să cunoască tainele siderurgiei, dornici să evolueze într-un mediu provocator care se află într-o dezvoltare continuă. Internship-ul, în ArcelorMittal Galați reprezintă un program amplu cu scopul de atrage tineri absolvenți de facultate și de a-i reține în cadrul companiei.

Departamentul de Resurse Umane analizează continuu politicile și strategiile astfel încât să atragă cât mai mulți tineri. Prin intermediul Programului Internship, Combinatul a reușit să atragă un suflu nou de energie venit din partea tinerilor, a reușit să-i rețină și să le răspundă așteptărilor.

Acest gigant industrial își dorește continuitate, profit și oameni competenți. Programele de dezvoltare a resurselor umane vor determina întodeauna reușita, deoarece un management competent, bine instruit care își cunoaște rolul, dar și contribuția, va aduce întodeauna, plus valoare companiei. Acest lucru îl face Combinatul, prin atragerea tinerilor și prin astfel de programe aflate sub umbrela Internship-ului.

Concluzii și sugestii

Startegiile de resurse umane permit crearea unor modalități mult mai creative de a lansa campanii de recrutare. Este important ca organizațiile să se muleze după noile tendințe de recrutare și selecție, dar și după noile tendințe de a atrage personal. Companiile trebuie doar să profite în urma noilor tehnologii și să dezvolte campanii originale de atrage oameni, într-un mod cât mai profesional și inteligent.

Oamenii se schimbă, societatea se schimbă, trăim într-o lume V.U.C.A., iar acest lucru influențează cerințele, atât la nivel de individ, cât și la nivel de business. Dacă privim retrospectiv, Combinatul Siderurgic de la Galați a suferit transformări majore, iar acest lucru a dus la modernizarea afacerii, a dus la investiții majore pentru a îmbunătăți productivitatea.

La nivel de Resurse Umane, Combinatul s-a schimbat radical, în ultimii 10 ani s-au schimbat procedurile, care acum au la baza principii de corectitudine și profesionalism, s-au implementat programe de dezvoltare profesională, programe de dezvoltare a competențelor, precum și interacțiuni cu angajații..

Se recomandă ca Departamentul Resurse Umane să fie mai flexibil, mai creativ, echipat cu informații și cunoștințe care să permită utilizarea noilor tehnologii cu privire la crearea de noi startegii și metode de atragere de personal. Totodată, actualizarea programele de training, programelor de dezvoltare atât pentru angajați, cât și potențialilor agajați vor deveni un avantaj pentru companie.



Generația nouă este în căutare de experiențe noi, iar Departamentul Resurse Umane trebuie să înțeleagă nevoia acestora, care se ghidează după alte valori, care are alte așteptări din partea angajatorilor și altă “cultură colectivă”.

Utilizarea metodelor moderne de recrutare, prin platforma LinkedIn, head-hunting sau chiar prin implicarea și participarea la diferite evenimente publice pot fi considerate avantaje strategice pentru Departamentul de Resurse Umane. Aceste acțiuni pot duce la creșterea încrederii comunității în companie, la transparență și noi colaborări.

Bibliografie

1. Andrew Mayo, Valoarea umană a organizațiilor, Editura BMI, București 2014
2. Charles Handy, A doua curbă - Să gândim diferit despre viitor, Editura Publica, București, 2016
3. Craiovan, Mihai Petru, Introducere în psihologia resurselor umane, Editura Universitară, București, 2006
4. Daniela Șarpe, Economia Întreprinderii, Editura Didactică și Pedagogică, București 2005
5. Edit Lukacs, Dezvoltarea strategică a resurselor umane, note de curs
6. Edit Lukacs, Managementul Performanței, note de curs
7. Gary Hemel, Bill Breen, Viitorul managementului, Editura Publica, București 2010
8. Ioan Cindrea, Managementul Resurselor Umane, Note de curs, 2008
9. Ion-Ovidiu Pânișoară, Managementul resurselor umane, Editura Polirom, Iași, 2005, p.156
10. Porumb, E.M., Managementul Resurselor Umane, Editura Efes, Cluj-Napoca, 2005

Articole de specialitate:

11. Revista Cariere, Resurse umane în perspectivă strategică, nr. 40, ediția august 2015
12. Revista Cariere, Resurse umane în perspectivă strategică, nr. 46, ediția iulie-august 2016
13. Revista Cariere, Resurse umane în perspectivă strategică, nr. 50, ediția aprilie 2017



Analiza factorilor determinanți ai inflației în România în perioada 2017-2019

Balmuş Ana-Maria

**Coordonator: Lect. univ. dr. Mioara Chiriță
Universitatea ”Dunărea de Jos” din Galați
Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor
Contabilitate și Informatică de Gestiune**

Rezumat: *Inflația este efectul creșterii prețurilor în toate domeniile activității economice. Până în anul 2016, în România, au existat unele reduceri ale inflației fiind interpretate ca fenomen de dezinflație, iar din anul 2017 inflația a început să crească constant. În această lucrare, pe baza datelor statistice, s-a efectuat o cercetare luând în considerare PIB-ul ca variabilă dependentă și influența ratei inflației asupra acestuia (ca variabilă independentă). Cu ajutorul funcției de regresie s-au analizat și comentat rezultatele testelor statistice efectuate, pentru rata inflației și PIB, în ultimii doi ani, subliniind factorii exogeni care au avut o contribuție majoră la evoluția inflației.*

Cuvinte cheie: inflație, Produs Intern Brut, creștere economică, indicii prețurilor de consum, regresie simplă, corelație

Abstract: *Inflation is the effect of rising prices in all areas of economic activity. Until 2016, in Romania, there have been some inflation cuts being interpreted as a disinflationary phenomenon, and since 2017 the inflation steadily increased. In this paper, based on statistical data, research was carried out taking into account GDP as a dependent variable and influencing the inflation rate on it (as an independent variable). The regression function has analyzed and commented on the results of the statistical tests for inflation and GDP over the last two years, highlighting the exogenous factors that have made a major contribution to inflation.*

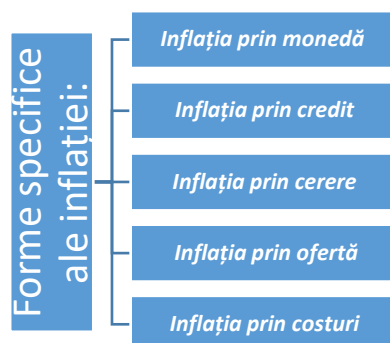
Keywords: inflation, Gross Domestic Product, economic growth, consumer price index, simple regression, correlation

1. Introducere - prezentare generală și cauzele inflației

Inflația este un dezechilibru major prezent în economia oricărei țări, reprezentat de o creștere generalizată a prețurilor și de scăderea simultană a puterii de cumpărare a monedei naționale.

Inflația este un indicator final, care arată la sfârșit de an fiscal dacă politicile guvernamentale monetare, fiscale, legislative, etc., alături de politicile Băncii Centrale, se coordonează și conduc la o stabilitate a prețurilor de consum.¹²

¹² Banca Națională a României, *Raport asupra inflației*, www.Bnr.Ro/Raportul-Asupra-Inflatiei-3342.Aspx, accesat 10 Martie 2019



Sursa: conform 1. Popescu, Dan (coord.) - *Macroeconomie*, Editura Continent, 2007, pag 86

Fig. 1. Formele specifice ale inflației

Chiar dacă prețurile nu cresc la absolut toate sortimentele și categoriile de bunuri, totuși procesul este prezent la marea majoritate a acestora: bunuri de consum și de capital, salarii, prețuri ale activelor reale, financiare și monetare, prețul banilor etc.

Anumite procese inflaționiste provin din partea cererii, altele, din partea ofertei. P. Samuelson spunea referitor la aceste procese ca “trăsătura caracteristică esențială a inflației moderne este că ele au o dinamică internă și că sunt greu de oprit după ce s-au declanșat”.¹³ Este vorba în acest caz de aceea ce specialiștii numesc inflația inertială, anticipată sau fundamentală, adică acea rata a inflației pe care agenții economici o anticipează și o iau în calcul atunci când încheie contracte și acorduri oficiale.

România, mai mult decât alte țări în tranziție s-a confruntat cu un puternic fenomen inflaționist care s-a prelungit, conducând la menținerea inflației la un nivel de două cifre timp de 15 ani.

Dintre cele mai importante cauzele inflației înregistrate în anul 2017 menționăm:

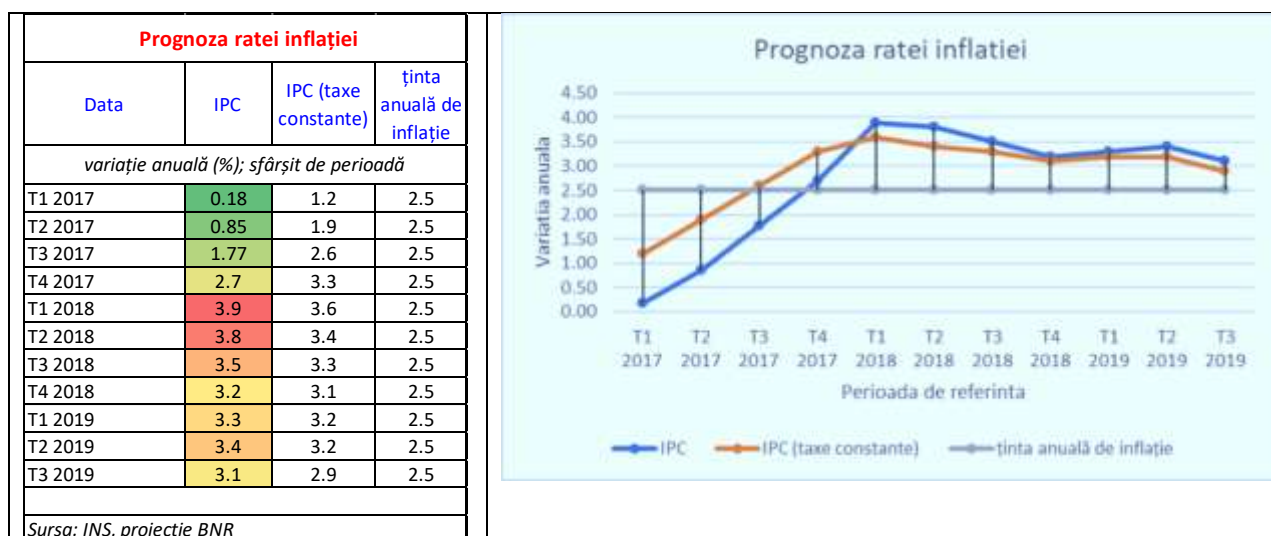
- Presiunea în creștere din partea mediului intern generate de majorarea costurilor de producție ale firmelor, a căror transmisie în prețurile finale ale bunurilor de consum este favorizată de deschiderea excedentului de cerere agregată din economie;
- Evoluția de pe piață a energiei electrice;
- Creșterea prețului petrolului de pe piețele internaționale;
- Majorarea accizei pentru combustibili.

Analiza indicelui prețurilor de consum

Indicele prețurilor de consum (IPC) masoară schimbarea de preț a unui coș de produse care se presupune a fi achiziționat de către consumatorul mediu urban, relevant din perspectiva cheltuielilor efectuate de o gospodărie tipică.¹⁴

¹³ Bezbakh, Pierre - *Inflație, Dezinflație, Deflație*, Editura Humanitas, București, 1992, pag. 26

¹⁴ *Institutul Național de Statistică a României, *Inflația*, <http://www.insse.ro/cms/ro/content/indicator-ro-infla%C8%9Bia>, accesat 10 Martie 2019



Sursa: INS, proiecție BNR, 2019

Fig. 2. Proгноza ratei inflației în România (2017-2019)

În figura 2 au fost puse în evidență variațiile anuale a IPC, în perioada 2017-2019, observându-se în același timp faptul că, rata anuală a inflației este în creștere de la 0,18 la sută în trimestru 1 al anului 2017 până la 3,9 la sută în trimestru 1 al anului 2018 apoi aceasta scade ajungând la 3,1 la sută la orizontul proiecției trimestrului 3 al anului 2019.

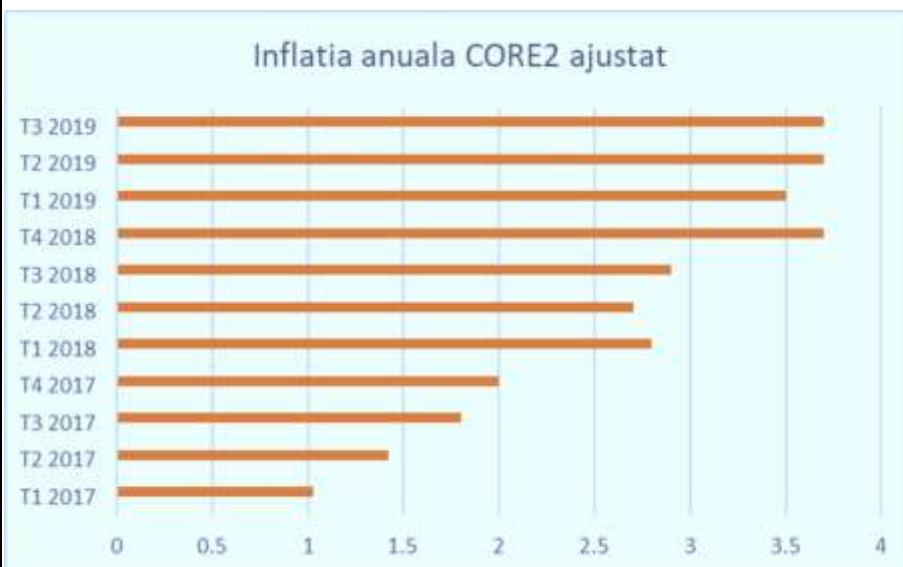
Inflația anuală CORE2 ajustat

CORE2 ajustat sau CORE3 este o măsură a inflației de bază, care elimină din calculul IPC total o serie de prețuri asupra cărora influența politicii monetare (prin gestionarea cererii agregate) este puțin semnificativă sau nulă: cele administrate, volatile (legume, fructe, ouă, combustibili), ale produselor din tutun și ale băuturilor alcoolice.¹⁵

Tendința descendentă a ratei anuale a inflației din trimestrul IV 2018 a fost rezultatul evoluțiilor tuturor componentelor coșului, inclusiv al celei a indicelui CORE2 ajustat, a cărei dinamică a atins 3,7% în decembrie 2018. S-a constatat că grupa alimentelor procesate a continuat să dețină aportul decisiv, cotațiile principalelor materii prime consemnând în intervalul octombrie-decembrie 2018 dinamici semnificativ mai reduse comparative cu cele din perioada corespunzătoare a anului 2017.

¹⁵ Isărescu, Mugur - *Towards a New Strategy of Monetary Policy: Inflation Targeting*, Institute for Economic Forecasting, vol. 1(5), pages 35-51

Inflația anuală CORE2 ajustat	
Data	CORE2 ajustat
variație anuală (%); sfârșit de perioadă	
T1 2017	1.03
T2 2017	1.42
T3 2017	1.8
T4 2017	2.0
T1 2018	2.8
T2 2018	2.7
T3 2018	2.9
T4 2018	3.7
T1 2019	3.5
T2 2019	3.7
T3 2019	3.7
Sursa: INS, proiecție BNR	



Sursa: INS, proiecție BNR, 2019

Fig. 3. Inflația anuală CORE2 ajustat(2017-2019)

În figura 3 se observă că rata anuală a inflației CORE2 ajustat a crescut de la 2% în trimestrul 4 al anului 2017 la 3,7% în trimestrul 4 al anului 2018, prognozându-se să rămână 3,7% și în trimestrul 3 al anului 2019.

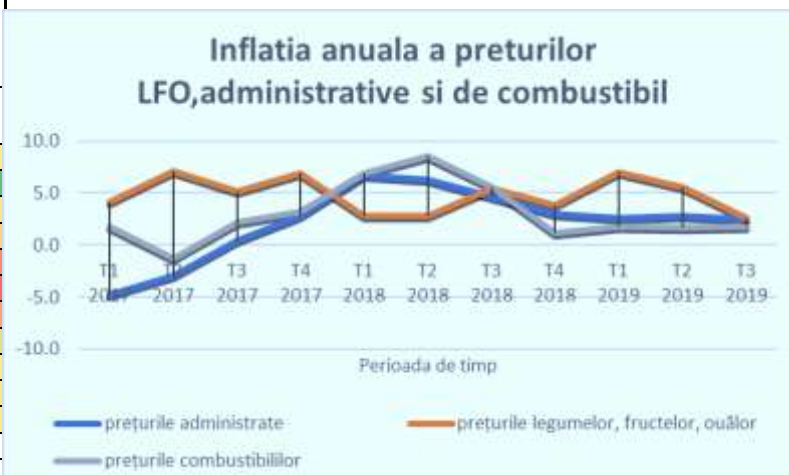
Analizând figura 4 se observă faptul că prețurile LFO au variat în perioada de referință 2017-2019 având media de 4,8%. Prețurile administrative și ale combustibililor au crescut vizibil în 2017 ajungând să înregistreze nivelul maxim în prima parte a anului 2018 iar în a doua perioadă a anului 2018 au scăzut ajungând în 2019 în jurul valorii de 2%.

Evoluția prețurilor LFO a reflectat impactul revenirii în devans a dinamicii anuale a prețurilor LFO la valori pozitive, pe fondul condițiilor climatice nefavorabile ce au prevalat la nivel european în 2018.

Pe de altă parte, deviația PIB, evidențiată în figura 5, semnalează că economia funcționează într-un ritm inefficient, fie pentru că își folosește excesiv resursele (deviație pozitivă), fie pentru că le subutilizează (deviație negativă).

Inflația anuală a prețurilor LFO, administrative și de combustibil			
Data	prețurile legumelor, fructelor, ouălor	prețurile administrative	prețurile combustibililor
variație anuală (%); sfârșit de perioadă			
T1 2017	4.1	-4.8	1.81
T2 2017	7.1	-2.9	-1.28
T3 2017	5.1	0.4	2.2
T4 2017	6.9	2.8	3.2
T1 2018	2.8	6.7	6.9
T2 2018	2.8	6.3	8.5
T3 2018	5.5	4.6	5.6
T4 2018	3.8	3.0	1.2
T1 2019	7.0	2.6	1.8
T2 2019	5.6	2.8	1.7
T3 2019	2.6	2.5	1.8

Sursa: INS, proiectie BNR



Sursa: INS, proiectie BNR, 2019

Fig. 4. Inflația anuală a prețurilor LFO

Deviația PIB măsoară diferența procentuală dintre PIB real efectiv și PIB potențial, care poate fi atins la capacitate maximă.¹⁶ Deviația PIB este un indicator agregat sintetic al presiunilor inflaționiste viitoare din economie.

Deviația PIB	
Data	Deviația PIB
% față de PIB potențial	
T1 2017	2.0
T2 2017	2.8
T3 2017	3.1
T4 2017	3.3
T1 2018	3.6
T2 2018	3.6
T3 2018	3.6
T4 2018	3.8
T1 2019	3.8
T2 2019	3.5
T3 2019	3.4

Sursa: calcule BNR pe
baza datelor INS



Sursa: INS, proiectie BNR, 2019

Fig. 5. Deviația PIB

Deviația PIB pentru perioada 2017-2019 este pozitivă ceea ce evidențiază utilizarea excesivă a resurselor și presiuni inflaționiste. Cea mai mare deviație PIB a fost înregistrată în trimestrul 4 al anului 2018 și trimestrul 1 al anului 2019, aceasta

¹⁶ Anghel, Mădălina-Gabriela; Lilea, Florin Paul Costel; Mirea Maria - *Analiza interdependenței dintre PIB și Inflație*, Romanian Statistical Review - Supplement nr. 3 / 2017

fiind de 3,8%. O deviație PIB pozitivă (PIB real curent este mai mare decât cel potențial, cu alte cuvinte, exces de cerere) indică presiuni inflaționiste, în timp ce o deviație PIB negativă (deficit de cerere) indică, ceteris paribus, presiuni dezinflaționiste. Pe termen lung, presiunile acumulate se materializează în mișcări efective ale prețurilor, iar deviația PIB tinde către zero, aducând PIB la nivelul potențial.

