



Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați

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



Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor

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



FEAA
SMART STUDENT

Smart Student

Revista de cercetare științifică studențească

ISSN 2559-2513

2023



Universitatea „Dunărea de
Jos” din Galați

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



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 LĂZĂRESCU, 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
Prof. 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
Prof. 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
Prof. dr. Florina Oana VÎRLĂNUȚĂ, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Dr. Geanina COLAN, Colegiul Național Economic “Virgil Madgearu”, Galați, România

Bordul editorial

Prof. 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 LĂZĂRESCU, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Dr. Alexandra ZAIF, Universitatea „Transilvania” din Brașov, România
Dr. Marius GERU, Universitatea „Transilvania” din Brașov, România
Dr. Cristian MIRICĂ, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România

Editor șef

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

Editor

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

Cuprins

Cercetare privind inteligența emoțională în leadership în cadrul Erasmus Student Network România	5
Research on emotional intelligence in leadership within Erasmus Student Network Romania	
Alexia-Antonia Micu, Mîndroiou Bianca Ioana, Nicola-Andrei Goga	
Coordonator științific: Lect. univ. dr. George Bogdan Drăgan	
Rolul simulatoarelor de afaceri în dezvoltarea leadershipului	22
The role of business simulators in leadership development	
Gîrneț Sanda	
Coordonator științific: Prof. univ. dr. Alexandru Căpățîină	
Analiza valorii serviciilor oferite de incubatoarele de afaceri pentru beneficiarii potențiali	33
Analysis of the value of services offered by business incubators to potential beneficiaries	
Gurmeza Estera	
Coordonator științific: Prof. univ. dr. Alexandru Căpățîină	
Piața turismului de aventură în Europa.....	44
Adventure tourism market in Europe	
Leonte Denisa-Tatiana	
Coordonator științific: Prof. univ. dr. Mihaela-Carmen Muntean	
Bugetul local. Studiu de caz la UATC Costache Negri în perioada 2017-2022	56
Local budget. Case study at UATC Costache Negri during 2017-2022	
Fotache Nicoleta	
Coordonator științific Conf. univ. dr. Lăzărescu Ioana	



Universitatea „Dunărea de
Jos” din Galați

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



Facultatea de Economie și
Administrarea Afacerilor

Se îneacă statul român în aburii alcoolului nefiscalizat? Studiu de caz. România în
lupta cu alcoolul.....78

Is the Romanian state drowning in the fumes of untaxed alcohol? Case study -
Romania in the fight against alcohol

Stroea Bianca Elena, Stroea Lavinia Andreea, Stroea Miruna Ștefania, Toea
Georgiana Andreea

Coordonator științific: Conf. univ. dr. Lăzărescu Ioana



Universitatea „Dunărea de
Jos” din Galați

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



Facultatea de Economie și
Administrarea Afacerilor

Cercetare privind inteligența emoțională în leadership în cadrul Erasmus Student Network România Research on emotional intelligence in leadership within Erasmus Student Network Romania

Alexia-Antonia Micu

“Dunărea de Jos” University of Galati, Romania

antoniaalexiamicu@gmail.com

Mîndroiș Bianca Ioana

“Ovidius” University of Constanta, Romania

mindroiș.bianca99@gmail.com

Nicola-Andrei Goga

“Dunărea de Jos” University of Galati, Romania

nicolagoga@yahoo.ro

Coordonator științific: Lect. univ. dr. George Bogdan Drăgan

Rezumat: Lucrarea intitulată Cercetare privind inteligența emoțională în leadership, își propune îmbinarea informațiilor teoretice cu cele practice. Astfel, prin prisma acestei lucrări se dorește să se observe dacă considerațiile teoretice au o valoare practică în cadrul unei organizații non-guvernamentale. Prima parte a acestei lucrări prezintă sub formă sintetizată cele mai importante informații cu privire la leadership și la inteligența emoțională. Pe baza acestor principii teoretice s-au formulat întrebările, care mai apoi vor servi ca material informativ pentru studiul de caz. În a doua parte s-au oferit informații cu privire la asociația asupra căreia se va realiza studiul. Cea de-a treia parte conține informațiile oferite în urma studiului realizat. Scopul acestei părți este de a oferi o perspectivă asupra implementării inteligenței emoționale în leadership-ul românesc și totodată de a formula concluzii în funcție de rezultatele obținute, pentru a putea contribui la îmbunătățirea managementului asociației. Pornind de la ipotezele care stau la baza studiului, s-au analizat în conformitate cu acestea răspunsurile primite. În final s-a concluzionat dacă rezultatele studiului au fost în concordanță cu ipotezele formulate la început. Importanța acestei teme și a studiului este dată de inteligența emoțională ca un ghid asupra eliminării stresului în cadrul locului de muncă și de sporire a randamentului personalului. Totodată, această temă este una de actualitate, dat fiind faptul că, tot mai multe persoane încep să aspire la calitățile unui lider.

Summary: The paper entitled Research on Emotional Intelligence in Leadership aims to combine theoretical and practical information. Thus, through the lens of this paper, it is desired to observe if the theoretical considerations have a practical value within a non-governmental organization. The first part of this paper summarizes the most important information about leadership and emotional intelligence. Based on these theoretical principles, the questions were formulated, which will later serve as informative material for the study case. In the second part, information was provided regarding the association on which the study will be carried out. The third part contains the information provided as a result of the study. The purpose of this part is to provide a perspective on the implementation of emotional intelligence in Romanian leadership and at the same time to formulate conclusions according to the results obtained, to contribute to the improvement of the human resource management of the association. Starting from the hypotheses that underlying the study, the answers received were analyzed in accordance with them. In the end, it was concluded the results of the study were consistent with the hypotheses initially formulated. The importance of this topic and study is given by emotional intelligence as a guide to eliminating stress in the workplace and increasing staff productivity. At the same time, this theme is topical, given the fact that more and more people are beginning to aspire to the qualities of a leader.

Cuvinte cheie: leadership, inteligență emoțională, management, organizației non-guvernamentale



Introducere

Inteligența emoțională joacă un rol important în leadership. Prin acest concept, liderii învață să își gestioneze emoțiile astfel încât să obțină cele mai bune rezultate în organizațiile pe care le conduc. Inteligența emoțională în leadership este un subiect de actualitate, care prezintă interes atât pentru persoanele aflate în poziții de conducere, cât și pentru tinerii la început de drum în domeniul managementului. Actualitatea subiectului este redată prin faptul că ideologia de a fi un lider în organizație este tot mai dorită a fi însușită. Utilizarea inteligenței emoționale ajută în conturarea unui lider. În același timp, inteligența emoțională oferă șansa liderilor să fie capabili să aibă cele mai bune rezultate și să inspire persoanele din jurul lor.

Această lucrare își propune aducerea în prim plan a conceptului de inteligență emoțională și modul în care aceasta se utilizează în leadership. În baza a trei părți sugestive, lucrarea abordează atât principii teoretice, cât și informații din implementarea conceptelor sugerate la o organizație.

Prima parte înglobează informații teoretice, atât despre leadership cât și despre ce înseamnă inteligența emoțională. Aceasta cuprinde informații despre leadership, teoria inteligenței emoționale și în final se abordează subiectul despre inteligența emoțională în leadership.

În a doua parte se prezintă organizația pe care urmează să se realizeze un studiu. În această parte, se oferă informații manageriale, organizatorice și financiare despre organizația studiată. Motivația alegerii unei organizații non-guvernamentale în cadrul acestui studiu este redată de faptul că în astfel de organizații motivația financiară nu este prezentă, iar persoanele din conducere trebuie să prezinte o atitudine corectă, inspirațională prin care să motiveze la rândul lor și alte persoane să activeze în organizație.

În ultima parte, s-a realizat un studiu de caz asupra organizației prezentate anterior, pentru a evalua coeficientul utilizării inteligenței emoționale în leadership-ul organizației. Astfel cu ajutorul unui chestionar se vor putea trage concluzii combinând informațiile teoretice cu realitatea din organizație.

În urma analizei acestei lucrări, scopul final este de a formula concluzii pe baza studiului prezentat. În același timp se dorește a se semnală importanța emoțiilor și modul în care acestea pot să influențeze deciziile.

Aspecte teoretice privind inteligența emoțională în leadership

Leadership-ul este una dintre funcțiile principale ale managementului. Acesta are un impact considerabil asupra unei organizații și modul în care aceasta funcționează. Conceptul de leadership înglobează calitățile unei persoane prin care se raportează la mediul afacerilor, evidențiindu-se viziunea, motivația și inteligența sa emoțională.¹

În urma unor studii, în anul 1939, psihologul Kurt Lewin a împărțit stilurile de leadership-ul în trei categorii: leadership autocratic, leadership democratic și leadership delegativ. În același timp, acesta a demonstrat că rezultatele obținute sunt influențate de stilul de leadership aplicat echipei.

¹Mihalcea Alexandru, *Leadershipul - Suport pentru optimizarea performanțelor profesionale și a climatului organizațional*, Editura Universitară, 2007



Leadership-ul autocratic este considerat un stil de leadership totalitar, munca și task-urile fiind controlate îndeaproape. Acest tip de leadership este unul demotivant și predispus la erori, deoarece liderul nu cere sfaturi echipei în cazul în care situația depășește expertiza sa profesională. Astfel, leadership-ul autoritar sau autocratic este considerat cel mai ineficient stil de leadership.

Leadership-ul democratic susține încrederea între membrii echipei și totodată unitatea acestora la locul de desfășurare a activităților. În același timp este subliniată și responsabilizarea echipei, prin participarea la procesul decizional. Cu toate că pare un stil de leadership care oferă rezultate pozitive, acesta are și anumite puncte negative. Printre acestea se poate regăsi întârzierea procesului decizional și poate chiar ratarea anumitor oportunități din acest fapt. Acest stil devine dăunător în momentul în care trebuie să fie luată o decizie de urgență.

Leadership-ul delegativ este în general eficient pentru resursele umane care dau dovadă de un grad mare de motivație și care au o expertiză vastă în domeniu prin calificările obținute. În cazul în care echipa este una cu puține cunoștințe și fără o experiență în domeniu, gradul de performanță al acesteia va fi scăzut.

Toate cele trei stiluri de leadership prezintă avantaje și dezavantaje. Adaptabilitatea este una dintre cele mai importante calități ale unui lider. Astfel, în funcție de nevoile echipei, acesta poate să îmbine stilurile de leadership și să ofere mix-ul potrivit echipei pentru a oferi randament.

Conceptul de lider a devenit un punct cheie în cadrul unei organizații, fiind din ce în ce mai dorită apariția acestuia în cadrul entităților juridice pentru a oferi sprijinul și motivația resurselor umane implicate. Liderii cu adevărat în acest sens al cuvântului, impresionează, stimulează capacitatea resursei umane și chiar o ajută în descoperirea pasiunilor.²

Inteligența emoțională este definită prin abilitatea unei persoane de a recunoaște și totodată de a gestiona nu doar propriile emoții ci și a celorlalte persoane. Astfel, se folosesc informații emoționale care au scopul de a opera relațiile dintre indivizi printr-un mod eficient și empatic.³

În funcție de bibliografia studiată, inteligența emoțională cuprinde mai multe componente. În general acest subiect se poate împărți în cinci componente: autocunoașterea, autostăpânirea, motivație, empatie și abilități sociale.⁴ Autocunoașterea este definită de înțelegerea sentimentelor și emoțiilor proprii. Autostăpânirea este definită prin atribuția unei persoane să poată să își țină sub control atât impulsurile de moment, cât și gândurile. Motivația este definită ca fiind caracteristica unei persoane inteligente emoțional să se autodetermine să realizeze o sarcină. Resursele umane inteligente emoțional sunt persoane empaticе, mai puțin egoiste, având o atenție ridicată asupra persoanelor din jurul lor și asupra problemelor acestora. Abilitățile sociale înglobează capacitatea unei persoane de a

² Lindberg Carl, *Leadership styles: the classics: Autocratic, Democratic and Laissez-Faire Leadership*, Editura Carl Lindberg, 2022, pg. 15

³ Goleman Daniel, Boyatzis Richard, Annie McKee, *Inteligența emoțională în leadership*, Editura Curtea Veche Publishing, anul 2019, pg. 3

⁴ Goleman Daniel, *Inteligența emoțională*, Editura Curtea Veche, anul 2001, pg. 68



colabora, lucra în echipă, de a comunica și de a gestiona relațiile în raport cu alte persoane.

În leadership, inteligența emoțională joacă un rol important. Cu ajutorul acestei atribuții, liderii au capacitatea de a gestiona problemele și situațiile atât în favoarea companiei, cât și în favoarea resurselor umane implicate. Astfel, rolul inteligenței emoționale se observă în mai multe ramuri ale leadership-ului.⁵

În primul rând importanța inteligenței emoționale se observă în managementul participativ. Inteligența emoțională aplicată în managementul participativ oferă liderului capacitatea de a coopera, să creeze relații de lungă durată și să își controleze impulsurile, astfel reușind să înțeleagă atât emoțiile lor, cât și emoțiilor persoanelor din jurul lor.⁶

În al doilea rând, inteligența emoțională în leadership se regăsește în capacitatea liderilor de a calma oamenii în situații inconfortabile sau neprevăzute. Astfel, un lider care utilizează inteligența emoțională, are capacitatea de a crea un mediu relaxant de lucru și totodată face resursele umane să se simtă confortabil în preajma sa. Această capacitate este în strânsă legătură cu puterea de a controla impulsurile pentru a realiza un anumit act. Un lider deține puterea de a evalua situația, fără a acționa impulsiv, chiar mai mult de atât, acesta are capacitatea de a transmite către resursele umane controlul propriilor emoții și gândirea analitică, nu cea impulsivă.

O a treia caracteristică a inteligenței emoționale în leadership o reprezintă capacitatea de a balansa viața personală și profesională. Un lider știe să facă o balanță între cele două, astfel încât să nu fie neglijată niciuna dintre ele. Această caracteristică se leagă de componenta inteligenței emoționale prin care liderul are capacitatea de a empatiza cu resursele umane, de a-și controla impulsurile și, de asemenea, se leagă de responsabilitatea sa socială.

O a patra ramură unde se utilizează inteligența emoțională este susținută de clădirea și menținerea relațiilor. Utilizând inteligența emoțională pentru a realiza și menține relații se apelează la funcția de control.

Perseverența în fața obstacolelor este o a cincea ramură unde un lider apelează la inteligența emoțională pentru a depăși obstacolele. În acest caz, un lider are nevoie să apeleze la încrederea în sine și independență. Aceste calități oferă motivația necesară liderului să continue activitatea și să își inspire echipa astfel încât să poată să își atingă obiectivele.

Ultima ramură în care un lider utilizează inteligența emoțională este în managementul schimbării. Managementul schimbării subliniază eficiența strategiilor implementate pentru a realiza inițiativele dorite. Astfel, în această ramură este implicată responsabilitatea socială a liderului, prin care el comunică cu echipa sa și ține cont de nevoile pe care aceasta le are.

Aplicarea inteligenței emoționale în leadership, după cum s-a observat în paragrafele anterioare, necesită o foarte bună cunoaștere de sine și un foarte mare control asupra emoțiilor proprii. Astfel, un lider care dobândește aceste capacități,

⁵ Goleman Daniel, *Inteligența emoțională*, Editura Curtea Veche, anul 2001, pg. 78

⁶ Goleman Daniel, Boyatzis Richard, Annie McKee, *Inteligența emoțională în leadership*, Editura Curtea Veche Publishing, anul 2019, pg. 26

poate să inspire la rândul său echipa, prin mediul creat și înțelegerea de care dă dovadă. Totodată, acest tip de comportament ajută la îndeplinirea obiectivelor și aprecierea rezultatelor obținute atât în plan profesional, cât și în plan personal.

Descrierea organizației Erasmus Student Network

Erasmus Student Network (ESN) este cea mai mare organizație non-guvernamentală pentru studenți din Europa. Aceasta a fost înființată în anul 1990, având scopul de a încuraja și ajuta la dezvoltarea mobilităților internaționale studentești. Erasmus Student Network este prezentă în peste 41 de țări, atât din Europa cât și din Asia. Organizația colaborează cu peste 1000 de unități de învățământ superior, împreună cu care reușesc să ofere studenților internaționali suportul de care au nevoie. Erasmus Student Network România a fost înființată în anul 2012, sub forma unei organizații non-guvernamentale (ONG), ca filială a Erasmus Student Network. Membrii fondatori, Alexandru Pieptea, Dora David și Raluca Vințan, au dorit să construiască o asociație studentească care să ofere oportunități de dezvoltare studenților din România, prin internaționalizarea acesteia, oferind în același timp și susținere studenților internaționali. În România, Erasmus Student Network s-a dezvoltat la nivel local în 12 dintre marile orașe universitare.

Misiunea Erasmus Student Network România este aceea de a *îmbogăți societatea prin intermediul studenților internaționali*. Cu alte cuvinte, misiunea organizației este aceea de a ajuta societatea românească să se internaționalizeze și totodată să creeze un mediu confortabil pentru studenții internaționali.