Compararea PIB cu rata inflației

Produsul Intern Brut pentru fiecare perioadă se calculează în prețuri curente dar pentru comparabilitatea în timp, se impune considerarea efectului inflației, adică a stabilității pieței. Pentru aceste nevoi se efectuează defl atarea PIB, adică eliminarea efectului inflației. Așadar, între PIB și rata inflației există o corelație statistică inversă.¹⁷ Cu cât rata inflației este mai mare cu atât valoarea în termeni reali a PIB se reduce.

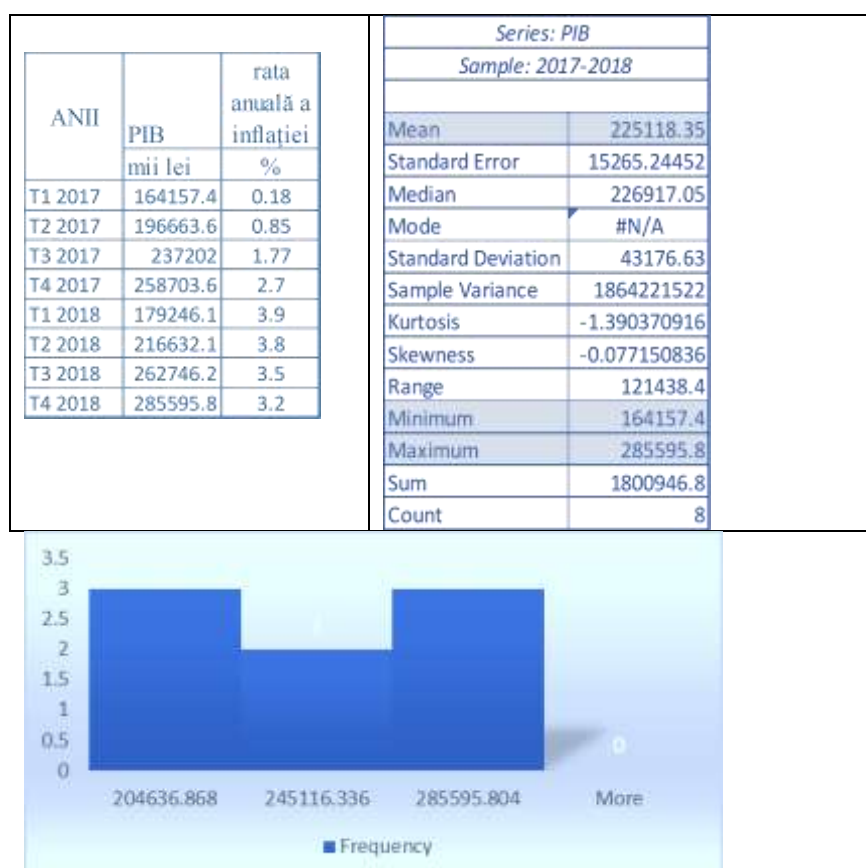


Fig. 6. Rezultatele PIB (variabilă dependentă) în România pentru perioada 2017-2018

¹⁷ Marinescu, Andreea Ioana - *Model Econometric de analiză a corelației dintre rata inflației și nivelul Produsului Intern Brut*, Revista Română de Statistică - Supliment nr. 12 / 2017

În analiza pe care am efectuat-o în această cercetare am luat în considerare PIB-ul ca variabilă dependentă și influența ratei inflației asupra acestuia (ca variabilă independentă), pe o serie de date cuprinsă între anii 2017-2018, conform datelor publicate de Institutul Național de Statistică. În analiza acestor indicatori s-a folosit funcția de regresie care stă la baza efectuării a numeroase analize macroeconomice.

1.1. Rezultatele testelor statistice efectuate pentru rata inflației și PIB în perioada 2017-2018

Analizând datele statistice care vizează evoluția produsului intern brut, observăm faptul că valoarea medie înregistrată de PIB în România în perioada 2017-2018 a fost de 225.118,35 mil. lei, cu o variație ce pornește de la 164.157,4 mil. lei în trimestru 1 al anului 2017 și ajunge la 285.595,8 mil. lei în trimestrul 4 al anului 2018.

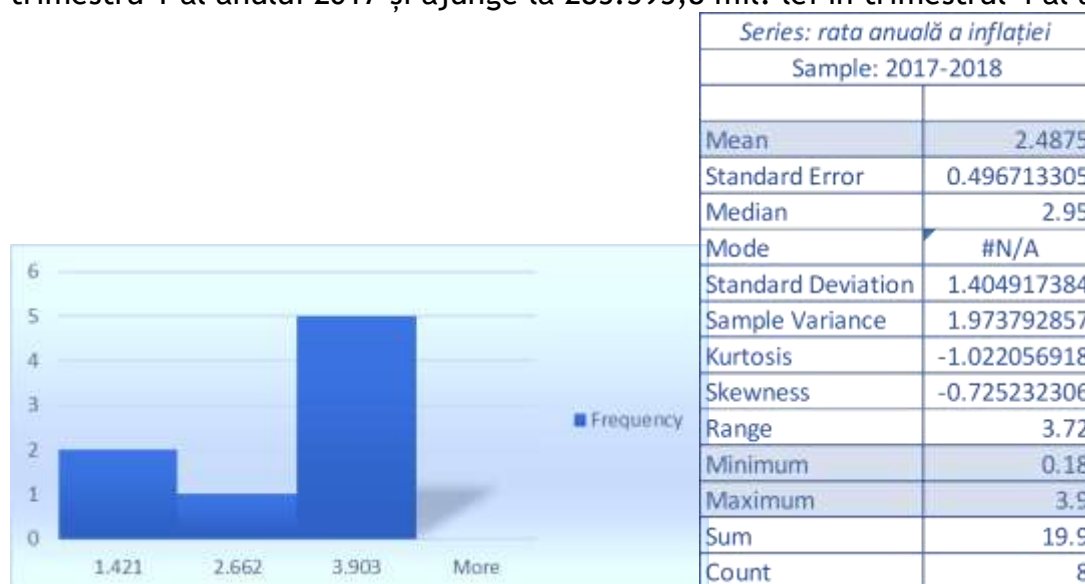


Fig. 7. Rezultatele analizei inflației în România pentru perioada 2017-2018

În ceea ce privește analiza statistică a evoluției ratei inflației, putem observa faptul că, în perioada 2017-2018, valoarea medie înregistrată de rata inflației a fost de 2,49%, cu o variație ce a atins nivelul minim în trimestrul 1 al anului 2017 cu o valoare de 0,18%, iar nivelul maxim în trimestrul 1 al anului 2018 cu o valoare de 3,9%.

Intervalul de incertitudine asociat proiecției inflației

Având în vedere incertitudinea în raport cu proiecția creșterii ratei anuale a inflației pe orizontul lung de timp, precum și a incertitudinii privind creșterea economiei globale rata anuală a inflației, România se află la mijlocul intervalului de incertitudine, dar coincide cu limita superioară a intervalului de variație iar în perioada T4 2017 și T1 2018 aceasta depășește limita maximă de variație de 3,5 la sută. Intervalul de incertitudine este construit pe baza erorilor istorice de prognoză ale ratei inflației, calculate pe perioada 2017 - 2019. Datorita faptului ca apariția

unor elemente neprevăzute, atât ca origine, cât și ca magnitudine ori direcție de manifestare este în măsură să altereze de multe ori acuratețea unor astfel de proiecții.

Aceasta soluție de construire a unui interval de incertitudine, în vederea prognozei inflației, prezintă o anumită flexibilitate, în sensul că intervalul de incertitudine determinat pe baza calculelor referitoare la erorile de prognoză poate fi ajustat pentru a reflecta evaluările decidenților de politică monetară cu privire la magnitudinea incertitudinii viitoare relativ la cea din perioadele anterioare. Astfel de metode și modele sunt utilizate, în general, de bancile centrale¹⁸ în vederea realizării și dezvoltării unei politici monetare eficiente în țintirea directă a inflației.



Sursa: INS, proiecție BNR, 2019

Fig. 8. Intervalul de incertitudine asociat proiecției inflației

Din graficul anterior se observă faptul că rata anuală a inflației pe perioada 2017-2019 are o medie de 2,7 la sută fiind cu 0,2 la sută mai mare decât ținta anuală de inflație de 2,5 la sută.

Politici antiinflaționiste

În cazul inflației prin costuri una dintre măsurile posibile este controlul prețurilor. Această măsură poate fi implementată însă doar pe termen scurt. Pe termen lung va conduce însă la un dezechilibru dintre cerere și ofertă (cerere mai mare decât oferta), și în continuare la dezechilibre structurale majore, cum ar fi creșterea șomajului și o presiune crescândă asupra cursului de schimb sau prețurilor. În concluzie, aceasta este o măsură puțin recomandată, mai ales în cadrul unei economii de piață. Pe termen scurt poate aduce anumite avantaje, însă pe termen lung sunt mai multe dezavantaje.

¹⁸ *Banca Națională a României, *Țintirea directă a inflației*, <https://www.bnr.ro/Tintirea-directa-a-inflatiei-711.aspx>, accesat 10 Martie 2019



Sursa:conform 1. Popescu, Dan (coord.) - *Macroeconomie*, Editura Continent, 2007, pag 86

Fig. 9. Scopurile politicilor antinflaționiste

În cazul inflației prin salarii, contra-măsura recomandată este controlul salariilor. Aceasta se poate efectua prin intermediul curbelor de sacrificiu sau memorandumurilor cu sindicatele prin care să se accepte fie reducerea salariilor fie reducerea timpului de lucru concomitent cu reducerea corespunzătoare a salariului. Și această măsură este utilă doar pe termen scurt, deoarece atât sindicatele cât și salariații nu pot suporta perioade îndelungate în care să se reducă puterea de cumpărare. Referitor la această măsură apare posibilitatea convulsiilor sociale, din România, cu privire la o eventuală relaxare a politicilor salariale.

Reducerea cererii agregate este o altă măsură antinflaționistă ce poate fi aplicată mai ales în cazul unei inflații provocate de șocuri ale cererii. Acesată reducere a cererii agregate poate fi determinată direct fie prin reducerea cheltuielilor publice, fie prin creșterea nivelului taxelor și impozitelor, sau indirect prin creșterea ratei dobânzii, iar de aici reducerea cererii pentru investiții și implicit scăderea presiunii inflaționiste. În acest caz principala problemă care apare este aceea a scăderii veniturilor, a investițiilor, de aici creșterea ratei șomajului și la influențarea negativă a creșterii economice viitoare. În acest context, reducerea cererii agregate este o măsură recomandată doar pe termen scurt, și însoțită de alte măsuri prin care să se încurajeze creșterea economică.

Politica monetară poate influența la rândul ei evoluția inflației.¹⁹ O politică monetară restrictivă va conduce la creșterea ratelor dobânzilor și de aici la scăderea cererii. Scăderea cererii va determina scăderea presiunii inflaționiste și de aici reducerea creșterii prețurilor.

Concluzii

În România rata anuală a inflației din martie 2017- martie 2018 a fost la nivelul de 4,95%, ca urmare a unor factori care au contribuit într-o oarecare măsură la majorarea indicelui prețurilor de consum. Se constă că la începutul anului 2017

¹⁹ Damian, Mădălina; Dorofte, Maria Florentina, conf.univ.dr. Daniela Trască - Evoluția inflației în România, Facultatea Banci si Burse de Valori, AFER, 2018

inflația era foarte aproape de zero, iar cu un an mai înainte era negativă. Începând cu a doua jumătate a trimestrului 1 al anului 2017 asistăm la o creștere rapidă a ratei inflației, iar în primul trimestru al anului 2018 să avem o rată anuală a inflației care se situează la aproape 4%. În anul 2019 se preconizează o rată anuală a inflației medie de 3,3%.

Urmare a analizelor efectuate și a surselor bibliografice abordate în realizarea acestei lucrări, concluzionăm faptul că, o parte dintre economiști sunt de părere că o mare contribuție la evoluția inflației este adusă de factorii exogeni. Prețurile la energie electrică și gaze naturale, precum și majorarea accizelor la combustibili au avut cea mai mare pondere în creșterea ratei medii anuale a inflației. Analistii economici nu întrevăd nici un factor care ar putea tempera această evoluție crescătoare a inflației din ultimul an, cu excepția unor măsuri de contrabalansare a inflației, printr-o creștere a dobânzii de politică monetară.

Bibliografie

1. Anghel, Mădălina-Gabriela; Marinescu, Radu - Titu; Mirea, Maria - *Analiza Evoluției Inflației în România*, Romanian Statistical Review - Supplement Nr. 6 / 2018
2. Anghel, Mădălina-Gabriela; Lilea, Florin Paul Costel; Mirea Maria - *Analiza interdependenței dintre PIB și Inflație*, Romanian Statistical Review - Supplement nr. 3 / 2017
3. Bezbakh, Pierre - *Inflație, Dezinflație, Deflație*, Editura Humanitas, București, 1992
4. Damian, Mădălina; Dorofte, Maria Florentina, conf.univ.dr. Daniela Trască - *Evoluția inflației în România*, Facultatea Banci și Burse de Valori, AFER, 2018
5. Isărescu, Mugur - *Towards a New Strategy of Monetary Policy: Inflation Targeting*, Institute for Economic Forecasting, vol. 1(5), pages 35-51
6. Marinescu, Andreea Ioana - *Model Econometric de analiză a corelației dintre rata inflației și nivelul Produsului Intern Brut*, Revista Română de Statistică - Supliment nr. 12 / 2017
7. Popescu, Dan (coord.) - *Macroeconomie*, Editura Continent, 2007
8. *Banca Națională a României, *Raport asupra inflației*, www.Bnr.Ro/Raportul-Asupra-Inflatiei-3342.aspx, accesat 10 Martie 2019
9. *Banca Națională a României, *Piețe financiare*, <https://www.bnr.ro/StatisticsReportHTML.aspx?icid=800&table=822&column=>, accesat 11 Martie 2019
10. *Banca Națională a României, *Tintirea directă a inflației*, <https://www.bnr.ro/Tintirea-directa-a-inflatiei-711.aspx>, accesat 11 Martie 2019
11. *Institutul Național de Statistică a României, *Inflația*, <http://www.insse.ro/cms/ro/content/indicator-ro-infla%C8%9Bia>, accesat 10 Martie 2019

Cicluri și crize economice - analize și previziuni

Dragomir Alina-Maria
Balmuş Ana-Maria

Coordonator: Lect. univ. dr. Mioara Chiriță
Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați
Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor
Contabilitate și Informatică de Gestiune

Rezumat: Este important să analizăm evoluția crizelor la nivel național și internațional pentru a preveni scăderea activității economice. În general crizele sunt cauzate de neîncrederea în diferite domenii, iar acest lucru crează de obicei cele mai mari dezechilibre și mai ales prăbușirea celor mai importante instituții.

Cuvinte cheie: criză economică, cicluri economice, activitate economică, claps, ciclicitate

Abstract: It is important to analyze the evolution of crises at national and international level to prevent the decline in economic activity. In general, crises are caused by distrust in various areas, and this usually creates the greatest imbalances and especially the collapse of the most important institutions.

Keywords: economic crisis, economic cycles, economic activity, collapse, cyclicity

1. Introducere

Criza economică este definită de National Bureau of Economic Research (NBER) ca fiind „o scădere semnificativă a activității economice pentru câteva luni reflectată în scăderea PIB, scăderea veniturilor individuale, reducerea nivelului ocupării, diminuarea producției industriale și a consumului”²⁰. Crizele economice pot lua forma unei stagflații, unei recesiuni sau unei depresii economice, și uneori pot duce la colaps economic. Unii specialiști²¹ clasifică aceste crize în:

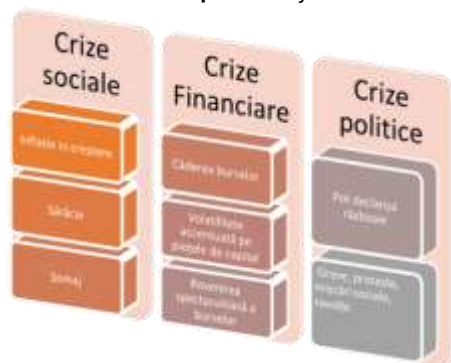


Fig 1. Clasificarea crizelor



Fig 2. Alte tipuri de crize

²⁰ National Bureau of Economic Research

²¹ Dolga Gheorghe, Criza. Finanțe. Teorii; Editura Centrului de Informare și Documentare Economică, 2009

Este dificil de apreciat când o criză financiară devine una economică sau dacă o criză economică generează o criză financiară sau invers. În principiu, vorbim întotdeauna de o criză economică generată fie de cauze financiare, fie politice sau sociale. Criza financiară este o formă de manifestare a crizei economice care reflectă neîncredere în sistemul financiar, scăderea semnificativă a volumului tranzacțiilor la bursă.

Ciclul economic reprezintă perioada de la începutul unei contracții a activității economice de ansamblu până la începutul celei următoare. În cadrul mișcării ciclice se derulează următoarele faze:²²

- expansiunea (boom economic), caracterizată prin creșterea producției, venitului național, gradului de ocupare a forței de muncă, a salariilor și a profitului, afaceri prospere și credit ieftin, creșterea cursului titlurilor de valoare. În faza de expansiune are loc o creștere a eficienței economice, generată de introducerea în circuitul economic a unor inovații tehnologice semnificative.
- depresiunea, stare a conjuncturii economice caracterizată prin dezechilibre economice (oferta > cerere), scăderea productivității, reducerea ratei profitului, fluctuația și scăderea cursurilor titlurilor de valoare, scumpirea creditului, restrângerea creditelor și investițiilor.

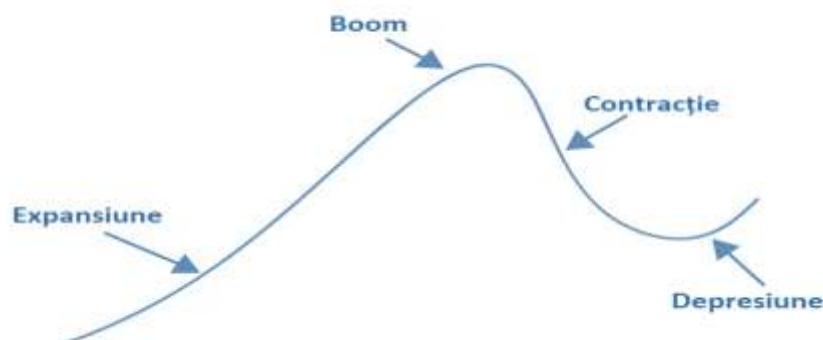


Fig 3. Fazele ciclului

Ciclicitatea este forma de evoluție firească, normală a activității economice. Viața economică are o evoluție ciclică, ondulatorie, în general ascendentă. Pe baza datelor statistice acumulate pentru diferite economii, au fost identificate mai multe tipuri de cicluri economice care se suprapun și se întrepătrund.

²² Haralambie George - Criza globală și teoria ciclicității, Economie teoretică și aplicată, Volumul XVIII (2011), No. 11(564), pp. 67-77

Diversitatea ciclurilor economice

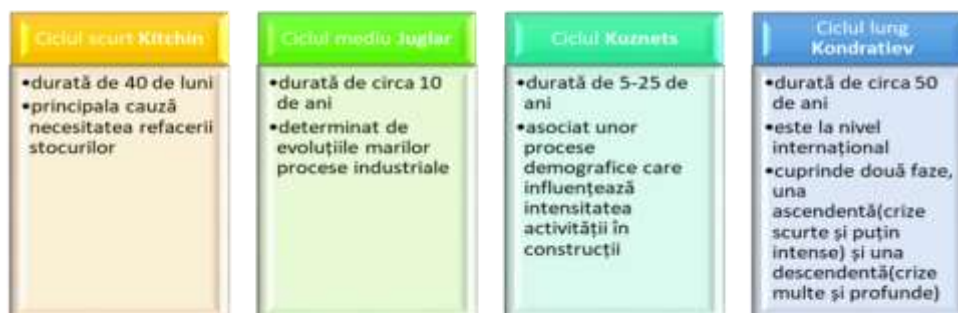


Fig 4. Diversitatea ciclurilor economice

În confruntarea cu fluctuațiile ciclice inevitabile, agenții economici specializați și guvernele concep și adoptă măsuri pentru atenuarea acestora; scopul declarat este asigurarea unei mai mari stabilități proceselor economice și reducerea efectelor negative ale evoluțiilor ciclice. Ele se constituie în politicile anticiclice (conjuncturale), astfel pot exista:

- Politica cheltuielilor publice - se bazează pe majorarea cheltuielilor bugetului administrației centrale în faza de recesiune - chiar cu prețul unui deficit bugetar - cu scopul de a menține sau impulsiona cererea agregată (pentru a stimula producția în vederea trecerii la faza de recesiune).
- Politica monetară și de credit - are ca principale instrumente rata dobânzii, creditul și masa monetară ; în faza de boom prelungit se apelează, de regulă, la o politică monetară restrictivă prin sporirea ratei dobânzii, promulgarea unor restricții suplimentare la acordarea de credite, controlul asupra masei monetare este mai riguros, majorarea rezervelor obligatorii, supravegherea mai strictă a activității financiar-bancare; în faza de recesiune se poate acționa în sens invers pentru stimularea consumului și investițiilor, a cererii globale în general și pe această bază creșterea producției și a gradului de ocupare a forței de muncă.
- Politica fiscal - constă în a utiliza sistemul de impozite și taxe în scopuri anticiclice. Astfel, în condiții de recesiune, se poate proceda la reducerea fiscalității (gradul de impozitare directă a veniturilor și de taxare a consumului), lăsând o cotă procentuală mai mare din venituri asupra agenților economici particulari, ceea ce are menirea să încurajeze cererea pentru bunuri de consum și investiționale.

După cum este evidențiat și în figura 5 politicile economice influențează amplitudinea fluctuațiilor activității economice.

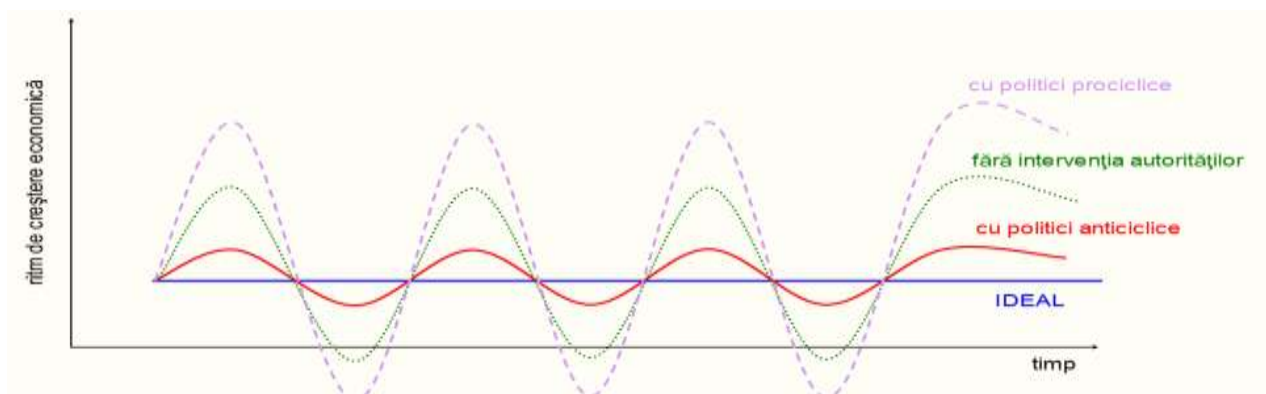


Fig 5. Fluctuațiile activității economice

2. Cele mai importante crize din economia mondială

În figura nr. 6 sunt prezentate cele mai importante crize economice în ordine cronologică evidențiindu-se Marea Depresiune din 1929 și Criza economică din 2008 ce s-au produs la distanță de 79 de ani și au avut manifestări similare.

Cele mai importante 10 crize din economia mondială

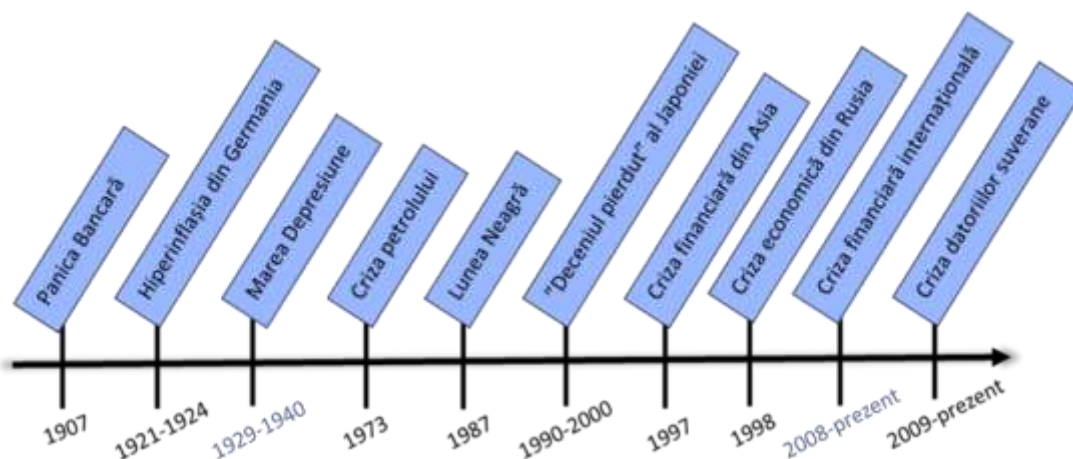


Fig 6. Cele mai importante zece crize din economia mondială

Marea depresiune a izbucnit în SUA în luna octombrie a anului 1929, mai precis în marțea de 29 octombrie 1929 denumită și Marțea Neagră și este caracterizată printr-o scădere dramatică a activității economice mondiale. Primele semne ale crizei s-au manifestat încă din anul 1928. Cauza principală o reprezintă investițiile majore de la bursă ce au adus la scăderea acestora cu 40% în doar două zile.

Crahul bancar de la bursa de pe Wall Street a avut loc din cauza speculațiilor din anii 1929 și a nereglementării sistemului bancar și bursier. Sute de mii de americani investeau pe bursă în acțiuni dintre care multe nu valorau sumele pentru cât se tranzacționau. Mulți dintre jucătorii de pe bursă investeau bani împrumutați.

Brokerii în mod regulat își împrumutau clienții mici investitori cu mai mult de două treimi din valoarea acțiunilor pe care le cumpărau clienții, astfel că peste 8,5 miliarde de dolari erau contabilizați ca împrumuturi, valoare care depășea cantitatea de bani care circula în SUA pe vremea aceea. Pentru faptul că valoarea nominală a acțiunilor creștea neîncetat, acest lucru a încurajat lumea să investească, sperând că valoarea acțiunilor cumpărate va crește, aducând astfel câștiguri. Astfel au apărut „bulele speculative”. După un vârf înregistrat la 3 septembrie 1929 de 381.17, la 24 octombrie 1929 indicele Dow Jones a scăzut (s-au spart bulele speculative). Bursa era caracterizată prin faptul că, datorită panicii, toată lumea dorea să-și vândă acțiunile și foarte puțini erau dispuși să cumpere acțiuni, astfel că valoarea acțiunilor a scăzut dramatic.

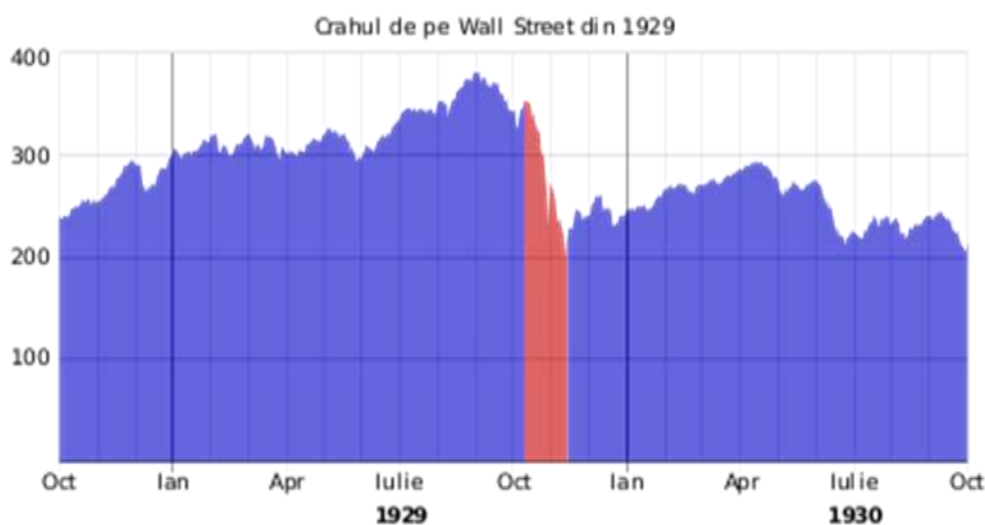


Fig 7. Craful de pe Wall Street din 1929

Criza economică a avut efecte devastatoare, atât în țările puternic industrializate, cât și în cele mai puțin dezvoltate, ale căror economii depindeau în cea mai mare măsură de exporturile de materii prime. Nivelul comerțului mondial a scăzut rapid, la fel cum au scăzut de altfel și veniturile personale, veniturile bugetare și profitul din afaceri. Orașele din întreaga lume au suferit puternic de pe urma crizei, în special cele care depindeau de industria grea. Activitatea în construcții a fost practic oprită. Zonele rurale au suferit de pe urma scăderii prețurilor mărfurilor agricole cu 40 - 60%. Mineritul și exploatarea lemnului au avut probabil cea mai dramatică scădere, deoarece cererea scăzuse puternic iar alternativele de reangajare a muncitorilor mineri sau forestieri în alte sectoare erau cele mai reduse.

2.1 România aflată sub influența Marei Depresiuni

În România situația sa reflectat mai târziu, veștile ajungând la trei zile după Marțea Neagră. Situația din România era asemănătoare celei din SUA, țara fiind în proces de modernizare, oamenii, în special țăranii, făcând credite pentru modernizarea agriculturii. De asemenea, industriașii erau angajați în diferite proiecte de dezvoltare a afacerilor lor. Însă, în acea perioadă încep să se resimtă și efectele recesiunii din SUA.

La începutul anilor 1930, prețul chintalului de grâu scăzuse sub nivelul cheltuielilor făcute pentru a-l recolta. Marii proprietari, care făcuseră eforturi financiare considerabile pentru automatizarea procesului agricol, s-au găsit în situația de insolvabilitate.

Mărfurile agricole, neprotejate de nici o măsură vamală, au fost lăsate la discreția concurenței internaționale, ceea ce a contribuit la scăderea prețurilor respective cu 60-70% față de perioada 1928-1929.

Sistemul financiar românesc a început să fie afectat puternic începând cu 1930, când firmele cu capital străin s-au retras de pe piața românească, încercând să-și limiteze pierderile și să mai salveze o brumă de profit. Conform estimărilor neoficiale, între octombrie 1929 și iulie 1931 s-au retras din România peste 17 miliarde de lei.

Principalele măsuri guvernamentale anticriză s-au tradus în concedieri colective și reducerea salariilor funcționarilor. În 1933, indicele salariului nominal a scăzut, în comparație cu anul izbucnirii crizei, la 63,1%. De asemenea, autoritățile au decis forțarea exporturilor de cereale, în timp ce s-a încercat aplicarea unei legi a conversiei datoriilor agricole. Bugetul de stat a rămas deficitar timp de trei ani consecutiv, apelându-se la sporirea fiscalității, în paralel cu refinanțarea deficitului prin angajarea mai multor credite de restabilizare.

2.2 Criza economică din 2008. Izbucnire si efecte

Criza economică a izbucnit în SUA pe 15 septembrie 2008, principala cauză fiind falimentul băncii de investiții Lehman Brothers ce deținea active în valoare de 639 de miliarde de dolari.

Criza economică curentă a desființat soluțiile temporare care au dominat economia mondială începând cu mijlocul anilor 1980. Profiturile nu erau create prin producție, ci prin circulație și schimb. Dereglementarea financiară a creat premisele pentru acumularea unor poziții riscante care au împins economia globală într-o deflație a datoriilor care poate fi contracarată numai prin inflația guvernamentală a datoriilor.

În mijlocul lui septembrie, Criza financiară a izbucnit oficial în SUA în data de 15 septembrie 2008, odată cu falimentul băncii de investiții Lehman Brothers. Deși până la acel moment autoritățile federale americane mai salvaseră banca de investiții Bear Stearns și naționalizaseră giganții Fannie Mae și Freddie Mac, care garantau marea majoritate a ipotecilor din SUA, în data de 15 septembrie sistemul financiar de peste Ocean a „înghețat”, iar panica s-a răspândit rapid pe burse.

Mai întâi, Lehman Brothers și-a cerut protecția în fața creditorilor, devenind cel mai mare faliment din istorie, banca de investiții având active în valoare de 639 de miliarde de dolari. Tot în acea zi fatidică, o altă bancă faimoasă, Merrill Lynch, s-a vândut de urgență către Bank of America, iar în ziua imediat următoare, 16 septembrie, colosul AIG - cel mai mare asigurător mondial - era la rândul său îngenunchat. Deși au lăsat Lehman să se scufunde, autoritățile SUA și-au dat seama de gravitatea problemei și au naționalizat AIG. Ulterior, Citigroup, la acel moment cea mai mare bancă de pe planetă, a început să aibă probleme și a fost naționalizată

parțial. Din acel moment, SUA au injectat sume colosale în sistemul lor bancar, inclusiv JPMorgan, Goldman Sachs sau Morgan Stanley primind bani publici.

Criza a trecut ulterior Oceanul, iar autoritățile din statele Europei au salvat rând pe rând, de la faliment, giganți ca ING (Olanda), Fortis (Belgia), Royal Bank of Scotland și Lloyds (Marea Britanie), Commerzbank (Germania) sau UBS (Elveția).

Principalul eveniment al celei de a doua jumătăți a anului 2008 a fost înrăutățirea dramatică a primei dimensiuni menționate; criza financiară bazată pe acumularea datoriilor. Principala cauză a acesteia a fost creșterea recunoașterii faptului că datoriile „rele” din sistem au o proporție mai mare decât s-a crezut anterior.

Aceasta a condus la confuzie în rândul clasei decizionale din SUA privind modul în care să răspundă la creșterea numărului de împrumuturi fantomă. Naționalizarea forțată a companiilor ipotecare Fannie Mae și Freddie Mac (în mare parte ca rezultat al presiunii din partea investitorilor chinezi și japonezi) s-a trecut brusc la acordarea permisiunii pentru o bancă de investiții, Lehman Brothers, să falimenteze.

Drept consecință a falimentului Lehman Brothers lumea a asistat la o creștere bruscă a costurilor de împrumutare și la creșterea riscului de aversiune pentru creditarea sectorului privat atât în țările dezvoltate, cât și în cele în curs de dezvoltare.

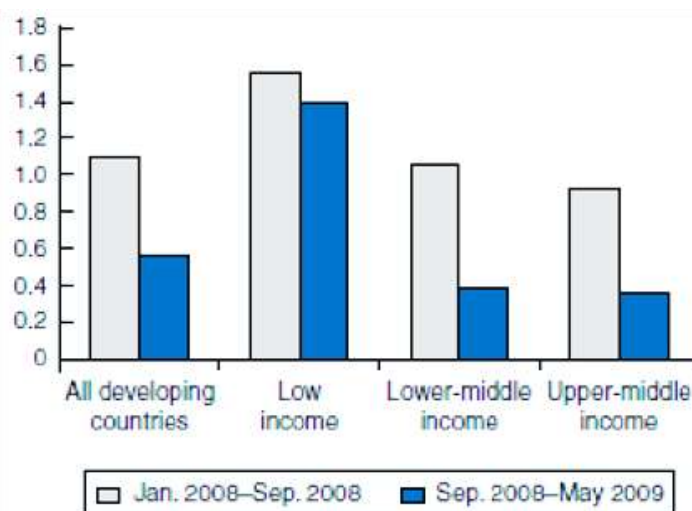


Fig 8. Evoluția creditării bancare a sectorului privat după colapsul Lehman Brothers în țările în curs de dezvoltare (schimbare medie lunară a procentului în termeni reali)

Așa cum se observă din figura 8, începând cu septembrie 2008 ritmul expansiunii creditelor în 69 de țări în curs de dezvoltare pentru care s-au prelucrat datele a scăzut la aproape jumătate (Banca Mondială, 2010), de la o creștere de circa 1,1 procente în perioada ianuarie-septembrie 2008 la numai 0,6 procente în intervalul septembrie 2008 - mai 2009. Declinul a fost foarte pronunțat în țările cu venituri medii, probabil datorită sistemelor financiare mai integrate care au fost afectate direct de schimbarea condițiilor financiare globale.

2.3 România aflată sub influența crizei din 2008

În septembrie 2008, criza din SUA atinsese deja proporții globale, dar în România abia se arătau primele semne de recesiune.

La scurt timp după ce valul crizei a trecut Oceanul Atlantic, s-au arătat și în România primele semne ale crizei. Mai multe uzine și fabrici își încetau temporar producția sau treceau la concedieri, din cauza scăderii comenzilor la export.



Sursa: [11]

Fig 9. Manifestări ale primelor semne ale crizei în România

Sectorul industrial a fost unul dintre cele mai greu încercate de criza economică. Dacia a oprit în toamna lui 2008 producția pentru o perioadă, dar în anii următori a dezvoltat o strategie bazată pe exporturi, profitând de programele de tip Rabla din Vestul Europei, devenind în prezent cel mai mare exportator și cea mai mare companie din România. În metalurgie, ArcelorMittal și-au redus capacitatea de producție la combinatele pe care le deține în România. Din 2011, compania a înregistrat mari probleme cu certificatele verzi prin care statul susține sectorul energiei regenerabile, aceeași problemă înregistrând-o și producătorul de aluminiu Alro. Tot din domeniul metalurgic, grupul rus Mechel s-a retras din România în anul 2012, iar combinatele de la Târgoviște, Brăila, Buzău, Câmpia Turzii și Oțelul Roșu au intrat, rând pe rând, în insolvență.

Din cauza crizei, investitorii au abandonat rând pe rând marile proiecte energetice susținute de stat, precum reactoarele 3 și 4 de la Cernavodă, Tarnița sau termocentralele de la Borzești, Doicești, Brăila și Galați.

A urmat, însă, anul 2010, când țara noastră a trebuit să ia unele dintre cele mai dure măsuri de austeritate: tăierea salariilor bugetarilor cu 25%, scăderea beneficiilor sociale cu 15% și majorarea TVA de la 19% la 24%.

2.4 Polonia vs SUA sub influența crizei din 2008

Pentru acest studio de caz am ales să analizăm Polonia și SUA deoarece acestea au înregistrat cele mai mari diferențe. SUA a fost statul cel mai afectat datorită sistemului bancar bine dezvoltat, iar Polonia nu a resimțit criza la aceeași intensitate deoarece aceasta nu era destul de dezvoltată la nivel financiar, sistemul bancar neavând o mare influență pe plan mondial.