Valorile pe care se bazează asociația Erasmus Student Network România sunt: unitate în diversitate, studenți ajutând studenți, distracție, prieteni și respect, dragostea față de Europa ca un spațiu al păcii și schimbului cultural, cooperare pentru a integra și deschidere cu toleranță.

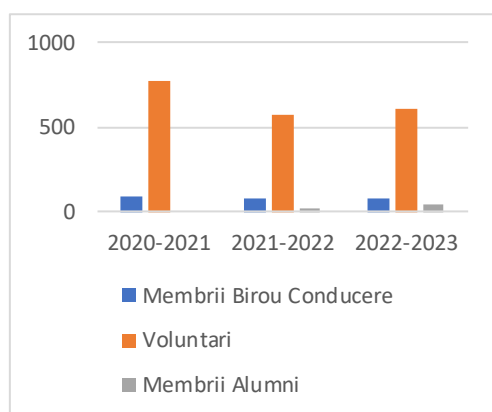


Fig. 1 Evoluția numărului resurselor umane

Sursa: contribuția autorilor

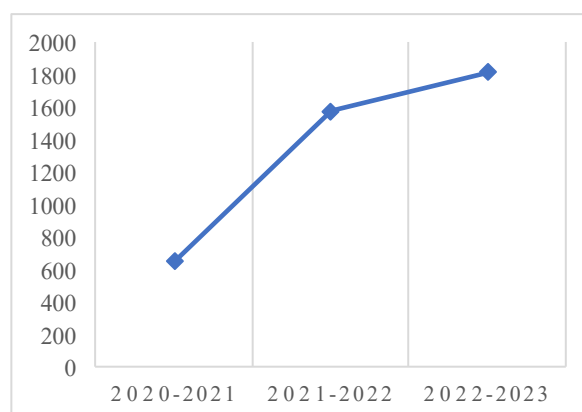


Fig. 2 Evoluția numărului de studenți internaționali

Sursa: contribuția autorilor

Resursele umane în cadrul asociației sunt împărțite în trei categorii: membrii ai consiliilor directoare, voluntarii și membrii alurni. Studenții internaționali devin

membrii ai asociației prin inițiativa lor de a participa la evenimentele organizate de ESN România sau de către secțiunile aferente. În Fig. 1 *Evoluția numărului resurselor umane* se poate observa fluctuația numărului resurselor umane din cadrul asociației pe o perioadă de 3 ani. În Fig. 2 *Evoluția numărului de studenți internaționali*, se poate observa evoluția persoanelor care beneficiază de o bursă Erasmus în România.

După cum se poate observa în Fig. 3 *Venituri și cheltuieli*, sumele care sunt încadrate ca venituri sunt aproximativ egale cu cheltuielile. Se observă o creștere considerabilă a acestor indicatori în anul 2022-2023, acest fapt se datorează reintrării în ritm normal și mobilizării după pandemia COVID-19.

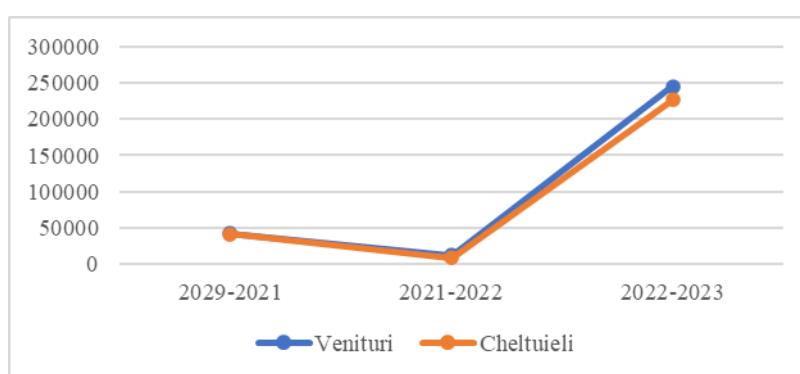


Fig. 3 Venituri și cheltuieli

Sursa: contribuția autorilor

În concluzie, se poate afirma că organizația Erasmus Student Network este stabilă din punct de vedere financiar, reușind să realizeze venituri prin care poate să suporte cheltuielile necesare dezvoltării asociației. În același timp se vede o volatilitate în numărul resurselor umane de care aceasta dispune, acest fapt devenind o piedică în dezvoltarea acesteia într-un ritm alert. Numărul de studenți internaționali în creștere constituie un avantaj și totodată subliniază dezvoltarea și internaționalizarea României ca destinație Erasmus.

Cercetare privind inteligența emoțională în leadership în cadrul Erasmus Student Network România

În marea majoritate a cazurilor, persoanele care utilizează inteligența emoțională sunt în general motivate din punct de vedere salarial. Pentru a realiza studiul, am ales o organizație non-guvernamentală, deoarece motivația acestora este dată de atingerea obiectivelor și de a activa într-un domeniu atractiv.

Grupul țintă este reprezentat de 100 de voluntari care au ocupat o poziție de conducere în cadrul organizației, 76 dintre respondenți deținând în momentul de față o funcție de conducere. Ceilalți 24 de respondenți au ocupat o poziție de conducere în trecut, până în urmă cu 3 ani.

Studiul are scopul de a observa gradul de implementare a inteligenței emoționale. Fiind o muncă voluntară, inteligența emoțională joacă un rol important în menținerea relațiilor inter-umane și totodată poate să reprezinte un factor motivator în cadrul asociației.



Baza studiului este fondată pe patru ipoteze. Prin prisma acestor ipoteze se va contura o imagine asupra organizației. Din acest punct de vedere, la finalul studiului se poate concluziona dacă ipotezele fondate la început se validează sau nu. Ipotezele care fundamentează rezultatele acestui studiu sunt:

H1. Persoanele cu o inteligență emoțională dezvoltată sunt capabile să identifice și să înțeleagă emoțiile pe care le experimentează în momentul reacției.

H2. Inteligența emoțională este asociată cu capacitatea de a limita și de a gestiona sentimentele în viața profesională, contribuind la performanță și succesul în domeniul ocupațional.

H3. Inteligența emoțională are o legătură semnificativă cu abilitatea de a iniția și de a construi relații pe termen lung.

H4. Nivelul de dezvoltare al inteligenței emoționale în rândul liderilor din organizațiile studențești internaționale are o legătură strânsă cu stilul de leadership adoptat.

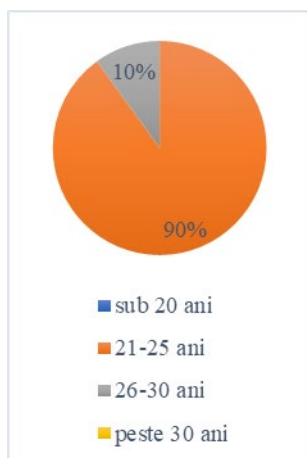
Studiul s-a realizat cu ajutorul membrilor din conducerea locală sau națională a organizației Erasmus Student Network România. Aceștia au ocupat cel puțin o poziție de conducere în ultimii trei ani. Studiul s-a realizat prin metoda chestionarului și a fost împărțit în trei secțiuni sugestive. În prima parte se oferă date despre respondenți, în cea de-a doua se verifică calitățile de leadership, în timp ce în ultima secțiune se discută despre utilizarea inteligenței emoționale în leadership.

Studiul începe prin împărțirea respondenților în funcție de mai multe categorii. Astfel, în Fig. 4 se poate observa distribuția respondenților în funcție de categoria de vârstă din care fac parte. Se poate observa faptul că majoritatea respondenților au între 21 și 25 de ani. Doar 10 dintre respondenți au vârsta cuprinsă între 26-30 de ani.

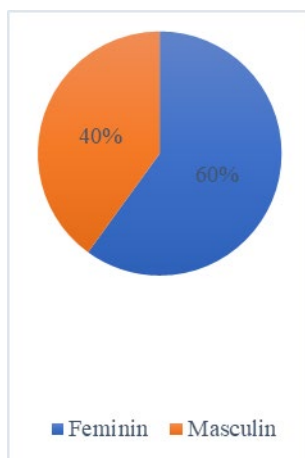
Distribuția respondenților în funcție de gen se poate observa în Fig. 5. Se poate concluziona că asociația este echilibrată din punct de vedere a distribuției genurilor persoanelor din conducerea locală și națională. Diferența dintre genul masculin și feminin este de doar 10%, astfel, femeile au tendința să fie mai implicate în activități voluntare decât bărbații.

În ceea ce privește ultima școală absolvită, se observă în Fig. 6, că jumătate dintre respondenți au absolvit studiile de licență. 40% dintre respondenți au absolvit studiile liceale, ceea ce înseamnă că aceștia pot urma un program de studii de licență. Doar 10% dintre respondenți au absolvit studiile de masterat.