Din analizele statistice reiese ca PIB-ul în Polonia a variat constant însă neavând fluctuații bruste, în schimb pentru SUA acesta a avut o scădere drastică în 2007 ajungând ca în anul 2009 să atingă nivelul minim de -2,5%, acest lucru fiind evidențiat în figurile 10 și 11:

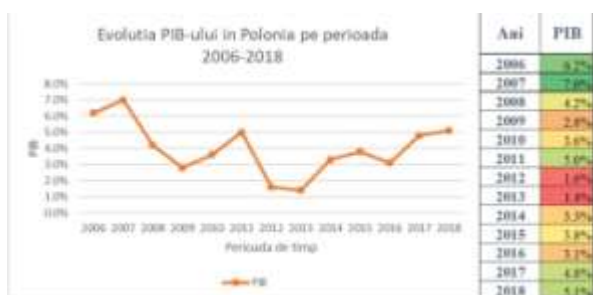


Fig 10. Evoluția PIB în Polonia

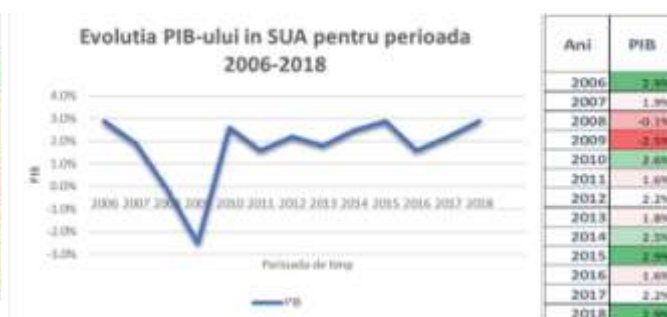


Fig 11. Evoluția PIB în SUA

În ceea ce privește evoluția datoriei publice am luat ca reper nivelul impus de Uniunea European de 60% chiar dacă SUA este un independent.

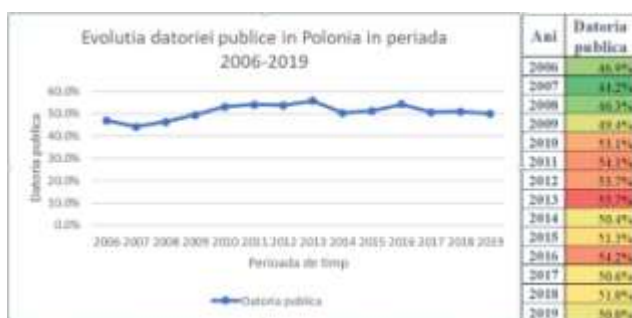


Fig 12. Evoluția datoriei publice în Polonia

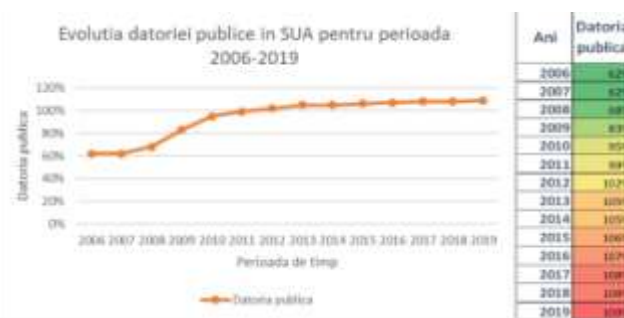


Fig 13. Evoluția datoriei publice în SUA

Astfel, figurile 12 și 13 pun în evidență faptul că nivelul datoriilor publice a Poloniei s-au situate 60%, în schimb cel al Statelor Unite ale Americii au crescut în perioada 2017-2010 ajungând să depășească 100%.

3. Concluzii si scenarii în caz de o nouă criză economică

Primele semne ale unei noi crize economice au apărut deja în lume, iar banca americană JP Morgan prezice că următoarea criză financiară va lovi planeta în 2020.²³



Fig 14. Posibila criză din 2020

O serie de consultanți financiari oferă o serie de sfaturi pentru români în caz de criză:



Fig 15. Opțiuni în caz de criză

În ceea ce privește modul de manifestare a unei crize, nu există o regulă generală cu privire la manifestarea crizei, dar în 2008-2009, în România aceasta a avut o succesiune de procese care s-au manifesta în primul rând scăderea leul față de

²³ JP Morgan, 10 years after crisis, Research, Accesat Aprilie 2019



euro și dolar; locuințele și terenurile s-au ieftinit cu 40-50%; s-au scumpit bunurile importate; au crescut dobânzile, iar ratele la creditele în euro și franci elvețieni au explodat; statul a redus salariile bugetarilor cu 25%; ajutoarele sociale au scăzut cu 15%; TVA a crescut de la 19% la 24%, scumpind toate produsele și serviciile; tarifele la gazele naturale, energia electrică și cea termică au crescut. Toate acestea au condus la scăderea nivelului de trai a populației și nemulțumirea maselor.

Bibliografie

1. Anghelache Cristian, *România 2009 - starea economică în criza profundă*, Editura Economică București, 2010
2. Blanovschi Andrei - *Creșterea și ciclicitatea economică*, Academia de Administrare Publică, Republica Moldova
3. Bunesu Petru, *Creditul bancar în condițiile crizei economico-financiare globale. Situația din România*, 2009
4. Dolga Gheorghe, *Criza. Finanțe. Teorii*; Editura Centrului de Informare și Documentare Economică, 2009
5. Haralambie George - *Criza globală și teoria ciclicității*, Economie teoretică și aplicată, Volumul XVIII (2011), No. 11(564), pp. 67-77
6. Lambrache Silviu, *Efectele crizei economice asupra sectorului de construcții*, Institutul Național de Cercetare Dezvoltare în Construcții, Urbanism și Dezvoltare Teritoriilor Durabilă, București
7. Lumpereadean Ioan, *Istoria economiei*, Cluj- Napoca, Editura Presa Universitară Clujeană, 2003
8. Isărescu Mugur - *Cicluri economice*, Universitatea politehnica București, 2013
9. Popescu Dan (coord.) - *Macroeconomie*, Editura Continent, 2007
10. Bolos Bradut, *Următoarea criză economică*, Adevarul, Februarie 2019, https://adevarul.ro/economie/stiri-economice/Sapte-ani-criza-mondiala-traversat-o-romania-1_55fef3b2f5eaafab2cd02da2/index.html
11. Străuț Dan, Ionascu Daniel, *Șapte ani de la criza mondială. Cum a traversat-o România*, Adevarul, Septembrie, 2015, <https://www.hotnews.ro/stiri-opinii-22963867-urmatoarea-criza-economica.htm>



Analiza riscului de țară în România în raport cu UE Country risk analysis in Romania in relation to the EU

**Dănăilă Florentina-Georgiana
Deju Monica**

**Coordonator: Lect. univ. dr. Mioara Chiriță
Universitatea Dunărea de Jos din Galați
Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor
Finanțe și Bănci**

Rezumat. *Lucrarea intitulată “Analiza riscului de țară în România în raport cu UE” se concentrează pe evidențierea dificultăților pe care le poate întâmpina statul analizat în onorarea obligațiilor rezultate ca urmare a contractării de credite externe, precum și de obligații de altă natură. Cunoașterea temeinică a situației economice și politice a țării reprezintă un avantaj inestimabil pentru rezultate cât mai reale ale procesului evaluării și a gestionării riscului de țară. Rezultatul evaluării riscului de țară este principalul indicator care hotărăște dacă acea țară reprezintă mediul prielnic pentru dezvoltarea unor activități economice. Informațiile descoperite în urma examinării situației din statele respective pot crea o imagine de ansamblu asupra a ceea ce merge și ceea ce nu merge în mecanismul economic țării gazdă. Totodată, cunoscând nivelul de risc al unei țări și pierderile potențiale la care se expun, firmele transnaționale vor decide dacă este oportun să pătrundă pe acea piață sau nu. Lucrarea vizează analiza agențiilor de evaluare financiară S&P și Coface și un studiu Marsh, atât pentru 2017, cât și 2018.*

Cuvinte cheie: *risc, indicatorii economiei, influențe pozitive, evaluare, situația politică a țării.*

Abstract. *The paper entitled "Country Risk Analysis in Romania in relation to the EU" focuses on highlighting the difficulties faced by the state in meeting the obligations arising from foreign borrowing, as well as obligations of another nature. Thorough knowledge of the country's economic and political situation is an invaluable asset for the most realistic results of the country's risk assessment and management process. The outcome of the country risk assessment is the main indicator of whether that country is a good environment for the development of economic activities. The information revealed by the examination of the situation in the respective states can give an overview of what goes well and what goes wrong in the economic mechanism of the host country. At the same time, knowing the level of risk of a country and the potential losses it exposes, transnational firms will decide whether it is appropriate to enter that market or not. The paper targets the analysis of S & P and Coface Financial Assessment Agencies and a Marsh study for both 2017 and 2018.*

Keywords: *risk, indicators of the economy, positive influences, evaluation, political situation of the country*

Importanța temei din punct de vedere economic

Riscul de țară este un concept relativ nou în gândirea economică, intrat în atenția cercetătorilor abia din anii '70. Termenul nu se bucură nici în prezent de o abordare metodologică unitară, existând încă în jurul său numeroase confuzii conceptuale. Estimarea riscului de țară are ca scop semnalarea dificultăților care pot să apară în onorarea de către o anumită țară a obligațiilor care decurg din angajamentele sale externe.

Până în anii '70 pierderile datorate factorului risc de țară au fost neglijabile, dar criza datoriilor din anii '80 a provocat mari pierderi creditorilor externi. Atunci a devenit evident că ignorarea riscului de țară este o sursă de incertitudine și risc care poate conduce la eliminarea de pe piață a firmelor. Singura cale de a reduce incertitudinea este cunoașterea profundă a condițiilor economice, politice și sociale externe, adică exact ceea ce se urmărește în evaluarea riscului de țară.

Importanța și utilitatea evaluării riscului de țară sunt puse în evidență și de marele interes de care se bucură acest concept pe plan internațional, dar în România termenul este puțin cunoscut. Evaluarea riscului de țară este un proces realizat pentru pronunțarea greutăților pe care le poate întâmpina statul analizat în finalitatea obligațiilor ce au rezultat ca urmare a contractării creditelor externe, precum și obligațiunilor de altă natură. Cunoașterea în profunzime a situației economice și politice a țării reprezintă un privilegiu inevaluabil pentru efecte cât mai reale ale acțiunii de evaluare și de gestionare a riscului de țară.

Rezultatul acțiunii de evaluare a riscului de țară este principalul indicator care decide dacă acea țară reprezintă mediul oportun pentru inițierea unor activități economice. Datele furnizate în urma studierii situației din statele respective pot crea o imagine de ansamblu asupra a ceea ce merge și ceea ce nu merge în mecanismul economic țării gazdă. De asemenea, cunoscând nivelul de risc al unei țări și eventualele pierderi la care se expun, firmele transnaționale vor hotărî dacă este prielnic să pătrundă pe acea piață sau nu. Orice analiză de risc de țară permite identificarea tuturor riscurilor majore cu care o să se confrunte investitorul. Riscul de țară este un concept multidimensional care nu poate fi exprimat sub forma unei cifre, totodată reprezintă o noțiune agregată care oferă o imagine sintetică asupra gradului de risc la care este expusă o afacere.

1.1 Clasificarea riscului de țară

Evaluările realizate de Coface la nivel de țară (160 de țări) sunt clasate pe o scară de 8 niveluri, în ordinea ascendentă a riscului: A1 (risc foarte scăzut), A2 (risc scăzut), A3 (risc acceptabil), A4 (risc semnificativ), C (risc ridicat), D (risc foarte ridicat) și E (risc extrem).

Estimările sectoriale realizate de Coface (12 sectoare în 6 regiuni geografice, 24 țări reprezentând aproape 85% din PIB-ul mondial) sunt clasificate pe patru niveluri: risc scăzut, risc mediu, risc ridicat și risc foarte ridicat.

Ierarhizarea acestora se face pe baza mediei notelor acordate de câteva zeci de instituții financiar-bancare de prestigiu și de specialiști recunoscuți. Fiecărei

țări îi va corespunde o medie ce poate varia între 0 și 100 de puncte. În funcție de media obținută țările vor fi repartizate în cinci clase și anume:

1. *Clasa A (81-100 puncte)* corespunde unui nivel minim al potențialului de risc de țară;

- A1 prezintă risc foarte scăzut și este cea mai apreciată, corespunde unui mediu economic și politic sigur cu posibilități reduse de apariție a unor incidente de plată.
- A2 corespunde unui nivel scăzut.
- A3 indică un nivel mai mult decât acceptabil.
- A4 prezintă risc acceptabil

2. *Clasa B (66-80 puncte)* corespunde unui nivel acceptabil de risc de țară, existând posibilitatea apariției unor pierderi minore;

3. *Clasa C (45-65 puncte)* indică un nivel critic al potențialului de risc de țară. Sunt posibile pierderi semnificative, fiind de preferat obținerea unor garanții guvernamentale;

4. *Clasa D (35-44 puncte)* cuprinde țări caracterizate printr-un înalt nivel al riscului de țară, pierderile putând fi totale. Prudența este cuvântul de ordine pentru investitorul străin care în mod normal ar trebui să evite implantările în țările din această categorie;

5. *Clasa E (0.34 puncte)* indică un nivel maxim de risc de țară recomandându-se evitarea derulării oricărei afaceri cu astfel de țări.

Analiza României în raport cu UE privind riscul de țară

Pentru a oferi companiilor o imagine cât mai completă asupra riscurilor la nivel mondial, Coface publică, în prezent, evaluările trimestriale a 12 sectoare din 24 de țări ce reprezintă aproape 85% din PIB-ul mondial, precum și 160 de evaluări ale riscului de țară.

„Creșterea economiei României peste potențial, din ultimii ani, nu este sustenabilă. Estimările privind PIB-ul real al României va crește cu 4% și 3,5% în 2018, respectiv în 2019, ritm în scădere de la 6,9% în 2017. În timp ce dinamica investițiilor este de așteptat să se amelioreze, într-o oarecare măsură, consumul privat va continua să rămână principalul factor de creștere, iar contribuția exportului net este de așteptat să rămână negativă”.²⁴

1.2.1 PIB per capita

Luxemburg conduce detașat clasamentul cu un PIB per capita de circa 107.000 de euro. Următoarea clasată, Danemarca, are un PIB per capita de 61.000 de euro. Penultimul loc în Europa îl ocupă România în ceea ce privește valoarea PIB-ului per capita în anul 2015, ajungând astfel în anul 2017 cu 10.900. Singura țară cu un PIB per capita mai mic decât România este Bulgaria.

Conform Fondului Monetar Internațional Perspectiva economică mondială, Luxemburg este cea mai bogată economie în sectorul nominal și respectiv PIB per capita, începând cu 30 martie 2019. La fel ca în anii precedenți, Luxemburg are cel mai mare PIB pe cap de locuitor dintre cele 37 de țări incluse în acest studiu,

²⁴ Moody's Analytics, Analysis of Sovereign and Country Risk, 2018

deținând în mod detașat poziția de lider, cu un PIB de două ori și jumătate mai mare ca media UE-27 și de 6 ori mai mare decât cel al Bulgariei, care este cel mai sărac stat membru al UE în raport cu acest indicator.

O caracteristică specială a economiei Luxemburgului care explică, într-o anumită măsură, PIB-ul pe cap de locuitor foarte ridicat al acestei țări, este faptul că un număr mari de rezidenți străini sunt angajați în Luxemburg și, prin urmare, contribuie la PIB-ul acestuia, în vreme ce, în același timp, ei nu sunt incluși în populația rezidentă. România și Bulgaria au PIB-uri pe cap de locuitor care se situează cu puțin sub 50% din media UE-27. Economia României a crescut cu 3,5% anul trecut, fiind depășită la acest indicator doar de Letonia, care a avut o creștere de 4,1%. Astfel s-a clasat pe locul 2 în UE după rata de creștere economică.

1.2.2 Investițiile Străine Directe (ISD)

Locul 20 din 28 este ocupat de România în ceea ce privește Investițiile Străine Directe (ISD) ca procent din Produsul Intern Brut (PIB). Cu ISD-uri reprezentând aproape 44% din PIB în 2013, România depășește țări precum Franța (41%), Germania (28%) și Italia (19%), dar este depășită cu mult de Bulgaria (93%), de exemplu. Primul loc în clasament e ocupat de Luxemburg, cu ISD de 51 de ori mai mari decât PIB-ul, în timp ce locul doi e ocupat de Belgia (192%).

Olanda, Austria și Germania sunt cele mai importante economii care investesc în România, deținând o pondere de peste 50% din stocul total de ISD. Investitorii străini aleg România datorită facilităților pentru investiții, precum: scutire de impozit pentru profitul reinvestit în echipamentele tehnologice sau programele informatice, subvenții pentru investiții industriale.

Studiile de țară efectuate de agențiile de rating sunt utilizate la întocmirea clasamentelor de risc, poziționarea fiecărui stat efectuându-se în funcție de potențialul de risc la care sunt supuse afacerile internaționale. Agenția Standard&Poor's ierarhizează țările din punct de vedere al ratingului pentru împrumuturile acordate altor țări și pentru obligațiunile emise de diferite state. Sunt luate în considerare indicatori ce exprimă posibilitatea achitării obligațiunilor financiare externe ale țărilor puse în discuție. S&P a fost prima agenție de evaluare financiară care a retrogradat ratingul suveran al României în toamna anului 2008 - când a început criza financiară mondială - la categoria „junk”, astfel România devenea singura țară membră a Uniunii Europene cu rating sub pragul recomandat pentru investiții. Iar ratingul a fost menținut în ultimii cinci ani în această categorie în ciuda îmbunătățirii indicatorilor fundamentali ai economiei, a scăderii deficitelor și a trei acorduri succesive cu FMI. Autoritățile nu au reușit până în acest an să convingă S&P că România este pe calea cea bună și merită calificative mai bune care să se reflecte în prime de risc de țară mai scăzute, adică în costuri de finanțare de pe piață mai mici.

Agenția de evaluare financiară S&P remarcă acum consolidarea fiscală, creșterea semnificativă a exporturilor și stabilitatea sectorului financiar, dar avertizează cu privire la scăderea investițiilor străine din cauza incertitudinilor birocratice și juridice și gradul redus de absorbție a fondurilor europene. S&P a arătat că cererea internă rămâne redusă, fiind limitată de reducerile de cheltuieli din

sectorul public, evoluția modestă a salariilor și activitatea slabă în sfera investițiilor, rezultată și din dezintermedierea financiară a sectorului bancar.

Tabel nr. 1 Evoluția indicatorilor macroeconomici ai României în perioada 2015-2018

	2015	2016	2017	2018
PIB nominal(mld dolari)	183	192	204	216
PIB pe locuitor (dolari)	8.599	9.036	9.630	10.202
Creșterea PIB (%)	2,2	2,2	2,5	2,8
Ponderea deficitului bugetar în PIB (%)	-2,5	-2,2	-1,9	-1,8
Ponderea datoriei guvernamentale în PIB (%)	38,4	38,5	38,9	39
Rata inflației (%)	2,4	2,9	2,7	2,7
Ponderea deficitului de cont curent în PIB (%)	-4,4	-1,4	-1,5	-2,1
				SURSA:S&P

Agenția de rating a concluzionat că în perioada 2015-2018 România a prezentat o creștere în ceea ce privește PIB de la 3,2 la 2,8.

Pe de altă parte, nivelul deficitului bugetar general consolidat de România a scăzut semnificativ în perioada 2015-2018 de la -2,5 la -1,8. Printre cauzele care au stat la baza acestui fapt se regăsesc creșterea veniturilor bugetare, reducerea cheltuielilor, creșterea producției economice.

Influențele pozitive la realizarea și creșterea PIB din punct de vedere al utilizărilor au avut-o consumul final colectiv al administrației publice, variația stocurilor și exportul net. Cea mai mare influență la majorarea inflației a avut-o creșterea prețurilor la energie electrică și gaze naturale și cea de-a doua majorare a accizelor la combustibili.

1. Evaluarea riscului politic și de țară în 2017 - 2018

Compania de evaluare financiară Coface a realizat un nou studiu al riscurilor de țară la nivel mondial și pentru UE, din care reiese că, față de analiza pe trimestrul I, România a trecut de la nivelul „semnificativ” la categoria „acceptabil”.