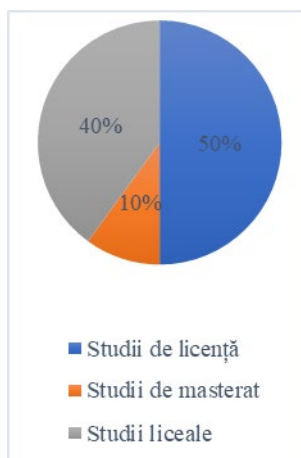
În funcție de experiența în organizație, se poate observa în Fig. 7, faptul că jumătate dintre respondenți au o experiență între 3 și 4 ani în organizație. 40% dintre respondenți activează în organizație între 1 și 2 ani și doar 10% dintre aceștia au o experiență mai mare de 5 ani.



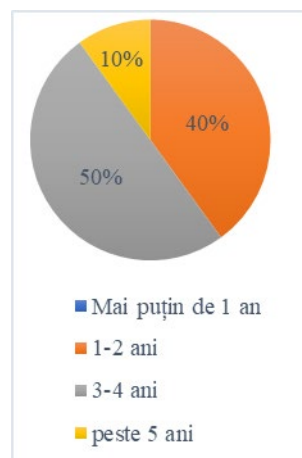
**Fig. 4 Distribuția
respondenților pe
categorii de vârstă**
Sursa: contribuția
autorilor



**Fig. 5 Distribuția
respondenților în
funcție de gen**
Sursa: contribuția
autorilor



**Fig. 6 Distribuția
respondenților în
funcție de ultima
școală absolvită**
Sursa: contribuția
autorilor



**Fig. 7 Distribuția
respondenților în
funcție de
experiența în
organizație**
Sursa: contribuția
autorilor

Așadar, studiul își propune să arate în primul rând legătura strânsă dintre inteligența emoțională și stilul de leadership abordat, în cadrul unei organizații studențești internaționale.

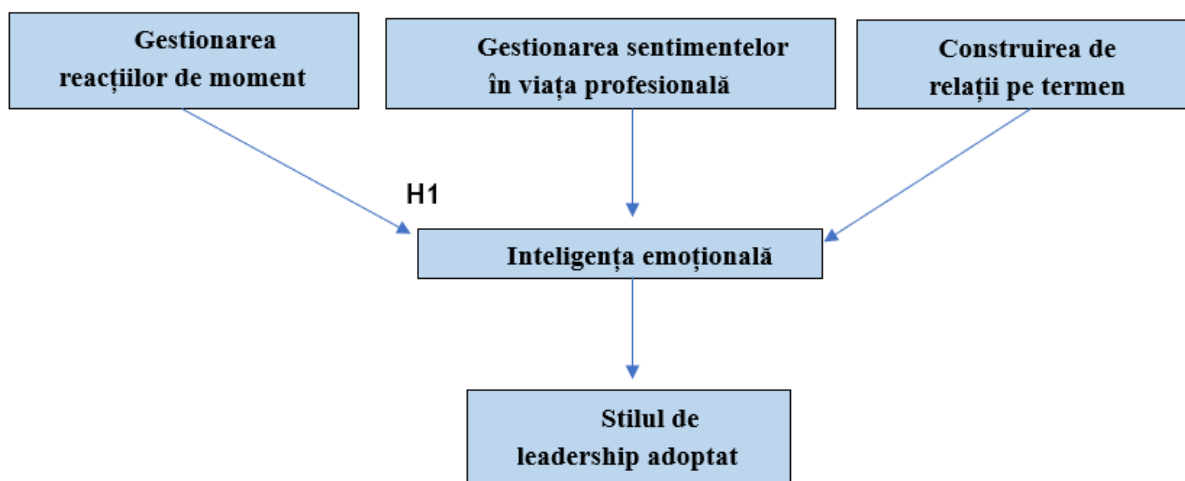


Fig. 8 Modelul conceptual al cercetării corelaționale
Sursa: contribuția autorilor

1. Prima ipoteză urmărește existența relației de cauzalitate dintre gestionarea adecvată a reacțiilor de moment și importanța inteligenței emoționale. Am folosit o analiză de regresie liniară, în care predictorul este reprezentat de gestionarea

adecvată a reacțiilor de moment, iar variabila dependentă de importanța acordată inteligenței emoționale în cazul situațiilor de stres sau presiune.

Q1. Inteligența emoțională joacă un rol crucial în înțelegerea și gestionarea propriilor reacții de moment în situații de stres sau presiune.

Q2. Gestionarea adecvată a reacțiilor de moment permite persoanelor să-și păstreze calmitatea și să adopte răspunsuri constructive în situații tensionate.

Tabelul 1. arată coeficientul de corelație Pearson R, ce are valoarea de 0.519, arătând o corelație puternică între predictor și variabila dependentă.

Tabelul 1. Raport model corelațional aferent ipotezei H1

Model	Coeficient de corelație (R)	Coeficient de determinare (R ²)	Coeficient de determinare ajustat	Eroare standard a valorii estimate
1	.519 ^a	.270	.263	.93107
a. Predictor: Gestionarea reacțiilor de moment				

Sursa: Elaborat de autori după Output SPSS 26

Testul ANOVA prezentat în tabelul 2. subliniază că modelul de regresie liniară prezice importanța acordată inteligenței emoționale, întrucât valoarea semnificației asimptotice (0) este mai mică decât pragul de semnificație admis de 0.05, iar valoarea testului F (38.773) este foarte ridicată în comparație cu valoarea sa tabelară de 3.84.

Tabelul 2. Metoda ANOVA^a aferentă ipotezei H1

Model	Suma pătratelor	Grade de libertate	Media pătratelor	Test F	Semnificație
1	Regresie	33.612	1	33.612	.000 ^b
	Rezidual	91.024	105	.867	
	Total	124.636	106		
Variabilă dependentă: Importanța acordată inteligenței emoționale					
Predictor: Gestionarea adecvată a reacțiilor de moment					

Sursa: Elaborat de autori după Output SPSS 26

Modelul de regresie pentru ipoteza H1 este reprezentat prin ecuația:

IAIE = 1.569 + 0.529 x GARM, unde:

GARM = Gestionarea adecvată a reacțiilor de moment; IAIE= Importanța acordată inteligenței emoționale

Rezultatele coeficienților din tabelul 3.4. de regresie arată că GARM contribuie semnificativ la modelul de regresie ($\beta = 0.519$, $t = 6.227$, $p = 0.000$) și poate să fie

folosit pentru a prezice variabila dependentă IAIE. Pentru fiecare unitate suplimentară de GARM, IAIE se așteaptă să crească în medie cu 0.529 unități.

Tabelul 3. Coeficienții de corelație asociați modelului linear aferent ipotezei H1

Model		Coeficienți nstandardizați		Coeficienți standardizați	t	Semnificație
		B	Eroare standard	Beta		
1	(Constant)	1.569	.328		4.785	.000
	GARM = Gestionarea adecvată a reacțiilor de moment	.529	.085	.519	6.227	.000

a. Variabilă dependentă: Importanța acordată inteligenței emoționale (IAIE)

Sursa: Elaborat de autori după Output SPSS 26

Concluzie: Având în vedere rezultatul celor trei analize, ipoteza H1 este validată statistic.

2. A doua ipoteză urmărește existența relației de cauzalitate dintre limitarea sentimentelor în viața profesională și importanța inteligenței emoționale în contextul profesional. Am folosit o analiză de regresie liniară, în care predictorul este reprezentat de limitarea sentimentelor în viața profesională, iar variabila dependentă de importanța acordată inteligenței emoționale în context profesional.

Q1. Inteligența emoțională este asociată cu abilitatea de a înțelege și gestiona propriile emoții în contextul profesional.

Q2. Limitarea sentimentelor în viața profesională poate fi un aspect important al inteligenței emoționale.

Coeficientul de corelație Pearson R reprezentat în tabelul 4. calculat prin intermediul software-ului SPSS 26 are valoarea de 0.828, ceea ce ilustrează o corelație foarte puternică între predictor (limitarea sentimentelor în viața profesională) și variabila dependentă (importanța acordată inteligenței emoționale în context profesional). Coeficientul de determinare ($R^2 = 0.686$) arată că peste 68% din variația importanței acordate inteligenței emoționale în context profesional este explicată de limitarea sentimentelor în viața profesională.