România se alătură, astfel, unui grup de țări din care mai fac parte Spania, Portugalia, Slovenia, Ungaria și Letonia. Europa Centrală se află în urma Europei de Vest, cu evaluări actualizate pentru patru țări: Italia (A3), Slovenia (A3), Letonia (A4)

și România (A4), profitând de o creștere solidă și de dependența redusă față de exportul Rusiei. Franța a fost actualizată la A2 („risc scăzut”), ca răspuns la mai multe semnale încurajatoare: cel mai înalt nivel al investițiilor de către întreprinderi în ultimii patru ani, un impuls în sectorul construcțiilor (ceea ce reprezintă 5% din PIB), precum și o scădere constantă a numărului insolvențelor estimată la -3.2%. În Franța, evaluarea sectorului construcțiilor a fost revizuită pentru a doua oară în nouă luni și acum este „risc scăzut”. Italia a fost actualizată la A3 („risc mai mult decât acceptabil”), datorită investițiilor preconizate și nivelurilor în scădere ale insolvențelor și șomajului.

Economia mondială - capcana de creștere de tip „japonez” De la scenariul de creștere la nivel mondial anunțat de Coface în martie anul trecut, perspectivele s-au deteriorat ușor, iar creșterea economică pare să rămână sub 3% în 2016, pentru al șaselea an consecutiv. Companiile au fost sancționate de acest stil japonez: o lipsă a piețelor de desfacere și o inflație slabă, ceea ce a dus la o instabilitate a prețurilor. Creșterea clară a riscului corporativ în întreaga lume a fost confirmată de cele mai recente evaluări ale riscului de țară Coface. Evaluarea medie pentru toate cele 160 de țări a atins un nivel de vârf, neobservat încă în primii ani ai secolului și corespunde lui B, nivel de “risc semnificativ”.

În timpul conferinței anuale privind riscurile la nivel de țară și de sector, Coface a împărtășit companiilor viziunea sa cu privire la tendințele economice globale majore pentru 2018. Compania de evaluare financiară Coface a realizat un nou studiu al riscurilor de țară pentru UE, din care reiese că România este încadrată în categoria țărilor cu indice de “risc mediu”.

Început cu amenințarea protecționismului și presărat cu numeroase alegeri și crize politice, 2017 a înregistrat câteva surprize economice plăcute. Doar 13 țări au încheiat anul în recesiune, comparativ cu 25 în 2016. Comerțul global a făcut un salt spectaculos (crescând cu 4,4% în 2017, conform previziunilor Coface, după +1,5% în 2016), în timp ce riscurile asociate protecționismului nu s-au materializat: numărul net de măsuri protecționiste la nivel mondial a ajuns la 283 în 2017 (față de 374 în 2016).

Printre câștigătorii accelerării comerțului global s-au numărat mai multe economii deschise ale căror evaluări la nivel de țară s-a îmbunătățit Olanda (A1). Grecia a beneficiat de revenirea încrederii consumatorilor și a companiilor, trecând din categoria C (risc ridicat) în B (risc destul de ridicat).

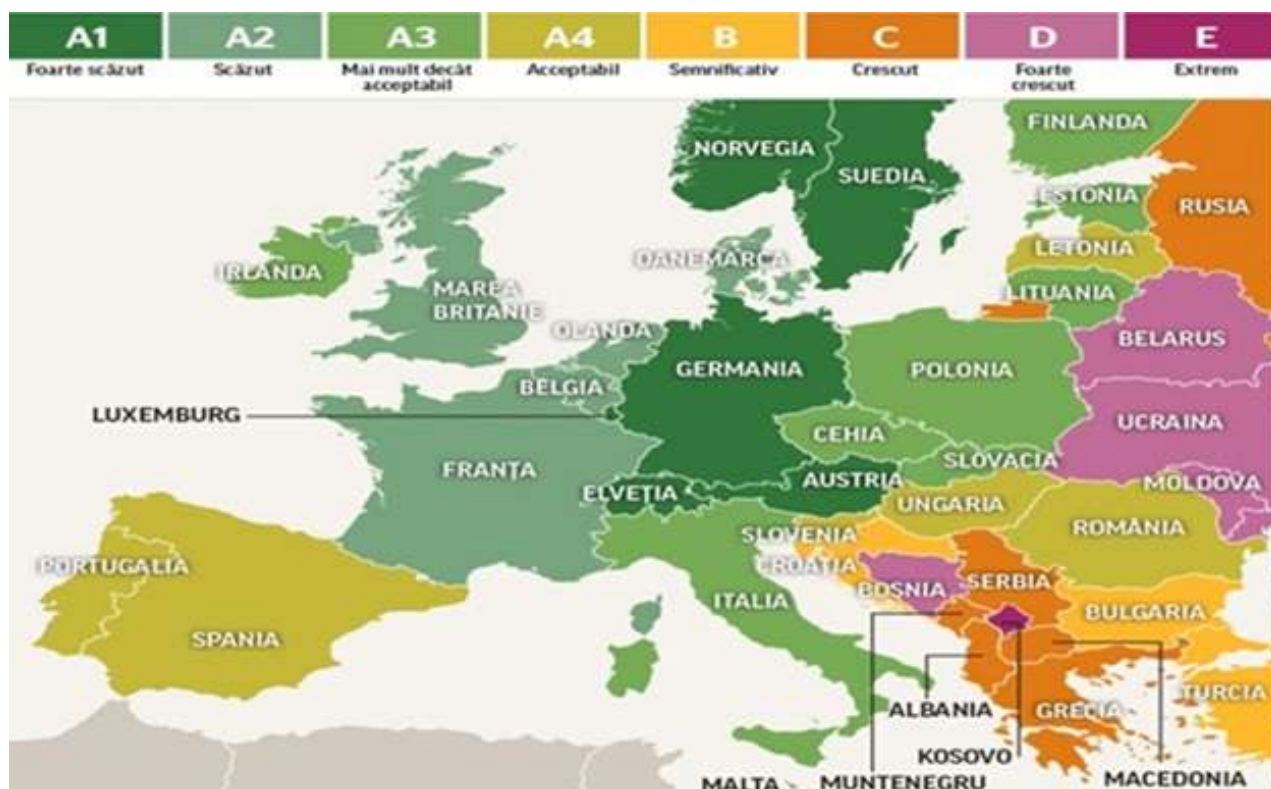


Figura nr. 2 Harta riscului de neplata a datoriilor in afaceri

În 2018, creșterea globală ar putea atinge un vârf (Coface prognozează +3,2%). În țările emergente, se așteaptă ca redresarea să fie mai solidă (cu o creștere de 4,6%, potrivit Coface) și, mai presus de toate, mai sincronizată. În țările avansate, tendința descendentă a insolvențelor continuă, dar începe să-și piardă forța (scăderea previzionată este de doar 1,8% în 2018, după o scădere de 6% în 2017), deoarece multe țări au revenit deja la nivelurile lor de dinaintea crizei economice. Anul 2018 începe cu revizuiți ale evaluărilor pentru 18 sectoare, dintre care 15 sunt pozitive. Sectorul metalurgic are cele mai bune vești ca urmare a revenirii prețurilor la metale. Riscul nu mai este considerat „foarte ridicat”, ci „ridicat” în Italia și Turcia și „mediu” în Olanda.

Al doilea trimestru al anului 2018 a marcat un nou început pentru Europa și Rusia și pentru diferite sectoare, ca de exemplu automobile, agroalimentar din mai multe țări. Cu această ocazie, Coface actualizează evaluările Spaniei (unde creșterea economică și comerțul exterior sunt deosebit de dinamice) la A2 și ale Portugaliei (care s-a retras din procedura Comisiei Europene privind deficitul excesiv), la A3.

Mai multe sectoare urmăresc această tendință pozitivă. Industria agroalimentară, atât la nivel regional în Europa de Vest, cât și în Franța, este acum evaluată la „risc mediu”. Acesta este rezultatul creșterii prețurilor materiilor prime și al încetării condițiilor climatice dezastruoase pentru culturile agricole. Industria metalurgică din Germania este acum clasificată cu „risc mediu”, datorită stabilizării prețurilor și a dinamicii pozitive a piețelor sale principale. Sectorul automobilelor din Italia este acum evaluat cu „risc scăzut”. Europa Centrală continuă să beneficieze de evaluări îmbunătățite. În acest trimestru, produsele farmaceutice sunt clasificate la „risc scăzut”, datorită creșterii cererii interne și externe. Industria energetică și-a îmbunătățit clasificarea la „risc mediu”, atât la nivel regional, cât și în Polonia, fiind încurajată de profitabilitatea companiilor de rafinare a petrolului și de creșterea anticipată a cererii. Industria metalurgică este evaluată la „risc mediu”, la nivel regional și în Polonia, datorită noilor investiții în infrastructură și a recuperării la nivelul sectorului auto.

România stă bine la riscul politic, fiind poziționată în categoria țărilor cu index de risc mediu, alături de alte țări din Europa precum Croația, Bulgaria, Spania sau Italia, potrivit unui studiu Marsh, unul dintre cei mai mari jucători în brokerajul de asigurări și în dezvoltarea soluțiilor inovative de management al riscului.

Potrivit Hărții Marsh a Riscului Politic, în 2018 indexul de risc politic pentru România este 63,3. În ceea ce privește celelalte categorii evaluate, riscul de țară este 65,7 iar indexul pentru risc operațional este 62,8. Riscul economic are un index de 68,3. Cu cât indexul acordat unei țări este mai mare (limita superioară este 100) cu atât riscul este mai mic.



Sursa [6]

Figura nr. 3 Harta evaluărilor de risc de țară

Riscul politic global rămâne printre preocupările companiilor în anul 2018. Dintre țările din jurul României, Serbia (58,8), Republica Moldova (47,9) și Ucraina (41,5) au cele mai scăzute valori ale indexului ceea ce înseamnă că, în aceste țări, riscul politic este mai mare.

Harta Marsh a Riscului Politic în 2018 se bazează pe informații furnizate de BMI Research, companie specializată în analiza independentă a riscurilor politice, macroeconomice, financiare și industriale.

Concluzii

Coface remarcă o îmbunătățire a riscurilor de țară în Europa de Vest: Germania, Austria, Marea Britanie și Spania, îmbunătățire bazată pe creșterea investițiilor. România beneficiază de ratinguri de tip „investment grade” (țară recomandabilă pentru investiții) privind capacitatea de plată a datoriei, de la toate cele trei mari agenții de clasificare: ratingul Standard & Poor’s, Moody’s, Fitch, toate trei cu „cu perspectivă stabilă”. România a cunoscut de-a lungul anilor îmbunătățiri considerabile în ceea ce privește riscul de țară.

Standard & Poor’s a fost prima agenție de evaluare financiară care a retrogradat ratingul suveran al României în toamna anului 2008 - când a început criza

financiară mondială - la categoria „junk.” Cu cât indexul acordat unei țări este mai mare (limita superioară este 100) cu atât riscul este mai mic.

Agenția de evaluare financiară S&P remarcă acum consolidarea fiscală, creșterea semnificativă a exporturilor și stabilitatea sectorului financiar, dar avertizează cu privire la scăderea investițiilor străine din cauza incertitudinilor birocratice și juridice și gradul redus de absorbție a fondurilor europene. S&P a arătat că cererea internă rămâne redusă, fiind limitată de reducerile de cheltuieli din sectorul public, evoluția modestă a salariilor și activitatea slabă în sfera investițiilor, rezultată și din dezintermedierea financiară a sectorului bancar.

Conform raportului MARSH, România este încadrată în categoria țărilor cu indice de risc mediu, la fel ca în anul 2018. România stă bine la riscul politic, fiind poziționată în categoria țărilor cu index de risc mediu, alături de alte țări din Europa precum Croația, Bulgaria, Spania sau Italia, potrivit unui studiu Marsh, unul dintre cei mai mari jucători în brokerajul de asigurări și în dezvoltarea soluțiilor inovative de management al riscului.

Pe măsura extinderii afacerilor internaționale, riscul de țară capătă un loc tot mai important în teoria și practica economică. Dacă la mijlocul anilor '70 el constituia doar o preocupare a instituțiilor bancare, în prezent a devenit o componentă a procesului decizional al tuturor firmelor care își desfășoară activitatea în străinătate. Consecința creșterii importanței atribuite riscului de țară pe plan internațional este apariția agențiilor de rating și firmelor specializate în evaluarea riscului de țară. Toate metodele de devaluare se bazează pe un set comun de indicatori economici, politici, sociali care permit cunoașterea în profunzime a țărilor analizate.

Bibliografie

1. Anghel F., *Economie Mondială*, Editura Universitară, București, 2010
2. Băcescu Cărbunaru A., Băcescu M., Condruz- Băcescu M., *Riscul de țară. Bazele teoretice*, Editura Universitară, București, 2011
3. Bucur I., *Macroeconomie*, Editura C.H. Beck, București, 2010
4. Muntean N., Balanuță V., *Analiza și evaluarea riscurilor la nivel de întreprindere*, Editura ASEM, Chișinău, 2010
5. *Coface, *Riscuri la nivel de țară și de sectoare în întreaga lume*, Evaluarea Riscului de Țară & Studii economice 2017
6. *Marsh Ltd., *Political Risk Map 2018: Tensions and Turbulence Ahead*, bmiresearch.com
7. Moody's Analytics, *Analysis of Sovereign and Country Risk*, 2018
8. *Coface, *Conferința de Risc de Țară*, Evaluarea Riscului de Țară & Studii economice 2018



Evaziunea fiscală. Studii de caz Tax evasion. Case studies

Lupașcu Mădălina-Mihaela

Coordonator: Conf. univ. dr. Lăzărescu Ioana

Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați

Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor

Specializarea Finanțe și Bănci

Rezumat: *Lucrarea este concentrata pe subiectul fenomenului de evaziune fiscală trecut și prezent, care ia amploarea îngrijorător. Se poate observa cum fenomenul mai sus menționat a existat dintotdeauna, desigur în diferitele sale forme în funcție de timp și economie, și care s-a dezvoltat odată cu evoluția economiei țărilor. Sistemul legislativ încearcă pe cât posibil să combată și totodată să reducă fenomenul de evaziune fiscală, neexistând posibilitatea de a-l neutraliza complet. De asemenea în lucrare vor fi prezentate cazuri concrete ale fenomenului de evaziune fiscală pentru o înțelegere mai detaliată atât în cadrul României cât și din alte țări, atât a persoanelor fizice cât și a firmelor. Totodată studiul Deloitte este menit să explice evaziunea fiscală prin analiza economiei și a fenomenului de off-shore, pe o perioadă de 40 de ani.*

Cuvinte cheie: fenomen, evaziune fiscală, off-shore, economie, spălarea banilor, evaziune fiscală licită, evaziune fiscală ilicită, fraudă, paradis fiscal.

Abstract: *The paper is focused on the subject of the past and present tax evasion phenomenon, which is gaining momentum. It can be seen how the aforementioned phenomenon has always existed, of course in its various forms depending on time and economy, and which has developed with the evolution of the economy of the countries. The legislative system tries as much as possible to combat and at the same time reduce the phenomenon of tax evasion, without the possibility of completely neutralizing it. Also, in the paper will be presented concrete cases of the phenomenon of tax evasion for a more detailed understanding both within Romania and in other countries, both individuals and firms. At the same time, the Deloitte study is meant to explain tax evasion by analyzing the economy and the offshore phenomenon, for a period of 40 years.*

Keywords: phenomenon, tax evasion, offshore, economy, money laundering, lawful tax evasion, illicit tax evasion, fraud, tax haven.

1.Introducere

Încă din vremurile vechi, de la apariția primelor dări către stat, omul a fost rezervat în privința plății acestora. Dările de-a lungul timpului au întruchipat denumiri diferite, dijmă înființată de către stăpânii feudali (pentru a obține venituri de la țăranii independenți), bir, apărut în Evul Mediu. Acest fapt este datorat naturii umane căreia îi este greu să se despartă de o parte din avuție. Taxele și impozitele sunt văzute ca un sacrificiu, ceea ce îi motivează pe cei mai mulți să se sustragă de la plata lor. [11]

Clasificarea evaziunii fiscale

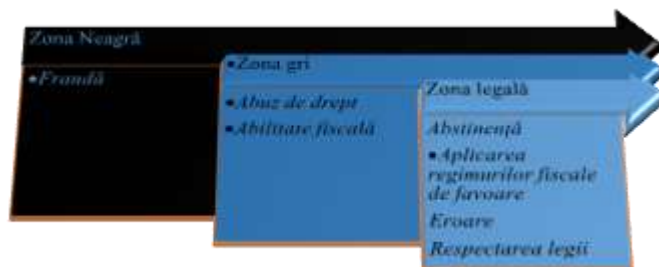


Fig.1 Evaziunea fiscală gradele de ilegalitate

Sursa: Negoescu Gh., Radu I. R., "Elemente de statistică macro și microeconomică", pag 189

- O zonă "albă" unde contribuabilii sunt cinstiți
- O zonă "neagră" unde contribuabilii sunt funciarmente necinstiți
- O zonă "gri" în care contribuabilii evadează fie licit prin abilități, fie ilicit prin acrobații și abuz de lege [15]

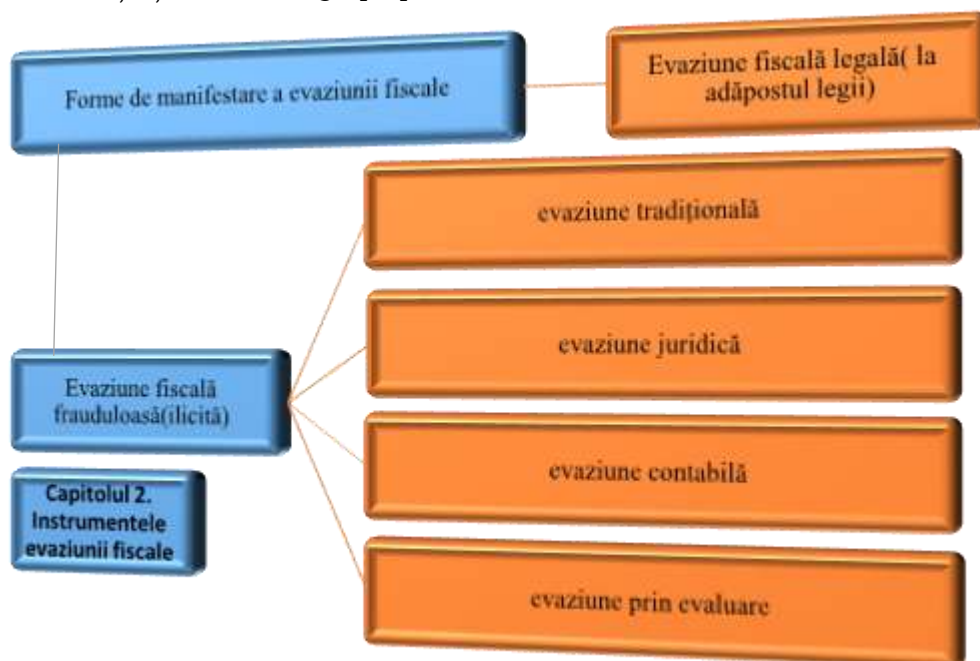


Fig.2 Forme de manifestare ale evaziunii fiscale

Sursa: <http://www.stiucum.com/finante/sisteme-fiscale/Evaziunea-fiscala-si-repercusi22647.php>

În concordanță [12] cu schema 1 se poate observa cum contribuabilul prin utilizarea operațiunilor fiscale, trece de la simpla abținere la manipularea vicleană a taxelor, de a profita de legile fiscale la fraudă calificată ilegală.

Spălarea banilor

Accentuata globalizare a piețelor lumii coroborată cu adâncirea interdependențelor între economiile naționale au favorizat dezvoltarea:

- economiei mondiale
- a crimei organizate transnaționale
- terorismului.

Spălarea banilor reprezintă fenomenul prin care se încearcă ascunderea originii de proveniență a profitului obținut din activități ilegale.

Paradisurile fiscale

În anul 1926 termenul de paradis fiscal a apărut pentru prima dată, pe teritoriul statului Liechtenstein, care avea ca scop atragerea capitalului străin.

Paradisurile fiscale fac obiectul fărădelegilor fiscale:

- Sustragerea de la plata TVA
- Desfășurarea unor importuri fictive

Majoritatea tranzacțiilor la nivel mondial se soluționează prin intermediul firmelor de tip offshore.