Tabelul 4. Raport model corelațional aferent ipotezei H2

Model	Coeficient de corelație (R)	Coeficient de determinare (R ²)	Coeficient de determinare ajustat	Eroare standard a valorii estimate
1	.828 ^a	.686	.683	.59187

a. Predictor: Limitarea sentimentelor în viața profesională

Sursa: Elaborat de autori după Output SPSS 26

Testul ANOVA prezentat în tabelul 5. asociat acestei ipoteze demonstrează că modelul de regresie liniară prezice semnificativ importanța acordată inteligenței emoționale în context profesional, întrucât valoarea semnificației asimptotice (0) este mai mică decât pragul de semnificație admis de 0.05, iar valoarea testului F (229.553) este foarte ridicată în comparație cu valoarea sa tabelară de 3.84.

Tabelul 5. Metoda ANOVA^a aferentă ipotezei H2

Model	Suma pătratelor	Grade de libertate	Media pătratelor	Test F	Semnificație	
1	Regresie	80.414	1	80.414	229.553	.000 ^b
	Rezidual	36.782	105	.350		
	Total	117.196	106			

Variabilă dependentă: Importanța acordată inteligenței emoționale în context profesional

Predictor: Limitarea sentimentelor în viața profesională

Sursa: Elaborat de autori după Output SPSS 26

Modelul de regresie pentru ipoteza H2 este reprezentat prin ecuația:

IAIECP = 0.845 + 0.803 x LSVP, unde:

IAIECP = Importanța acordată inteligenței emoționale în context profesional, LSVP= Limitarea sentimentelor în viața profesională

Rezultatele coeficienților de regresie prezentate în tabelul 6. arată ca LSVP contribuie semnificativ la modelul de regresie ($\beta = 0.828$, $t = 15.151$, $p = 0.000$) și prezice variabila dependentă IAIECP. Pentru fiecare unitate suplimentară a LSVP, IAIECP se așteaptă să crească în medie cu 0.803 unități.

Tabelul 6. Coeficienții de corelație asociați modelului linear aferent ipotezei H2

Model		Coeficienți nestandardizați		Coeficienți standardizați	t	Semnificație
		B	Eroare standard	Beta		
1	(Constant)	.845	.196		4.313	.000
	Limitarea sentimentelor în viața profesională (LSVP)	.803	.053	.828	15.151	.000

a. Variabilă dependentă: Importanța acordată inteligenței emoționale în context profesional (IAIECP)

Sursa: Elaborat de autori după Output SPSS 26

Concluzie: având în vedere rezultatul celor trei analize, ipoteza H2 este validată statistic.

3. A treia ipoteză urmărește existența relației de cauzalitate dintre inițierea și crearea relațiilor pe termen lung și importanța acordată inteligenței emoționale ca facilitator al comunicării. Am utilizat o analiză de regresie liniară, în care predictorul este inițierea și crearea relațiilor pe termen lung, iar variabila dependentă reprezentată de importanța acordată inteligenței emoționale ca facilitator al comunicării.

Q1. Inteligența emoțională facilitează comunicarea autentică și dezvoltarea conexiunilor profunde interumane.

Q2. Inițierea și crearea relațiilor pe termen lung necesită abilități de a gestionare a situațiilor într-un mod constructiv, în strânsă legătură cu nivelul de dezvoltare al inteligenței emoționale.

Tabelul 7. prezintă coeficientul de corelație Pearson R calculat de 0.508, ceea ce reflectă o corelație puternică între predictor și variabila dependentă.

Model	Coeficient de corelație (R)	Coeficient de determinare (R2)	Coeficient de determinare ajustat	Eroare standard a valorii estimate
1	.508a	.258	.251	.80989
a. Predictor: Inițierea și crearea relațiilor pe termen lung				

Sursa: Elaborat de autori după Output SPSS 26

Testul ANOVA prezentat în tabelul 8., argumentează că modelul de regresie liniară prezice semnificativ importanța acordată inteligenței emoționale ca facilitator al comunicării, întrucât valoarea semnificației asimptotice (0) este mai mică decât pragul de semnificație admis de 0.05, iar valoarea testului F (36.428) este reprezentativă.

Tabelul 8. Metoda ANOVAa aferentă ipotezei H3

Model		Suma pătratelor	Grade de libertate	Media pătratelor	Test F	Semnificație
1	Regresie	23.894	1	23.894	36.428	.000b
	Rezidual	68.872	105	.656		
	Total	92.766	106			
Variabilă dependentă: Importanța acordată inteligenței emoționale ca facilitator al comunicării						
Predictor: Inițierea și crearea relațiilor pe termen lung						

Sursa: Elaborat de autori după Output SPSS 26

Modelul de regresie pentru ipoteza H3 este reprezentat prin ecuația:

$IAIEFC = 2.298 + 0.446 \times ICRTL$, unde:

IAIEFC = Importanța acordată inteligenței emoționale ca facilitator al comunicării

ICRTL= Inițierea și crearea relațiilor pe termen lung

Rezultatele coeficienților de regresie prezentat în tabelul 3.10. arată că ICRTL contribuie semnificativ la modelul de regresie ($\beta = 2.298$, $t = 6.036$, $p = 0.000$) și poate să fie folosit pentru a prezice variabila dependentă IAIEFC. Pentru fiecare unitate suplimentară a ICRTL, IAIEFC se așteaptă să crească în medie cu 2.298 unități.

Tabelul 9. Coeficienții de corelație asociați modelului linear aferent ipotezei H3a

Model	Coeficienți nestandardizați		Coeficienți standardizați	t	Semnificație
	B	Eroare standard	Beta		
1	(Constant)	2.298	.285	8.055	.000
	Inițierea și crearea relațiilor pe termen lung (ICRTL)	.446	.074	.508	6.036

a. Variabilă dependentă: Importanța acordată inteligenței emoționale ca facilitator al comunicării (IAIEFC)

Sursa: Elaborat de autori după Output SPSS 26

Concluzie: având în vedere rezultatul celor trei analize, ipoteza H3 este validată statistic.

4. A patra ipoteză analizează corelația dintre inteligența emoțională și stilul de leadership adoptat prin intermediul testului Hi pătrat și a coeficienților de corelație Pearson și Spearman.

Tabelul de contingență 10. aferent ipotezei H4 reflectă preponderența răspunsurilor dintre cele două afirmații. Astfel, combinația de răspunsuri cea mai frecventă a fost „de acord parțial” la ambele afirmații (21 de răspunsuri identice) și combinația de răspunsuri „acord total” la ambele afirmații (16 răspunsuri identice). Faptul că combinațiile de răspunsuri cel mai frecventate au fost răspunsurile identice și pozitive reflectă o legătură puternică.

Tabelul 10. Tabelul de contingență aferent ipotezei H4

		Stilul de leadership adoptat în cadrul organizațiilor studentești internaționale poate fi influențat de nivelul de dezvoltare al inteligenței emoționale al liderilor.					Total
		Dezacord total	Dezacord parțial	Netru	De acord parțial	Acord total	
Inteligența emoțională este un atribut esențial pentru liderii din cadrul organizațiilor studentești internaționale	Dezacord total	0	0	0	1	0	1
	Dezacord parțial	0	0	4	4	1	9
	Netru	1	0	11	16	9	35
	De acord parțial	0	0	2	21	6	29
	Acord total	0	0	2	6	16	24
Total		1	0	19	48	32	100

Sursa: Elaborat de autori după Output SPSS 26

Valoarea coeficientului de semnificație asimptotică conform tabelului 11. este zero, fiind mai mică decât pragul admis de 0.05, în timp ce valoarea indicatorului Hi pătrat (71.966), în contextul a 16 grade de libertate, este mai mare decât indicatorul Hi pătrat tabelar (26.296).

Tabelul 11. Rezultatul testului Hi pătrat aferent ipotezei H4

	Valoare	Grade de libertate	Semnificație asimptotică
Valoare Hi pătrat	71.966	16	.000
Distribuție probabilitate	52.339	16	.000
Asociere liniară	30.484	1	.000
Număr de cazuri valide	107		

Sursa: Elaborat de autori după Output SPSS 26

Coeficienții de corelație prezentați în tabelul 12. Pearson R (0.536) și Spearman (.490) evidențiază o corelație puternică între variabilele incluse în această ipoteză, deoarece valorile lor sunt peste valoarea de 0.4.

Tabelul 12. Rezultatul testelor Pearson R și Spearman aferente ipotezei H5

		Valoare	Eroare standardizată asimptotică	Valoare aproximativă Tb	Semnificație aproximativă
Scale interval	Coeficient de corelație Pearson R	.536	.078	6.510	.000c
Scale ordinale	Coeficient de corelație Spearman	.490	.081	5.758	.000c
Număr de cazuri valide		107			

Fără asumarea ipotezei nule

Utilizând eroarea standard prin asumarea ipotezei nule

Bazat pe o aproximare normalizată

Sursa: Elaborat de autori după Output SPSS 26

Concluzie: având în vedere rezultatul celor trei analize, ipoteza H4 este validată statistic.