2. Compania aeriană Blue-Air și evaziunea fiscală

De-a lungul timpului presa a adus în discuție compania Blue-Air fiind cel mai mare operator privat în România, fondatorul companiei fiind Nelu Lordache, care pe lângă această companie deține și o companie de construcții Romstrade. În mijlocul anilor 2000, compania Blue-Air devine un concurent serios al firmei TAROM.

În 2006 se încearcă vânzarea companiei aeriene, companiei Aegean Airlines, vânzare care nu a mai avut loc, grecii considerând că suma este prea mare (circa 30.000.000 euro), așa că Nelu Lordache încearcă să se dezvolte, firma Romstrade câștigă contracte de la Ministerul Transporturilor.

Era nevoie urgentă de un cumpărător, iar activul net al companiei arăta că activitatea companiei se va bloca în cel mai scurt timp. Au fost interesați trei cumpărători, dar doar Airline Management rămâne compania cumpărătoare, companie înființată cu doar o lună înainte de preluarea Blue-Air de către persoane care lucrează în cadrul companiei. Firma respectivă preia Blue-Air cu condiția de a plăti 6 milioane lei garanție ANAF, dar și asumându-și plata salariilor de 500 de mii de euro, transportul pasagerilor care deja cumpăraseră bilete în valoare de 23,6.000.000 de euro și alte obligații în valoare de 9,3.000.000 de euro.

Compania aeriană Blue-Air a anunțat că în 2016 a transportat peste 3.600.000 de pasageri cu o creștere de peste 8% față de anul anterior. Creșterea s-a datorat extinderii flotei la 24 avioane Boeing 737 și lansării a numeroase rute noi din bazele din România și din străinătate. Compania aeriană a avut în 2014 1,35 de milioane de pasageri pe avioanele sale, puțin peste două milioane în 2015, iar în 2016 a fost de 3.590.129 pasageri, reprezentând o creștere substanțială în comparație cu aceeași perioadă din 2014.

Tabel 1 Evoluția angajaților

Număr pasageri	
2014	1.355.022
2015	2.021.869
2016	3.590.129

Sursa: <https://t2t.ro/blue-air-devenit-cea-mai-mare-companie-aeriana-romaneasca/>

Tabel 2 Evoluția cifrei de afaceri Blue-Air Aviation SA

An	Valoarea cifrei de afaceri
2013	140.263.354
2014	667.102.471
2015	902.307.103
2016	1.324.623.143
2017	1.919.817.947
2018	2.312.484.055

Sursa: <https://termene.ro/firma/31525574-BLUE-AIR-AVIATION-SA>

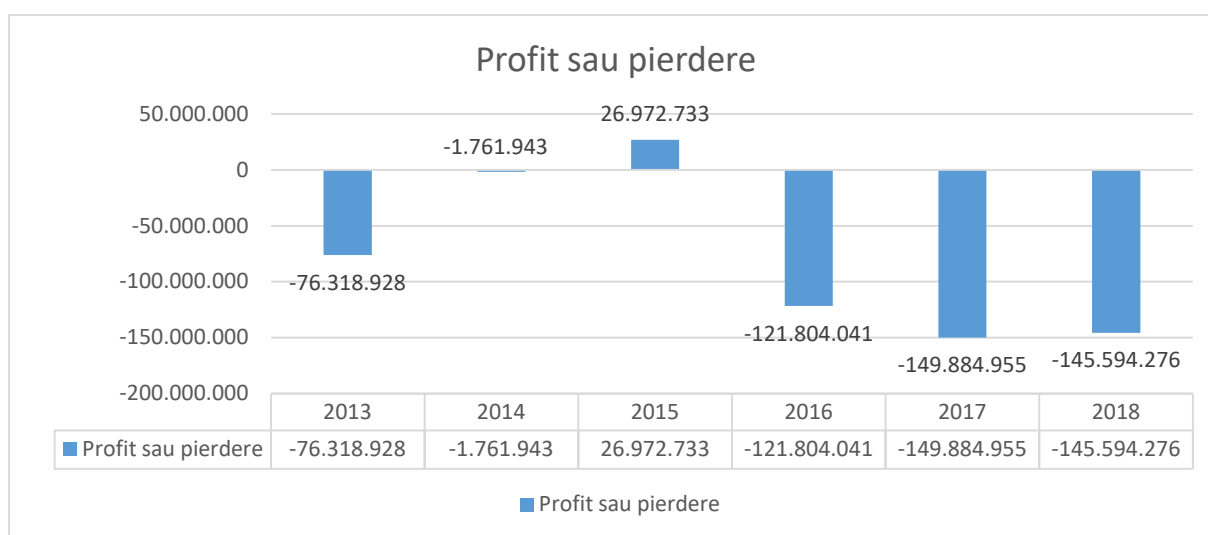


Fig. 3 Profit sau pierdere Blue-Air Aviation SA

Sursa: <https://termene.ro/firma/31525574-BLUE-AIR-AVIATION-SA>

Blue-Air este o compania română de aviație privată care a înregistrat în 2009 o cifră de afaceri de 140-150 de milioane de euro, în creștere cu 20% față de 2008. Progresul considerabil a culminat în 2017 când Blue - Air a depășit pragul de cinci milioane de pasageri, cu 70% mai mult față de anul anterior, iar după 13 ani de activitate cu peste 21.000.000 de pasageri.

În 2017, se preconiza o cifră de afaceri de 400.000.000 de euro și aproximativ cinci milioane de pasageri, indicatori în creștere cu 35% față de 2016.

3. Studiul Deloitte- studiu pe baza firmelor offshore

Studiul constă în analiza unei perioade desfășurate pe patruzeci de ani, ca perioadă de început fiind anul 2000. Datele folosite pentru realizarea studiului aparțin Deloitte și provin din surse publice: ENTSO-G, Comisia Europeană, ANRE, ANRM etc. Previziunile studiului

respectiv au la bază ipotezele Deloitte Europa Centrală, privind evoluția economiei românești în general și a industriei offshore în particular.

Sintetizând rezultatele acestui studiu, cu o estimare de 15,7 mld USD în cadrul CAPEX (cheltuieli de capital) offshore și cu o sumă de 6,5 mld. USD distribuită estimativ pentru OPEX (cheltuieli operaționale) offshore, conduce la o creștere semnificativă.

Profitul ajunge la o creștere semnificativă respectiv 71,3 mld USD producție suplimentară de bunuri și servicii cu un număr mediu anual de angajați pe anii analizați 2018-2040 de 30.605 rezultând o medie de 703,915. Media anuală la bugetul statului este de 1,13 mld USD, sumă suficientă pentru a acoperi un sfert din deficitul bugetar conform anului 2016. Veniturile la bugetul statului sunt de 26 miliarde USD din care venituri din redevențe de 5,5 mld USD.

Desfășurarea investițiilor și a activităților de producție offshore ar produce pentru economia României zeci de mii de locuri de muncă oferind astfel miliarde dolari în venituri fiscale suplimentare plus producție suplimentară de bunuri și servicii.

Potrivit studiului respectiv fiecare miliard USD investit în activități offshore din țiței și gaze naturale ar genera pentru România în plus în următorii 23 de ani 3 mld USD în PIB-ul țării, de asemeni contribuie la bugetul de stat direct și indirect cu venituri de 1,9 mld USD și menține, creează în medie anual în România (2018-2040) 2.198 de locuri de muncă.

Cu investiții de aproape 9 mld de dolari s-ar putea dezvolta cu succes proiectele cu upstream offshore și în sectoarele conexe cum ar fi transportul, distribuția de gaze naturale, industria chimică, petrochimică și producția energiei electrice bazate pe gaze naturale ce ar putea conduce la înființarea și menținerea aproximativ a 42.000 de locuri de muncă până în 2040, 18,3 mld USD venituri la bugetul de stat, dar și un surplus de aproape 99 mld USD în producția de bunuri și servicii pentru anii 2020-2040.

Studiul de față vizează estimarea beneficiilor economice globale și dezvoltării a sectorului upstream din Marea Neagră.

Raportul respectiv oferă o imagine de ansamblu, informații despre industrie, date esențiale referitoare la producția de țiței și gaze din România. Raportul se referă la intervalul 2000-2040 cu implicații până în 2060.

În momentul de față nici o decizie finală de investiție nu a fost adoptată de către vreun concesionar a perimetrelor din Marea Neagră așa că acel volum investițional rămâne doar o ipoteză.

Tabel 3 Obiectivele studiului

• Calcularea impactului economic potențial pe care proiectele offshore îl vor avea în crearea de locuri de muncă, asupra veniturilor la bugetul de stat și asupra indicatorilor macroeconomici ai României
• Examinarea și analiza potențialelor efecte de propagare în ansamblul economiei ce pot fi determinate în sectoarele adiacente (ex: infrastructură, industrie chimică și petrochimică, producție de energie electrică pe bază de gaze naturale) și care ar duce la dezvoltarea suplimentară a economiei per ansamblu;
• Furnizarea unui instrument obiectiv, bazat pe date concrete, pentru a sprijini cu argumente raționale posibilele discuții sau dezbateri întreprinse de diferiți factori de decizie privind sectorul upstream din largul Mării Negre

Sursa: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ro/Documents/20180424_ImpRepRBSTA_RO.PDF

Din surse publice precum și din datele și informațiile Deloitte au fost luate datele de intrare, prognozele au fost realizate pe baza datelor istorice, dar și pe baza ipotezelor noastre privind evoluția industriei offshore.



Deloitte a respectat în totalitate prevederile legii petrolului (Legea Petrolului nr. 238/2004, Normele metodologice de aplicare a Legii Petrolului aprobate prin H.G. nr. 2075/2004, Legea nr. 182/2002 actualizată) precum și alte legislații aplicabile, acest raport prin conținut, analize și concluzii, nu reflectă neapărat opiniile experților participanți.

Au fost multe opinii și puncte de vedere, divergențe, dar toate acestea au făcut studierea mai profundă și chiar obiectivă a aspectelor esențiale tratate de studiu.

Veniturile totale la bugetul de stat pentru 2018-2040 este în valoare de 26 mld USD, iar media anuală este în valoare de 1,13 mld USD, poate acoperi un sfert din deficitul bugetar din 2016.

4.Cazul de evaziune fiscală al unui cetățean român în cadrul Băncii HSBC

Pe parcursul locuirii în Londra, fiul lui Vladimir Filat, nu a fost capabil să justifice originea sumelor de bani exorbitante cheltuite, pe achiziția unui Bentley, închirierea unui penthouse, bunuri de lux, servicii de lux. Datorită incapacității justificării sumelor, Luca Filat a fost investigat în prim plan de către justiția din Marea Britanie.

Luca Filat a fost forțat să depună o sumă considerabilă de lire sterline (în jurul sumei de 500.000 lire sterline), datorită lipsei dovezilor provenienței sursei banilor, în urma investigației executate de Agenția Națională de Combatere a Criminalității Organizate,

S-a făcut public că un student român a plătit valoarea de 390.000 de lire sterline pentru chiria unui penthouse (localizat în Knightsbridge). Acesta trebuie să înapoieze o sumă considerabilă (de aproximativ jumătate de milion) în lire sterline în urma unei investigații finalizate de Agenția Națională de Combatere a Criminalității Organizate, în concordanță cu comunicatul de presă al agenției guvernamentale de la Londra.

În luna mai, în decursul anului 2018, potrivit anchetatorilor trei conturi ale clientului Luca Filat au fost puse sub sechestru în incinta băncii londoneze HSBC. Anchetatorii britanici urmăresc originea fondurilor și dacă acestea își au proveniența din acțiuni criminale, desfășurate de Vladimir Filat.

Banca londoneză HSBC a demonstrat că, conturile lui Luca Filat au fost finanțate din depozite mari create de companii offshore, ceea ce a făcut ca acesta să poată plăti sume exorbitante, atât pentru plata chiriei cât și pentru cheltuielile aferente. În urma investigației, tribunalul magistraturii prin judecătorul Michael Snow a dispus înghețarea celor trei conturi ale lui Luca Filat, pentru că magistratul Michael Snow a considerat că banii provin din acțiunile criminale desfășurate de tatăl acestuia, Vladimir Filat.

În Marea Britanie, în situația în care se bănuiește că banii dintr-un cont sunt încasări ce provin în urma unei infracțiuni se cere înghețarea, apoi retragerea sumelor. În cazul nostru studentul, Luca Filat nu a putut demonstra proveniența banilor ceea ce a condus la înghețarea apoi retragerea sumelor.

5.Concluzii și propuneri

Evaziunea fiscală a existat din cele mai vechi timpuri fiind generată de nevoia statului de a-și acoperi cheltuielile în opoziție cu contribuabilii, aceștia din urmă dorind să își apere prin orice mijloace avutul. De aici se desprinde și următoarea idee că la evaziunea fiscală contribuie atât statul cât și contribuabilii. Statul funcționează prin intermediul puterilor sale și anume puterea legislativă, puterea executivă și judecătorească. Vorbim de putere legislativă în favorizarea evaziunii fiscale pentru că în țara noastră nu există, în domeniul legislației fiscale, un sistem coerent sistematizat și centralizat. Actele normative prin multitudinea lor, supuse dezbaterii sau aprobării parlamentului nu fac decât să ducă la necunoașterea acestora atât de contribuabil cât și de cei care le pun în aplicare respectiv funcționarii statului, dând posibilitatea interpretării incoerente și arbitrare a legii.



Haosul legislativ creează o serie de presiuni din partea funcționarilor publici manifestate prin interpretări forțate ale legilor fiscale, de multe ori și la aplicarea literară, scoase din contextul legii.

Bibliografie

1. Balaban C., *Evaziunea fiscală aspecte controversate de teorie și practică judiciară*, Editura Rosetti, București, 2003
2. Biriș D., *Despre fiscalitate și bun simț*, Editura Colecția Business, București, 2012
3. Bîrle V., *Frauda fiscală*, Editura TEORA, București 2005
4. Buzan G. C., *Paradisurile fiscale și centrele financiare offshore în contextul economiei mondiale*, Editura C.H. Beck, București, 2011
5. Buziernescu, Radu, *Evaziunea fiscală internă și internațională*, Editura Universitaria, Craiova, 2007
6. Clocotici D., Gh. Gheorghiu, *Evaziunea fiscală*, Lumina Lex, Bucuresti, 1995
7. Codrescu V., *Evaziunea fiscală în România*, teză de doctorat în Științe economice, 1936
8. Cristuș N., *Evaziunea fiscală și spălarea banilor*, Editura Hamangiu, București, 2011
9. Dauphin C., *Ghidul cu adevărat practic al paradisurilor fiscale*, Editura Tribuna, Craiova, 1999
10. Dobrotă N., *Dicționar de economie*, Ed. Economică, București Ginsburg , Anthoy Sanfield , Tax Havens. New York : New York Institute of Finance , 1991
11. Florescu D.A.P., Bucur D., Mrejeru Th., Pantea M., Martinescu A., Manea V., *Evaziunea fiscală*, Editura Universul Juridic, București, 2013
12. Hoanță N., *Evaziunea fiscală*, Editura C.H.Beck, București, 2010
13. Lăzărescu I., Ioan V., Iacob D., *Finanțe publice și monedă și credit*, Editura EUROPLUS, Galați, 2017
14. Lupașc I., *Finanțe și elemente de modelare financiară*, Editura EUROPLUS, Galați, 2013
15. Negoescu Gh., Radu I. R., *Elemente de statistică macro și microeconomică*, Editura FUNDAȚIA ACADEMICĂ, Galați, 2000
16. Pantea M., *Investigarea criminalității economico-financiare*, vol. 1, Ed. Pro Universitaria, București, 2010
17. Roșca A.T., I. G. Matei, *Corupția. O analiza economică și socială*, Editura economica București, 2008
18. Stan, Ion N., *Fraude și sancțiuni fiscale*, București, Editura de Lucrări Financiare, 1935
19. Șaguna D., Tutungiu E. M., *Evaziunea fiscală (pe înțelesul tuturor)*, Editura Oscar Print, București, 1995
20. Șaguna Dan, *Tratat de drept financiar și fiscal*, Editura All Beck, București 2001
21. Văcărel I., Bistriceanu Gh. D., Anghelache G., Bodnar M., Bercea F., Moșteanu T., Georgescu F. *Finanțe publice*, ed. a IV-a, Editura Didactică și pedagogică, R.A., București, 2007
22. Voicu C., *Criminalitatea afacerilor*, Tipografia IGP, București, 1997

Studiu de caz privind auditul și riscurile bancare în sistemul internațional

Case study on the audit and banking risks in the international system

Horovei Aurora

Coordonator: Conf. univ. dr. Lăzărescu Ioana
Universitatea Dunărea de Jos din Galați
Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor
Management Financiar și Bancar

Rezumat: În lucrarea cu titlul “Studiu de caz privind auditul și riscurile bancare în sistemul internațional” am analizat un set de elemente ale celor mai importante bănci de pe teritoriul a trei continente, elemente prin care se numără numărul angajaților, evoluția depozitelor, a împrumuturilor, capitalizarea pieței, desigur și profitul. În aceeași lucrare sunt prezentate, pe larg, riscurile cu care se confruntă aceste instituții dar și managementul acestora, ce a devenit deosebit de important în depășirea situațiilor mai puțin previzibile.

Cuvinte cheie: sistem bancar, riscuri, banca, audit.

Abstract: In the paper entitled “Case study on the audit and banking risks in the international system” we analyzed a set of elements of the most important banks in the territory of three continents, elements that include the number of employees, the evolution of deposits, loans, capitalization market, and, of course, the profit. In the same paper are presented, at large, the risks faced by these institutions but also their management, which has become particularly important in overcoming the less predictable situations.

Keywords: banking system, risks, bank, audit,

1.Introducere

În lucrarea de față este prezentată o comparație între băncile care ocupă primul loc pe continentul în care se află fiecare dintre acestea, mai precis America, Europa și Asia. Complexitatea și diversitatea riscurilor bancare a avut, în ultima perioadă, o evoluție progresivă datorită dezvoltării concurenței dintre bănci, datorită creșterii piețelor financiare internaționale dar și datorită numărului tot mai mare de produse și servicii financiare.

2.Auditul și Riscurile în sistemul bancar

Definiția completă a auditului, care este aplicabilă și domeniului bancar, este: activitate ce este realizată de persoane autorizate, în vederea examinării obiective a ansamblului activităților entității economice care are ca rezultat formularea unei evaluări independente a managementului riscului, a controlului și proceselor de conducere și a unor sugestii pentru îmbunătățirea eficacității operațiunilor, în scopul sprijinirii realizării obiectivelor entității economice.

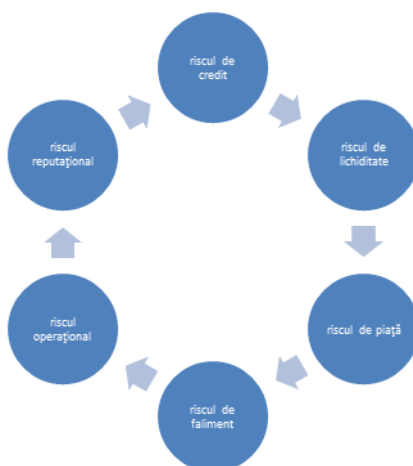
Se întâlnesc două tipuri de audit : audit intern și audit extern.

- Auditul extern desemnează intervenția unei persoane sau al unui grup de persoane specializate, străine întreprinderii.

- Auditul intern este efectuat de una sau mai multe persoane care aparțin întreprinderii în interesul Conducerii. Se poate considera că obiectivele și domeniile de intervenție se manifestă pe un fond cât mai întins. În acest caz, auditorii nu trebuie să fie niciodată operaționali ci funcționabili. Ei observă, notează, țin cont de ceea ce au văzut, au înțeles, au constatat și de propriile sale remarci. Ei nu au puterea de decizie care rămâne și aparține ierarhiei.

Riscul poate fi definit ca fiind o întâmplare cu consecințe negative asupra agentului economic. Este influențat de evenimente sau de fenomene care acționează asupra afacerilor societăților comerciale, fiind expresia nerealizării câștigului urmărit sau pierderea în tranzacțiile economice. Riscurile bancare constituie riscurile cu care se confruntă băncile, în nerealizarea operațiunilor curente. Riscul bancar constituie gradul de pierdere suferit de o bancă, în cazul în care clientul nu își mai poate achita obligațiile față de aceasta.

O strategie bancară performantă trebuie să cuprindă atât programe, cât și proceduri de gestionare a riscurilor financiar bancare care vizează minimizarea probabilității producerii acestor riscuri și a expunerii potențiale a băncii. Principalul obiectiv al acestor politici este acela de a minimiza cheltuielile și pierderile suportate de bancă, iar obiectul principal al activității bancare îl reprezintă obținerea unui profit cât mai mare pentru acționari.



Întrucât aceste riscuri financiar-bancare sunt o sursă de cheltuieli neprevăzute, gestiunea lor adecvată poate stabiliza veniturile în timp.

Cadrul de administrare a riscurilor al unei instituții de credit trebuie să includă politici, proceduri, limite și controale care să asigure identificarea, măsurarea sau evaluarea, monitorizarea, diminuarea și raportarea riscurilor aferente activităților sale la nivel de luni de activitate și la nivel de ansamblu al instituției de credit. Trebuie să asigure orientare specifică privind implementarea strategiilor sale.

Atunci când se identifică și se măsoară riscurile, o instituție de credit trebuie să dezvolte instrumente de tip forwardlooking (anticipative) și backward-looking (retrospective). Instrumentele trebuie să permită agregarea expunerilor la risc între liniile de activitate și să faciliteze identificarea concentrărilor la riscuri.

Instituția de credit trebuie să stabilească linii de raportare către organul de conducere care să acopere toate riscurile semnificative, politicile de administrare a riscurilor și modificările aduse acestora. Organul de conducere, în funcția sa de supraveghere, și comitetul de administrare a riscurilor, trebuie să aibă acces adecvat la

informații privind situația riscurilor instituției de credit și, dacă este necesar și corespunzător, la funcția de administrare a riscurilor și la consultanță externă de specialitate.

3. Sistemul bancar în America, Asia, Europa.

În următoarele rânduri vom analiza, pentru primele bănci ale Europei, Americii și respectiv Asiei, evoluția numărului de angajați a acestora, numărul activelor, a depozitelor, a creditelor, valoarea de piață a instituțiilor dar și ce profit au realizat în intervalul 2016-2018.

HSBC (prescurtare de la The Hongkong and Shanghai Banking Corporation) este cea mai mare bancă din Europa din punct de vedere al capitalizării, aceasta este înființată în anul 1865 în Hong Kong și Shanghai, sub numele The Hongkong and Shanghai Banking Corporation. Are sediul în Londra, Anglia și este prezentă la nivel mondial, având aproximativ 300.000 de angajați. HSBC are peste 10.000 de sucursale în 83 de țări.

În anul 2016, numărul angajaților a scăzut față de anul precedent cu aproximativ 20.000 de persoane, aceasta scădere are în vedere faptul că banca a eliminat operațiunile pe care le avea în Brazilia. În 2017, s-a înregistrat o nouă scădere, cu aproximativ 3% față de 2016, societatea investind sume foarte mari în dezvoltarea programelor, permițând afacerii să se desfășoare într-un mod facil și scăzându-se astfel timpul pe care clienții îl petrec în efectuarea tranzacțiilor. Față de anul 2017, în 2018 a crescut numărul angajaților cu aproximativ 2,85%, banca extinzându-și activitatea și pe secțiunea de analiză a managementului de risc, în 2018 având un număr de 235.217 angajați.

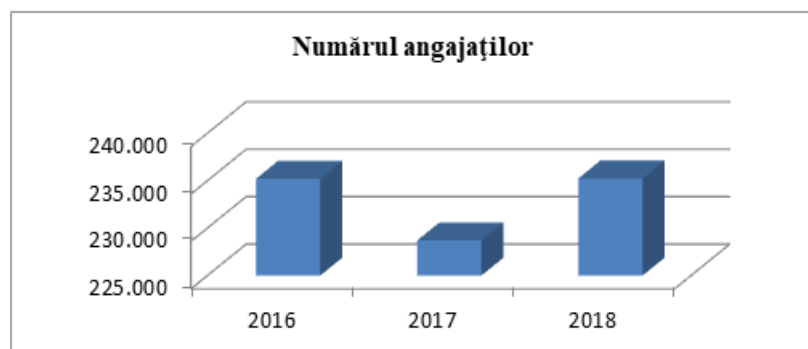


Fig. 1 Numărul angajaților

Sursa: calcul propriu pe baza datelor preluate din rapoartele anuale ale băncii

HSBC Holdings a înregistrat în ultimii trei ani creșteri când vine vorba despre active, are peste 200.000 acționari, în 130 de țări din întreaga lume, iar în anul 2018 a ajuns la valoarea de 2,6 trilioane de dolari, cu aproximativ 7,6 % față de anul 2016. O creștere mai generoasă a cunoscut-o din 2016 față de 2017, fiind o diferență de 6,18%.

Anul 2017 a cunoscut o creștere considerabilă față de anul precedent, cu aproximativ 16% dar, cu toate că valoarea conturilor a crescut, în special în Argentina și Mexic reflectând depunerile și depozitele la termen, în 2018 valoarea lor a cunoscut o scădere considerabilă, de aproape 20% față de anul 2017.

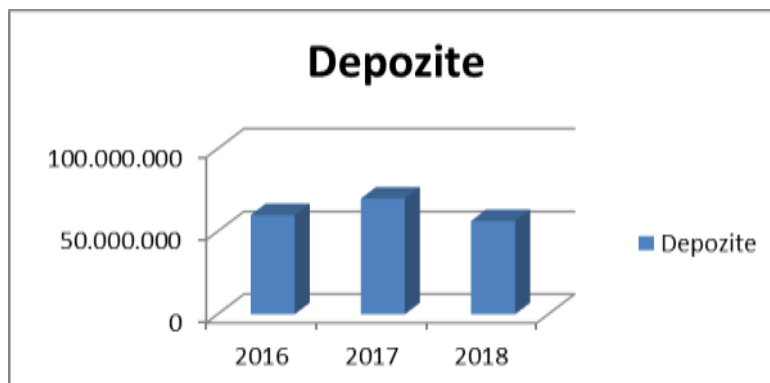


Fig. 2 Valoarea depozitelor

Sursa: realizat de autor pe baza informațiilor preluate de pe : <https://www.hsbc.com/investors/results-and-announcements/annual-report>

Împrumuturile acordate au cunoscut o creștere medie în anul 2017 față de anul 2016, cu aproximativ 12 % iar în anul 2018 valoarea acestora a crescut cu doar 2% față de 2017. În Asia, în principal Hong Kong, creșterea împrumuturilor personale a reflectat o strategie pentru ca banca să se poată menține lider în domeniul ipotecilor și al ipotecilor împrumuturilor personale.

În Marea Britanie împrumuturile s-au acordat pe termen mai lung, în primul rând pentru imobiliare, în America de Nord și Canada s-a putut observa o creștere în principal la credite din ipoteca rezidențială.

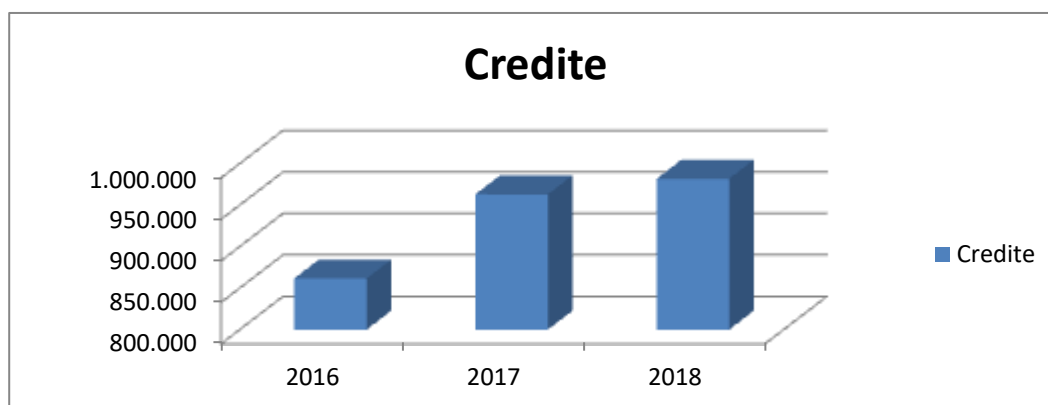


Fig. 3 Valoarea creditelor

Sursa: realizat de autor pe baza informațiilor preluate de pe : <https://www.hsbc.com/investors/results-and-announcements/annual-report>

Capitalizarea pieței adică valoarea pe care o are banca pe piață a cunoscut o creștere destul de mare în anul 2017 față de anul 2016, cu aproximativ 38%, însă în 2018 prezintă o scădere de aproape 10%,.



Fig. 4 Capitalizarea pieței

Sursa: realizat de autor pe baza informațiilor preluate de pe : <https://www.hsbc.com/investors/results-and-announcements/annual-report>

Anul 2017 a fost unul extrem de benefic cu privire la profitul pe care banca l-a prezentat. Creșterea a fost de aproximativ 10 miliarde, adică peste 142 % față de anul precedent.

În anul 2018, profitul raportat este de aproximativ 20 de miliarde de dolari, sau cu 16% mai mare, reflectând în principal creșterea veniturilor. Cheltuielile de exploatare au scăzut cu 0,2 miliarde de dolari, pe măsură ce creșterile, asociate în principal cu investițiile pentru creșterea afacerii.

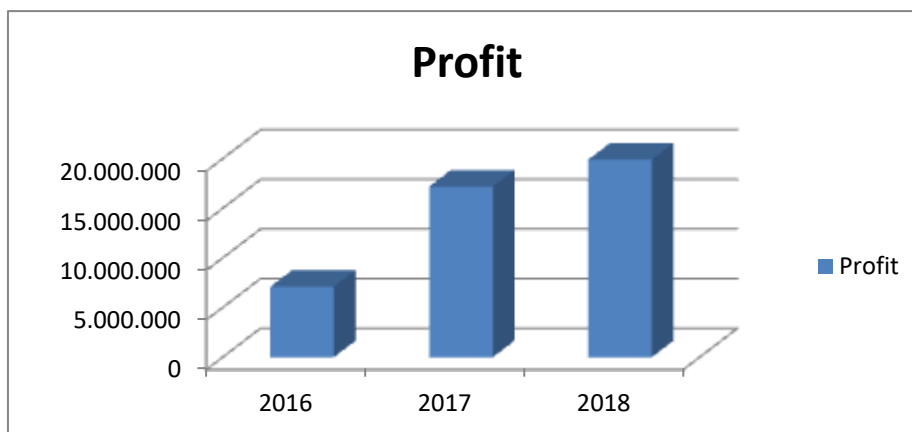


Fig. 5 Profitul

Sursa: realizat de autor pe baza informațiilor preluate de pe : <https://www.hsbc.com/investors/results-and-announcements/annual-report>

HSBC a menținut o abordare conservatoare și consecventă a riscurilor pe parcursul întregii sale istorii, contribuind la asigurarea protecției fondurilor clienților, acordarea de credite responsabile și sprijinirea economiilor.

Toți angajații sunt responsabili pentru gestionarea riscului, cu responsabilitatea finală care îi revine Consiliului. Au o puternică cultură a riscurilor, care este încorporată printr-o comunicare clară și consistentă și o pregătire adecvată pentru toți angajații. Un cadru cuprinzător de gestionare a riscurilor se aplică întregului grup, cu guvernanta și

instrumentele corespunzătoare de gestionare a riscurilor. Acest cadru este susținut de cultura de risc și întărită de valorile HSBC.

Apetitul pentru risc al HSBC definește profilul de risc în perspectivă.

Elementele cheie includ:

- riscurile pe care le acceptă ca parte a activității, cum ar fi riscul de credit și riscul de piață;
- riscurile pe care le suportă ca parte a activității, cum ar fi riscul operațional; și
- riscurile pentru care au o toleranță zero, cum ar fi angajarea cu bună știință în activități în care riscul de reputație previzibil nu a fost luat în considerare.

Banca are un program amplu de testare a stresului.

Testele de stres interne reprezintă un element important în cadrele de gestionare a riscurilor și de gestionare a capitalului. Ele evaluează impactul potențialului negativ macroeconomic, geopolitic și al altor evenimente specifice HSBC. Selectarea scenariilor reflectă procesul de identificare a riscurilor, precum și atitudinea față de risc. Analiza de testare a stresului ajută managementul să înțeleagă natura și amploarea vulnerabilităților la care banca este expusă.

Cadrul de riscuri de vârf și în curs de dezvoltare ajută la identificarea riscurilor în perspectivă, astfel încât să se poată lua măsuri fie pentru prevenirea, conturarea sau limitarea efectului acestora.

Riscurile de top sunt cele care pot avea un impact semnificativ asupra rezultatelor financiare, reputației sau modelului de afaceri al băncii în anul care urmează. Riscurile emergente sunt cele care au componente mari necunoscute și se pot forma într-un orizont de peste un an.

J.P. Morgan Chase & Co. este o bancă americană multinațională de investiții și o companie de servicii financiare cu sediul în New York City. JPMorgan Chase este cea mai mare bancă din Statele Unite și este clasată de S & P Global ca fiind cea de-a șasea bancă din lume pe active totale din 2018, în valoare de 2.535 trilioane \$. Este cea mai valoroasă bancă din lume după capitalizarea de piață și este una dintre cele mai vechi instituții financiare din lume, istoria sa începând din anul 1823.

Angajații sunt fundamentali pentru vibrația și succesul companiei, de la operațiuni și tehnologie la servicii și reputație, totul este pe deplin bazat pe abilitățile și caracterul angajaților firmei. Pe parcursul ultimilor trei ani, numărul angajaților a crescut cu aproximativ 9%, de la 234.355 la 256.105 angajați, pe teritoriul întregii lumi.



Fig. 6 Numărul de angajați

Sursa: <https://www.jpmorganchase.com/corporate/investor-relations/document/annualreport-2018.pdf>

Din anul 2012 până în prezent, JPMorgan Chase & Co. s-a menținut pe primul loc în topul băncilor din Statele Unite ale Americii, după numărul de active. Este urmată de Bank of America și Wells Fargo&Co sau Citigroup Inc, bănci ce se regăsesc și în top 10 a celor mai mari bănci ale lumii.

Una din cheile esențiale ale firmei este depozitul, care oferă o sursă stabilă de finanțare, în anul 2018 reprezentând 62% din pasivul întregii companii.

În ultimii 3 ani, valoarea depozitelor a crescut cu aproximativ 7%, cum se poate vedea în următoarele, conform cu datele prezentate în raportul anual al băncii pentru anul 2018.

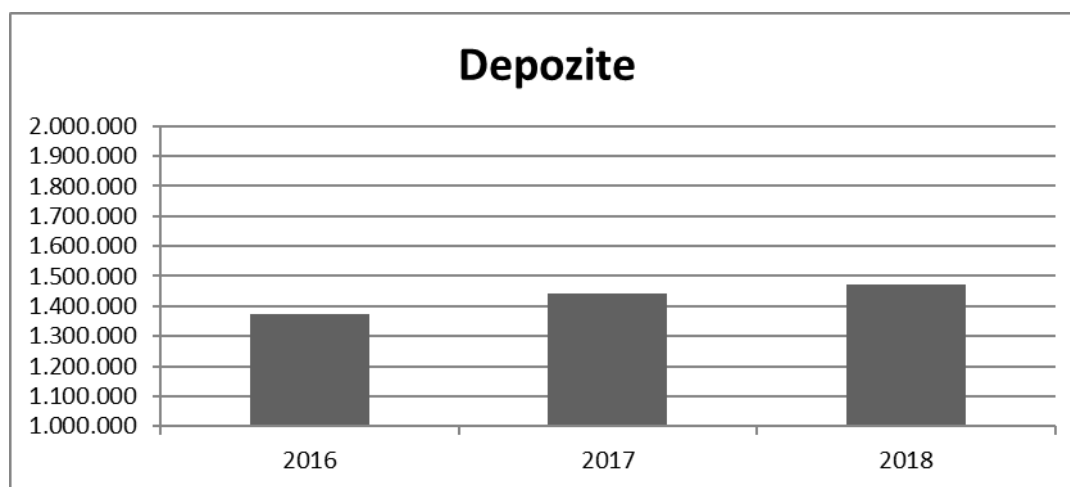


Fig. 7 Valoarea depozitelor

Sursa: <https://www.jpmorganchase.com/corporate/investor-relations/document/annualreport-2018.pdf>

Per ansamblu, împrumuturile reprezintă cel mai mare risc pe care îl au băncile. În anul 2017, pierderile la JP Morgan Chase au fost de aproximativ 5 miliarde de dolari, o valoare relativ mică, față de 24 miliarde de dolari, cât a fost pierderea anului Marii Recesiuni din 2008.

Din pricina faptului ca prețul petrolului, în perioada 2014-2016 s-a prăbușit, de la 108\$ la doar 26\$ pe baril, banca și a asumat mari riscuri efectuând împrumuturi către companiile mici de petrol și gaze, cele mai multe din Houston. Pierderile au putut ajunge la valoarea de 500 de milioane de dolari, însă discuțiile cu consultanții cu care au și negociat rezervele pe care le-au pus drept garanție s-au dovedit a fi productive și clienții au putut trece peste situația grea în care s-au aflat.

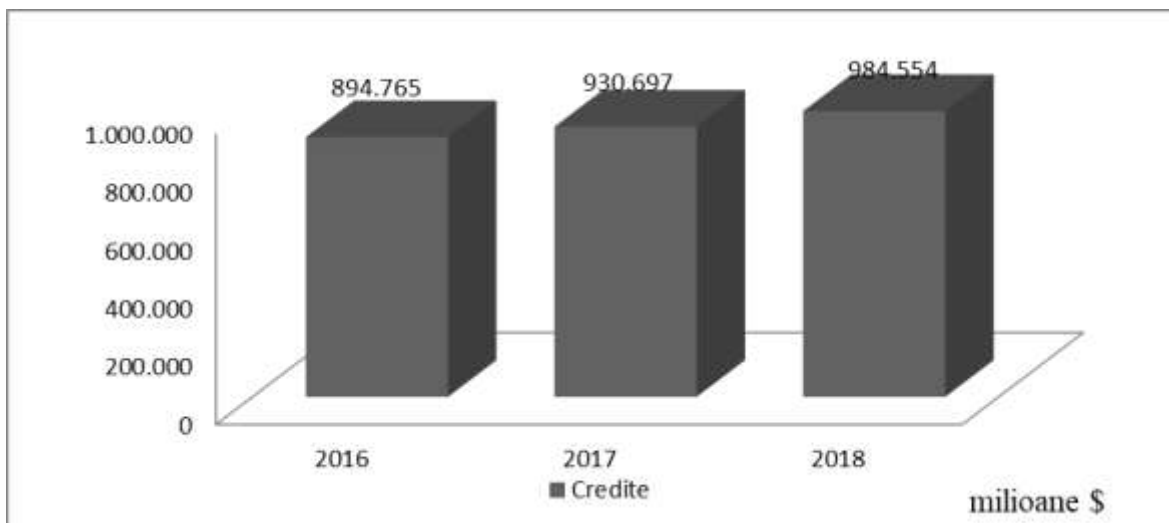


Fig. 8 Valoarea creditelor

Sursa: <https://www.jpmorganchase.com/corporate/investor-relations/document/annualreport-2018.pdf>

Utilizarea capitalizării de piață pentru a arăta dimensiunea unei companii este importantă deoarece mărimea companiei este un factor determinant de bază al diferitelor caracteristici în care investitorii sunt interesați, inclusiv riscul.