Concluzii

Inteligența emoțională este un concept greu de implementat, fiind vorba în special de gestionarea sentimentelor proprii. Implementarea lui în leadership poate să ofere rezultate benefice atât organizației, cât și liderilor. Principiile teoretice ale acestui concept îndrumă cititorul în această direcție, dar practicarea conceptului este modul cel mai bun de a învăța când, cum și în ce fel se obțin rezultate.

În urma studiului realizat s-a observat faptul că majoritatea respondenților și-au însușit caracteristicile minime pentru a putea fi numiți lideri pentru echipa lor. Este de subliniat faptul că majoritatea respondenților au o atitudine democratică față de echipa lor, ceea ce confirmă una dintre ipotezele stabilite la începutul studiului.

Din punct de vedere al utilizării inteligenței emoționale scorul mediu global arată faptul că acest concept este implementat în cadrul organizației. Prin afirmațiile utilizate în cadrul ultimei părți a chestionarului, s-a dorit a se pune accent pe puncte care evidențiază utilizarea inteligenței emoționale, chiar dacă respondenții nu au fost informați cu privire la ce înseamnă acest concept, astfel că se poate afirma că cele două ipoteze cu privire la utilizarea inteligenței emoționale s-au concretizat.

În urma studiului, se poate observa tendința asociației de a utiliza inteligența emoțională în leadership. Rezultatele au afirmat faptul că membrii conducerii au caracteristicile necesare de a deveni lideri democratici și totodată au capacitatea de a utiliza inteligența emoțională pentru a putea atinge obiectivele în timpul dat.

1. Gestionarea adecvată a reacțiilor de moment prin prisma inteligenței emoționale este de o importanță crucială în relațiile interpersonale și în mediul profesional. Capacitatea de a recunoaște, înțelege și controla propriile emoții,



precum și de a reacționa adecvat în situații tensionate sau stresante, poate duce la rezultate mai bune în comunicare, rezolvarea de conflicte și construirea de relații solide. Concluzia este că dezvoltarea inteligenței emoționale poate contribui semnificativ la succesul individual și la îmbunătățirea calității interacțiunilor cu ceilalți.

2. Limitarea sentimentelor în viața profesională și importanța inteligenței emoționale sunt două aspecte strâns legate. Deși există tendința de a considera că emoțiile nu au loc într-un mediu de lucru, recunoașterea și gestionarea lor adecvată sunt esențiale pentru bunăstarea și performanța angajaților. Inteligența emoțională permite o mai bună înțelegere a emoțiilor proprii și ale celorlalți, ceea ce facilitează comunicarea eficientă, rezolvarea problemelor și construirea unui climat de lucru sănătos. Prin urmare, concluzia este că, cultivarea inteligenței emoționale în mediul profesional poate aduce beneficii semnificative pentru angajați și organizații.

3. Inițierea și crearea relațiilor pe termen lung beneficiază de inteligența emoțională ca facilitator. Abilitatea de a înțelege și de a răspunde adecvat la emoțiile celorlalți, de a comunica eficient și de a construi legături autentice joacă un rol crucial în stabilirea și menținerea relațiilor de calitate. Inteligența emoțională facilitează crearea de conexiuni autentice, înțelegerea nevoilor și dorințelor celorlalți și cultivarea empatiei. Astfel, concluzia este că inteligența emoțională este esențială pentru inițierea și menținerea relațiilor pe termen lung și pentru dezvoltarea conexiunilor autentice cu ceilalți.

4. Inteligența emoțională și stilul de leadership adoptat în cadrul organizațiilor studențești internaționale sunt aspecte interconectate. Un lider care posedă inteligență emoțională dezvoltată poate influența pozitiv atmosfera organizațională, comunicarea eficientă și performanța membrilor echipei. Capacitatea de a recunoaște și gestiona emoțiile proprii și ale altora, de a motiva și inspira, de a se adapta la diferite situații și de a rezolva conflicte într-un mod constructiv sunt calități esențiale pentru un lider eficient. Prin urmare, concluzia este că dezvoltarea inteligenței emoționale poate contribui la un stil de leadership mai eficient în cadrul organizațiilor studențești internaționale, având un impact pozitiv asupra echipei și a rezultatelor obținute.

Bibliografie

1. Arnulf Ketil Jan, Despre leadership. Cum atingeți rezultate remarcabile prin oameni obișnuiți, Editura Universitară, 2015
2. Gell Anthony, Cartea de Leadership, Editura Act și Politon, 2017
3. Goleman Daniel, Creierul și inteligența emoțională - Noi perspective, Editura Curtea Veche, anul 2018
4. Goleman Daniel, Inteligența emoțională, Editura Curtea Veche, anul 2001
5. Goleman Daniel, Boyatzis Richard, Annie McKee, Inteligența emoțională în leadership, Editura Curtea Veche Publishing, anul 2019
6. Kissinger Henry, Leadership - Șase studii de strategie mondială, Editura Litera, 2022
7. Lindberg Carl, Leadership styles: the classics: Autocratic, Democratic and Laissez-Faire Leadership, Editura Carl Lindberg, 2022



Universitatea „Dunărea de
Jos” din Galați

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



Facultatea de Economie și
Administrarea Afacerilor

8. Mihalcea Alexandru, Leadershipul - Suport pentru optimizarea performanțelor profesionale și a climatului organizațional, Editura Universitară
9. Pink Daniel, Drive. Ce anume ne motivează cu adevărat, Editura Publica, 2011
10. Say Rosa, Managing with Aloha, Editura Say leadership coaching, 2016
11. <https://www.esn.ro/?q=about-us> [accesat la data de 25.04.2023]
12. <https://www.esn.ro/?q=esn-romania> [accesat la data de 25.04.2023]



Universitatea „Dunărea de
Jos” din Galați

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



Facultatea de Economie și
Administrarea Afacerilor

Rolul simulatoarelor de afaceri în dezvoltarea leadershipului The role of business simulators in leadership development

Gîrneț Sanda

Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor,
Universitatea Dunărea de Jos din Galați
Specializarea Management

Coordonator științific: Prof. univ. dr. Alexandru Căpățîină

Rezumat: Liderii trebuie să-și îmbunătățească abilitățile atât prin învățare teoretice, cât și prin cea experiențială într-un mediu sigur cum ar fi cel oferit de simulări. Participarea la jocul de simulare le permite studenților să interacționeze cu ceilalți, să coopereze cu ei, să gestioneze resursele puse la dispoziție și să evalueze rezultatele. Astfel, simulatoarele demonstrează un mare potențial în dezvoltarea leadershipului. Această lucrare se focalizează pe importanța simulărilor de afaceri în dezvoltarea indivizilor, determinarea abilităților pe care studenții le obțin ca rezultat al participării și prezentarea principalelor simulatoare relevante în dezvoltarea leadershipului. Cercetarea cantitativă elaborată pe bază de chestionar care a scos în evidență impactul simulatorului utilizat asupra dezvoltării și implicării studenților și principalele abilități care au fost aplicate în cadrul rundelor de simulare.

Cuvinte cheie: simulatoare de afaceri, leadership, competențe, suport decizional

Abstract: Leaders must improve their skills through both theoretical and experiential learning in a safe environment such as that provided by simulations. Participating in the simulation game allows students to interact with others, cooperate with them, manage the resources made available to them and evaluate the results. Thus, simulators demonstrate great potential in leadership development. This paper focuses on the importance of business simulations in the development of individuals, determining the skills that students obtain as a result of participation, and presenting the main simulators relevant to leadership development. Quantitative questionnaire-based research that highlighted the impact of the simulator used on student development and engagement and the main skills that were applied during the simulation rounds.

Keywords: business simulators, leadership, competencies, decision support

Introducere

Simulatoarele de afaceri ca metodă pedagogică la nivelul învățământului superior oferă șansa de a asimila abilități profesionale de bază datorită faptului că se desfășoară în condiții lipsite de stres. În plus, ajută participanții să previzioneze consecințele deciziilor luate și să rezolve problemele ce pot apărea. De asemenea, este o unealtă de a dezvolta independența, creativitatea și aservitatea, iar cunoștințele dobândite pot fi ușor transferate în circumstanțe similare din viața reală.

Din nevoia de a utiliza noile tehnologii inovatoare, cerințele pentru manageri și personalul de lucru cresc, piața muncii având așteptări din ce în ce mai mari de la tinerii absolvenți, iar introducerea simulatoarelor de afaceri în instruirea academică ar îmbunătăți considerabil competențele viitorilor angajați. Folosirea acestei metode de predare are o mulțime de beneficii, prezentate în figura 1.