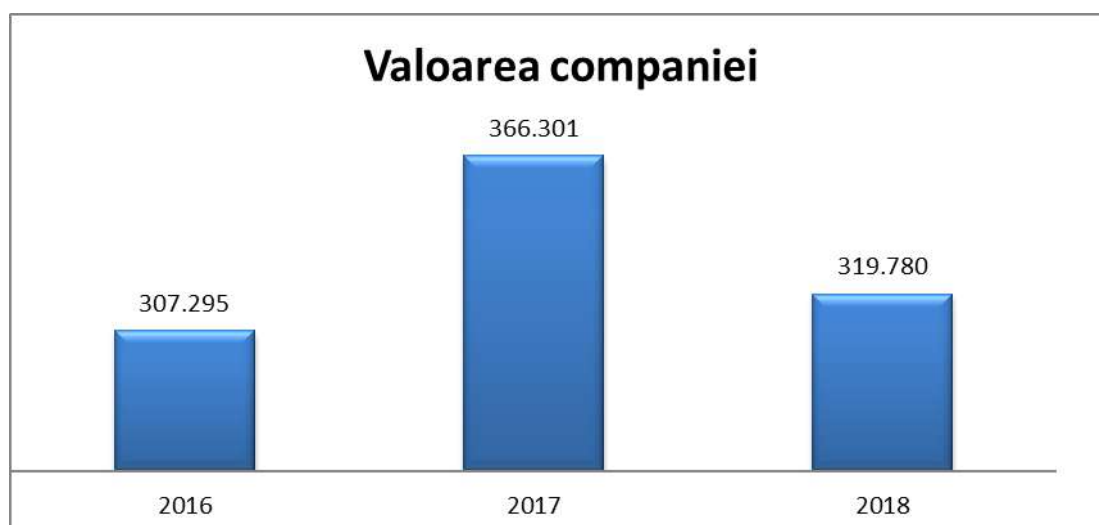


Fig.9 Capitalizarea pieței

Sursa: <https://www.jpmorganchase.com/corporate/investor-relations/document/annualreport-2018.pdf>

2018 a fost un an puternic pentru JP Morgan Chase, a fost depășit recordul valorii profitului net și a veniturilor, chiar și cu noua taxă adăugată anul acesta, profitul net este de 32,5 miliarde de dolari iar veniturile sunt de aproximativ 111,5 miliarde de dolari, reflectând performanțele care stau la baza afacerilor firmei.

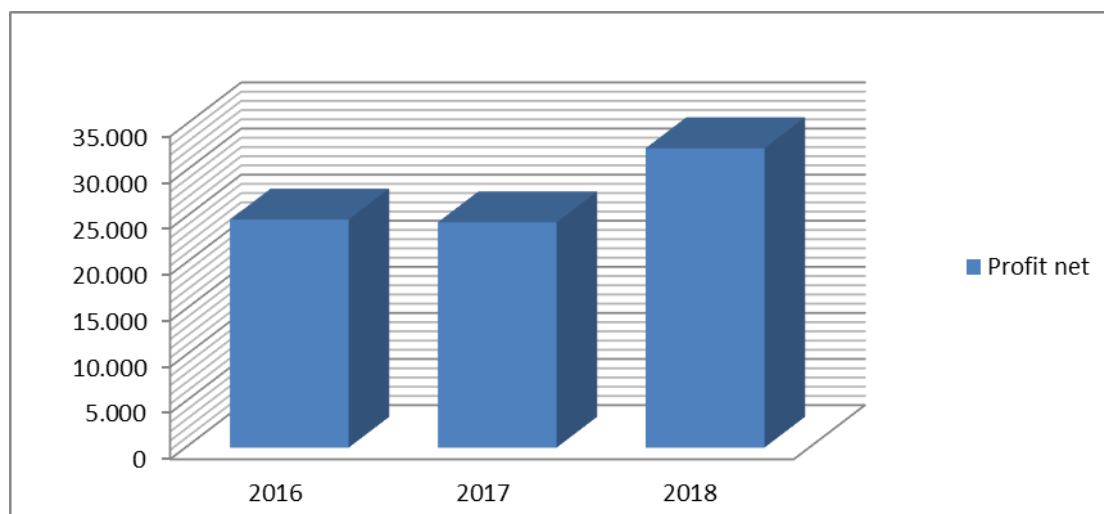


Fig.10 Profitul net

Sursa: <https://www.jpmorganchase.com/corporate/investor-relations/document/annualreport-2018.pdf>

Banca industrială și comercială a Chinei a fost înființată la 1 ianuarie 1984. La 28 octombrie 2005, banca a fost restructurată în totalitate într-o societate pe acțiuni. La data de 27 octombrie 2006, Banca a fost listată cu succes atât pe Bursa din Shanghai, cât și pe Bursa de Valori din Hong Kong Limited.

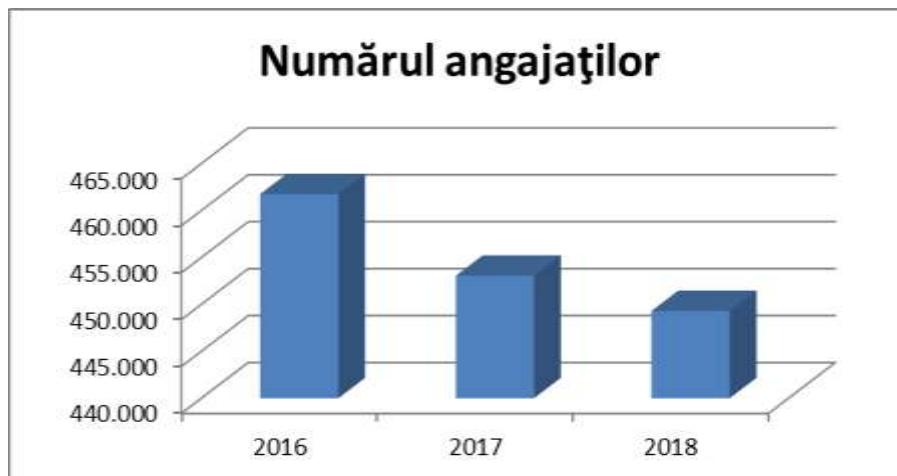


Fig.11 Numărul de angajați

Sursa: <http://v.icbc.com.cn/userfiles/Resources/ICBCLTD/download/2019/2018AnnualReport20190425.pdf>

La sfârșitul anului 2017, Banca a avut un total de 453.048 salariați, reprezentând o reducere de 8.701 persoane, față de sfârșitul anului precedent, adică de aproximativ 2% iar la sfârșitul anului 2018, un total de 449.296 de angajați, reprezentând o reducere de 3.752 comparativ cu sfârșitul anului precedent, în procent de mai puțin de 1%.

Clasa activelor din sectorul bancar chinez a crescut constant, calitatea creditului rămânând stabilă în ansamblu. la sfârșitul anului 2018, activele totale ale instituțiilor financiare din sectorul bancar din China au fost în creștere cu 6,27%, față de anul precedent.

Aceasta este situația și în cazul băncii prezentate, anul 2017 a cunoscut o creștere de mai mult de 8% față de 2016, iar în 2018 cu aproximativ 2,5 %.

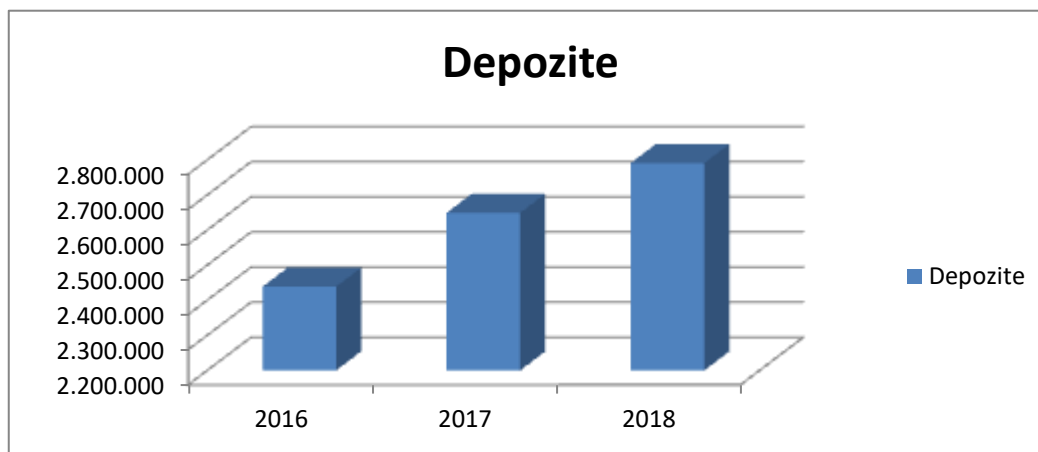


Fig.12 Valoarea depozitelor

Sursa: <http://v.icbc.com.cn/userfiles/Resources/ICBCLTD/download/2019/2018AnnualReport20190425.pdf>

Cheltuielile cu dobânzile aferente depozitelor au însumat aproape 40 de milioane de dolari ceea ce reprezintă o creștere de aproximativ 3 milioane de dolari sau 7.4% față de anul precedent, în principal datorită creșterii volumului datorat clienților și creșterii costului mediu al depozitelor.

Anul 2017 a cunoscut o creștere de aproximativ 8,63% față de anul 2016, iar anul 2018 are un surplus de 5,35% față de anul 2017, însumând mai mult de 14% din 2016 până în 2018.

În 2018, veniturile din dobânzi aferente creditelor și avansurilor acordate clienților au fost cu 11,8% mai mari față de cele din anul trecut, afectate de creșterea mărimii creditelor și avansurilor acordate clienților și de creșterea ratei medii creditelor și avansurilor acordate clienților.

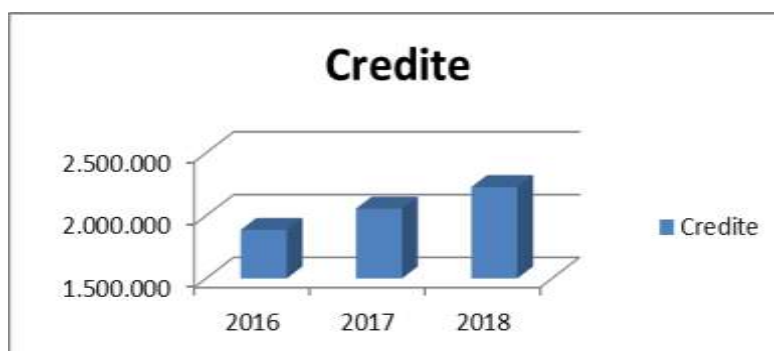


Fig.13 Credite

Sursa: <http://v.icbc.com.cn/userfiles/Resources/ICBCLTD/download/2019/2018AnnualReport20190425.pdf>

După cum reiese și din figura prezentată anterior, există un proces ascendent în ceea ce privește ultimii trei ani analizați, în 2017 există o creștere de aproximativ 9% față de 2016, nu foarte mare diferență fiind între 2017 și 2018, de aproximativ 8,5%.

Banca preferă garanții lichide cu o valoare de piață relativ stabilă și nu acceptă garanții nelichide, cu dificultăți în înregistrare sau fluctuații mari ale valorii de piață. Valoarea garanției ar trebui evaluată și confirmată de bancă sau de agenții de evaluare identificați de aceasta. Toate garanțiile trebuie înregistrate în conformitate cu legislația în vigoare.

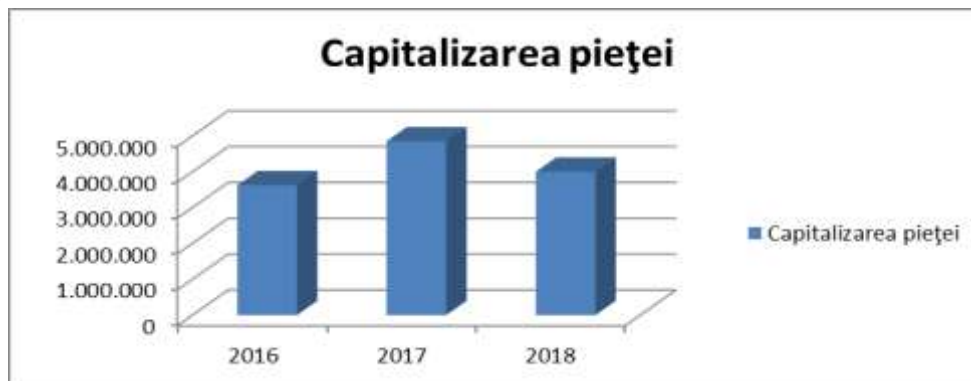


Fig.14 Capitalizarea pieței

Sursa: <http://v.icbc.com.cn/userfiles/Resources/ICBCLTD/download/2019/2018AnnualReport20190425.pdf>

Anul 2017 cunoaște o creștere importantă față de anul 2016, de aproximativ 34%, însă în anul 2018 valoarea de piață este în scădere, între 2017 și 2018 fiind o diferență de aproximativ 18%. Conducerea monitorizează periodic valoarea de piață a garanției și solicită garanții suplimentare în conformitate cu acordul de bază atunci când se consideră necesar.

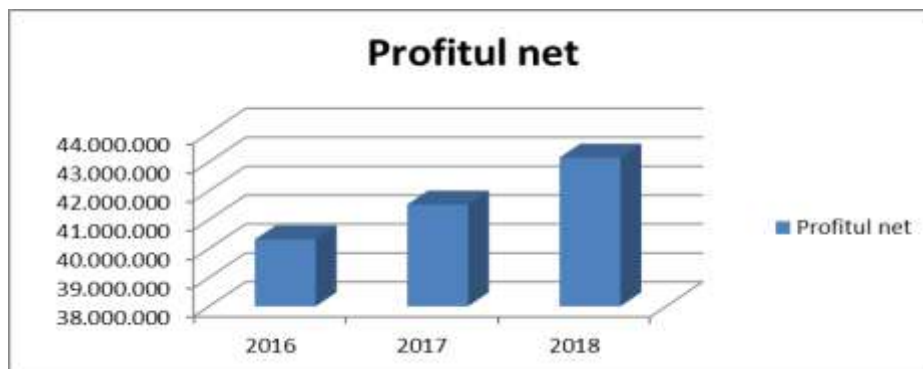


Fig.15 Numărul de angajați

Sursa: <http://v.icbc.com.cn/userfiles/Resources/ICBCLTD/download/2019/2018AnnualReport20190425.pdf>

Profitul net cunoaște o creștere ascendentă, de la un an la altul, cu aproximativ 3% în 2017 față de anul precedent iar anul 2018 are o creștere de aproximativ 4% față de 2017.

Banca este expusă în principal riscului de credit, riscului de piață, riscului de rată a dobânzii din portofoliul bancar, riscului de lichiditate, operațional riscul, riscul de reputație și riscul de țară.

4. Comparații și concluzii

Băncile alese și prezentate în capitolul anterior se regăsesc în top 10 cele mai importante bănci ale lumii. Urmează a prezenta o comparație între 3 cele instituții.

După cum, poate, era de așteptată, banca chineză are personalul cel mai numeros, aproape de 450.000 de salariați, deci cu aproximativ 75% mai mult decât banca americană, care are aproximativ 256.105 salariați. Banca britanică se situează pe locul al treilea, cu aproximativ 235.217 salariați.

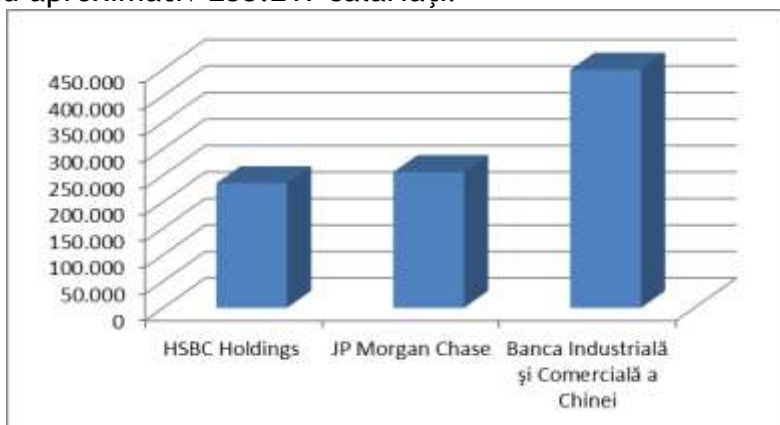


Fig.16 Numărul de angajați

Sursa: Date preluate de autor din rapoartele anuale ale băncilor

Situația activelor nu este diferită față de cea a numărului de angajați. Clasificarea este aceeași, Banca Industrială și Comercială a Chinei ocupă primul loc, cu aproape 47% mai mult decât cea de pe locul 2, acestea fiind urmate de banca britanică ce are active în valoare de 2.558.124 milioane de dolari.



Fig.17 Valoarea activelor

Sursa: Date preluate de autor din rapoartele anuale ale băncilor

Pentru categoria de împrumuturi acordate, pe primul loc tot banca asiatică se regaseste, la o diferență foarte mare față de celelalte 2 banci, care au o diferență de mai puțin de 2% între ele.



Fig.18 Valoarea împrumuturilor

Sursa: Date preluate de autor din rapoartele anuale ale băncilor

Și la capitolul profit net, banca de pe continentul asiatic este pe primul loc, cu aproximativ 32% mai mult decât cea din Statele Unite ale Americii. Banca europeană este la o diferență foarte mare de primele două bănci, având profit doar de aproximativ 17.354.000 \$.



Fig.19 Profitul net

Sursa: Date preluate de autor din rapoartele anuale ale băncilor

Diversitatea riscurilor cu care se poate confrunta o bancă este multiplă, precum situațiile care pot să genereze aceste riscuri. Se poate afirma faptul că băncile pot gestiona cu succes riscurile bancare doar dacă recunosc rolul strategic al gestiunii riscurilor, dacă folosesc analiza și gestiunea în vederea creșterii eficienței, dacă adoptă măsuri precise de adaptare a performanței la risc și dacă vor crea mecanisme de



raportare a performanței în funcție de risc, pentru a se asigura că investitorii înțeleg impactul gestiunii riscului asupra valorii instituției bancare.

Gestionarea riscurilor constituie una din funcțiile principale a sistemului bancar modern axat pe activitatea pieței economice. Problemele care apar în sistemul bancar ca urmare a gestionării deficitare a resurselor de pe o parte și a plasamentelor de pe altă parte, apar în toate economiile.

Privind în perspectiva anilor 2019-2020, economia globală va fi expusă unor riscuri mai scăzute, iar piața financiară internațională ar putea să prezinte o fluctuație agravantă. Sub influența ajustării anticiclice a politicii macroeconomice și a altor factori, performanța economică a Chinei va rămâne într-un interval rezonabil. O politică fiscală proactivă ar crește eficiența și ar fi pus în aplicare o scară mai mare a reducerilor fiscale și a taxelor. Structura cheltuielilor fiscale va fi ajustată și optimizată. O politică monetară moderată, menținând în același timp o lichiditate rezonabilă și suficientă, ar facilita optimizarea structurală și ar putea servi mai bine economiei reale.

Bibliografie

1. Boulescu M., *Audit si control financiar*, Ed. Fundatiei Romania de Maine, Bucuresti, 2005;
2. Brezeanu P., Brasoveanu I., *Audit și control financiar*, ASE București
3. Danescu T., *Audit financiar - Proceduri și tehnici de audit financiar*, Ed. Irecson, 2007
4. Iacob D , *Relații valutare-financiare internaționale*, Editura Europlus, Galati, 2010
5. Ioan V., *Moneda, credit, banci*, Ed. Europlus, Galati, 2010
6. Lăzărescu I., *Note de curs, Audit si gestiunea riscului financiar-bancar*
7. Lupasc I. Baragan LA, *Aspects Concerning the Relationship between Internal Audit and Fraud Risk*, Galați REC 2016
8. Mihai I.O., *Audit financiar, note de curs*, 2013
9. *Raport Anual BNR*
10. *Regulamentul BNR nr. 5/2013 cu modificări și completări*
11. *Standarde internaționale de audit*
12. <http://jpmorganchase.com/>
13. <https://www.hsbc.co.uk/>
14. <https://www.icbc.com/>