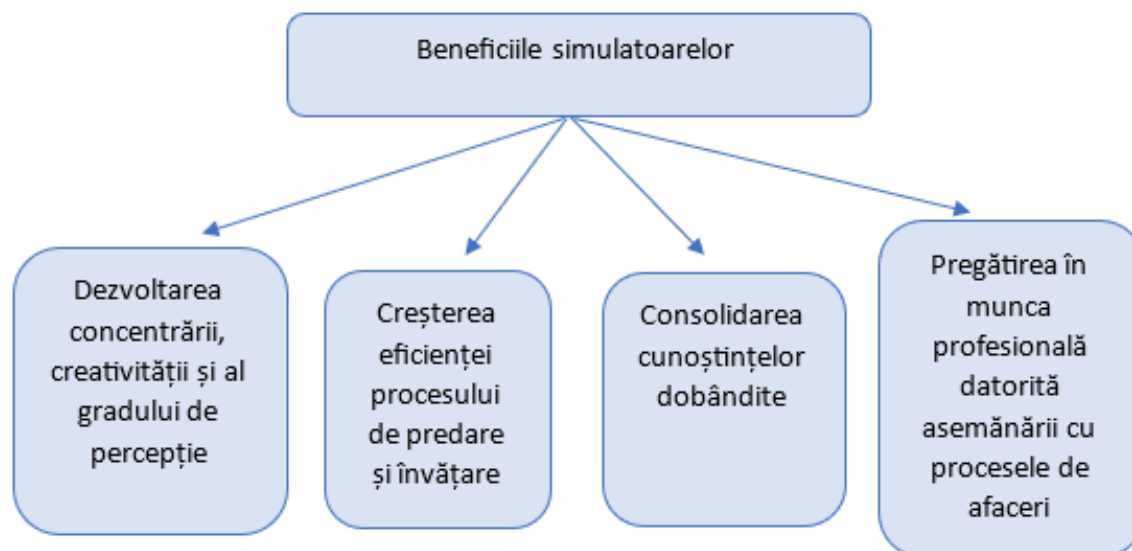


Figura 1. Beneficiile utilizării simulatoarelor de afaceri în instruirea academică
Sursa: contribuție proprie

Folosind simulatoarele de afaceri, studenții își vor putea îmbunătăți capacitățile de lider fără frica de a greși și de a-și asuma responsabilitatea, cum se întâmplă în viața economică reală. Acest lucru favorizează dobândirea și exercitarea curajului pentru eventualele provocări ce vor apărea în cariera profesională. De asemenea, ajută la înțelegerea mai perspicace a realității și stimularea activității creative a participanților (tabelul 1).

Tabelul 1. Abilitățile rezultate în urma simulărilor de afaceri

Tipuri de abilități similare	Caracteristici	Exemple
Abilități cognitive	Competențe ce implică prelucrarea mentală a informațiilor	<i>Crearea/utilizarea informațiilor, media și eficiența tehnologică</i> (rezolvarea problemelor complexe; generarea de cunoștințe și semnificații din informații; recunoașterea unei scheme) <i>Gândirea inventivă</i> (crearea a ceva nou și original; realizarea interpretărilor, comparațiilor și sintezei; elaborarea de noi soluții, căutarea sistematică a oportunităților) <i>Competențe digitale;</i>
Abilități orientate spre acțiune	Competențe ce implică acțiuni practice pentru a face față unei probleme sau împrejurări	Gestionarea procesului de planificare și autoevaluare, control și responsabilitate pentru rezultate; Folosirea eficientă a timpului,



Tipuri de abilități similate	Caracteristici	Exemple
		resurselor financiare și materiale; inițiativă; responsabilitate;
Abilități sociale/interactive	Competențe ce implică capacitatea de a munci împreună cu ceilalți	<i>Comunicare și colaborare</i> (interacțiuni cooperante; capacitatea de a recunoaște și de a gestiona emoțiile proprii și ale celorlalți, comunicare asertivă, lucru în echipă)

Sursa: adaptat de autor după Binsztok, A., Butryn, B., Hołowińska, K., Owoc, M. L., Sobińska, M., *Business computer simulation supporting competencies. Potential areas of application and barriers*, disponibil la <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877050922013424>, accesat la data de 24.03.2023.

Abilitățile cognitive permit îndeplinirea unor sarcini mai complexe, de exemplu gândirea critică și logică, rezolvarea problemelor, luarea deciziilor strategice. Deținerea acestor abilități reprezintă un punct forte în momentul angajării la un post de muncă.

Pentru determinarea impactului unui simulator de afaceri asupra abilităților cognitive și sociale ale studenților s-a efectuat studii în urma cărora s-a determinat că simulatoarele de afaceri influențează pozitiv abilitățile în legătură cu managementul proiectelor, rezolvarea unor dificultăți, sarcini de lucru, fiind considerate „abilități cognitive de ordin superior”.⁷

Simulatoarele sunt percepute ca instrumente importante de învățare pentru îmbunătățirea competențelor interactive, întrucât de cele mai multe ori sunt jucate în echipe. Numeroase studii au arătat impactul pozitiv al jocurilor de întreprinderilor asupra dezvoltării acestor tipuri de competențe și mai exact munca în echipă, colaborarea și ascultarea reciprocă⁸.

Metodologia cercetării

În această lucrare s-a pus accentul pe cercetarea cantitativă, în acest scop fiind elaborat un chestionar online destinat acelor studenți care au participat la simulatorul de afaceri din cadrul orelor pe o perioadă de 14 săptămâni al ultimului an de studiu de licență. Datele au fost colectate de la același curs de simulări și proiecte de management pe parcursul a mai multor ani academici. De asemenea, la chestionar au luat parte și studenții de la alte facultăți, dar care au avut ocazia de a se implica într-o experiență de simulare a unei afaceri.

⁷ Faisal, N., Chadhar, M., Goriss-Hunter, A., Stranieri, A., *Business Simulation Games in Higher Education: A Systematic Review of Empirical Research*, disponibil la <https://www.hindawi.com/journals/hbet/2022/1578791/>, accesat la data de 24.03.2023.

⁸ Idem 19.



Participanții la simulare au jucat în echipe de câte 4-6 persoane, întrucât în acest mod se pot distinge liderii. Jocul de echipă le-a oferit oportunitatea de a împărtăși idei, de a dezvolta atât avantaje competitive, cât și strategii de afaceri, iar liderul a adoptat deciziile finale în scopul obținerii unui profit cât mai mare care a condus la câștigul jocului. Sesiunile de jocuri s-au bazat pe competiție, fapt ce a necesitat implementarea abilităților de leadership. În rezultat, participanții au putut să evalueze experiența trăită și impactul simulatorului asupra dezvoltării unor abilități de conducere.

Participarea la studiu a fost voluntară, studenții fiind asigurați de anonimatul și confidențialitatea datelor pe care le-au furnizat. Răspunsurile din chestionar au fost măsurate prin scala Likert cu 5 trepte (Dezacord total - Acord total) și au evidențiat rolul pe care îl au simulările de afaceri în dezvoltarea studenților în special în sfera leadershipului. Datele au fost testate ulterior cu ajutorul instrumentului de analiză statistică SPSS, fiind folositor în stabilirea validității ipotezelor.

Pentru profilul respondenților au fost utilizate criteriile de gen, vârstă, mediul de proveniență și ciclul de studii în care se încadrează. Studiul s-a derulat începând cu luna aprilie 2023 și s-a încheiat în mai 2023, participând la cercetare 137 de persoane.

Obiectele cercetării pot fi sintetizate astfel:

- Evidențierea rolului simulatoarelor de afaceri în consolidarea cunoștințele dobândite în cadrul orelor de curs și seminar;
- Accentuarea importanței jocurilor de simulare în pregătirea profesională datorită similitudinilor cu procesele din cadrul unei afaceri reale;
- Determinarea modului în care participanții pot analiza indicatorii financiari și adopta în consecință deciziilor corespunzătoare;
- Stabilirea importanței unui lider în motivarea echipei și cooperarea cu membrii acesteia în vederea realizării unui scop comun;
- Evidențierea rolului pe care îl au simulatoarele de afaceri în stimularea gândirii strategice și aplicarea acesteia în gestionarea eficientă a riscului și a adoptării deciziilor de către lider;
- Accentuarea importanței simulărilor de afaceri în dezvoltarea abilităților de delegare a responsabilităților și sarcinilor de către lider.

Rezultatele cercetării

În ceea ce privește prima afirmație, s-a urmărit părerea respondenților privind măsura în care aceștia au fost capabili să-și asume în mod eficient responsabilitățile de lider în timpul simulării de afaceri. În figura 2 se poate observa că cei mai mulți dintre respondenți sunt de acord cu această afirmație (50), în timp ce 47 dintre ei sunt

în acord total, reprezentând 42%, urmați de 12 persoane care au fost neutre(10,7%) și dezacord 2,7%.

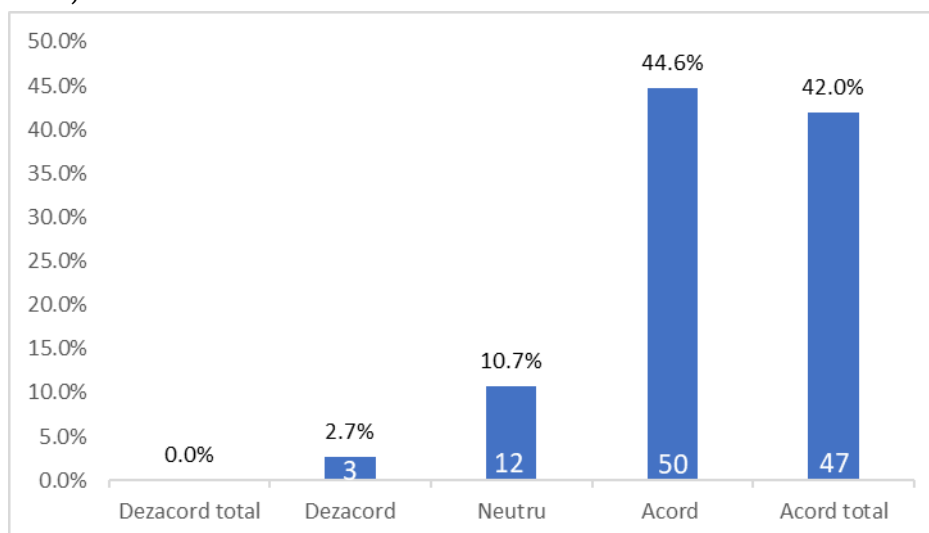


Figura 2 - Distribuția răspunsurilor privind capacitatea de asumare a responsabilităților de lider în mod eficient atunci când respondenții au avut acest rol

Sursa: contribuție proprie

Pentru cea de-a doua afirmație am avut ca scop să identific părerea respondenților în ceea ce privește rolul simulatoarelor de afaceri în evoluția schimbărilor comportamentale, în special nivelul de încredere al liderului care se modifică pe măsură ce se implică în adoptarea deciziilor. Astfel, conform figurii 3, se poate observa ca 50% au votat cu acord(56 de persoane), urmați de 42% acord total(47 de persoane), 7,1% neutru(8 persoane) și dezacord 0,9%(o persoană). Ca și în cazul afirmației precedente nu sunt răspunsuri de dezacord total.

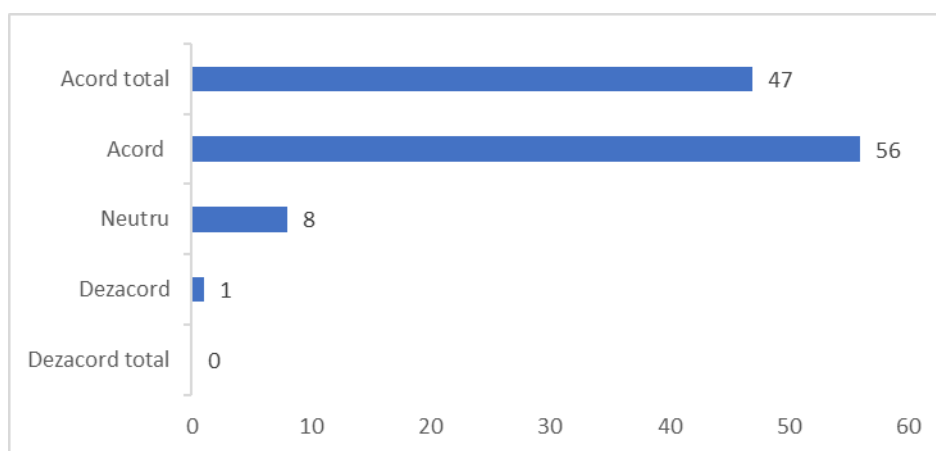


Figura 3. Distribuția răspunsurilor privind creșterea nivelului de încredere al respondenților în momentul implicării în luarea deciziilor

Sursa: contribuție proprie

În privința celei de-a treia afirmații s-a dorit a se determina în ce măsură studenții au putut să influențeze participarea coechipierilor săi și să-i motiveze. În urma sondajului s-au observat următoarele rezultate, prezentate în figura 4, 38 sunt în acord total, 65 sunt în acord, 6 neutre și 3 în dezacord. Prin urmare, putem constata că în cadrul simulării respondenții au fost capabili să-și îndrume și motiveze ceilalți membri ai echipei din care fac parte.

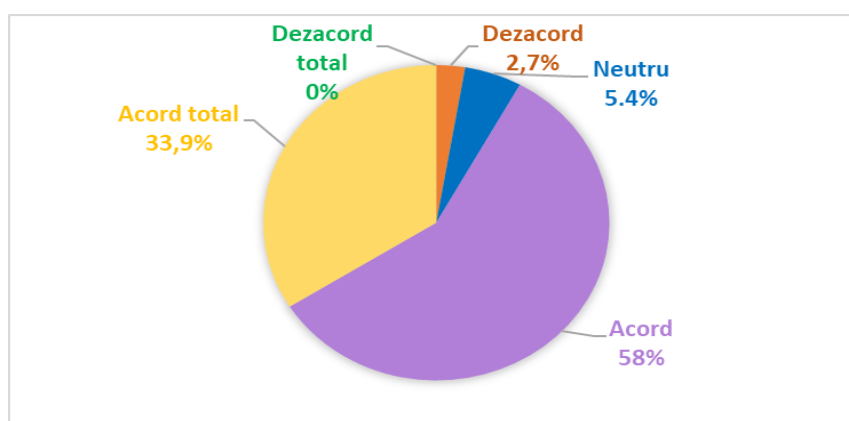


Figura 4. Distribuția răspunsurilor în ceea ce privește încurajarea participării și motivarea coechipierilor de către respondenți în timpul simulării

Sursa: contribuție proprie

Cea de-a patra afirmație a avut drept scop determinarea măsurii în care studenții au încurajat gândirea creativă și inovatoare în cadrul rundelor de simulare. După figura 5, 50 de respondenți sunt de acord total, 54 sunt de acord, 6 neutru și 2 sunt în dezacord.

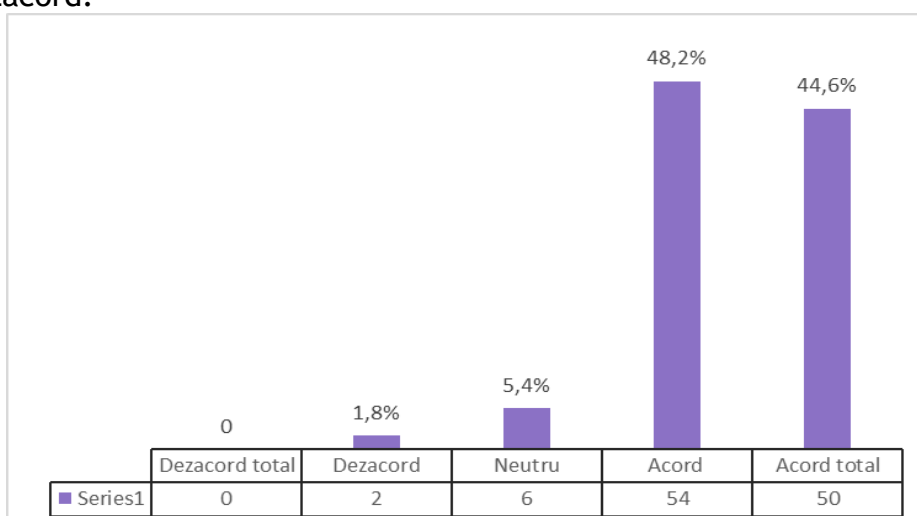


Figura 5. Distribuția răspunsurilor privind încurajarea gândirii creative și inovatoare de către studenți

Sursa: contribuție proprie

Privitor la afirmațiile 5 și 6, au fost elaborate cu scopul de a observa gradul în care studenții au fost capabili să gestioneze atât timpul, cât și resursele financiare virtuale pe parcursul rundelor de simulare. În figura 6, putem remarca că respondenții au considerat că s-au descurcat mai bine în gestionarea resurselor financiare virtuale decât a timpului, 48,2% respectiv 41,1% sunt de acord total, 42,9% respectiv 40,2% sunt de acord, 8,9% respectiv 11,6%-neutru și 7,1% în dezacord în ceea ce privește gestiunea timpului.

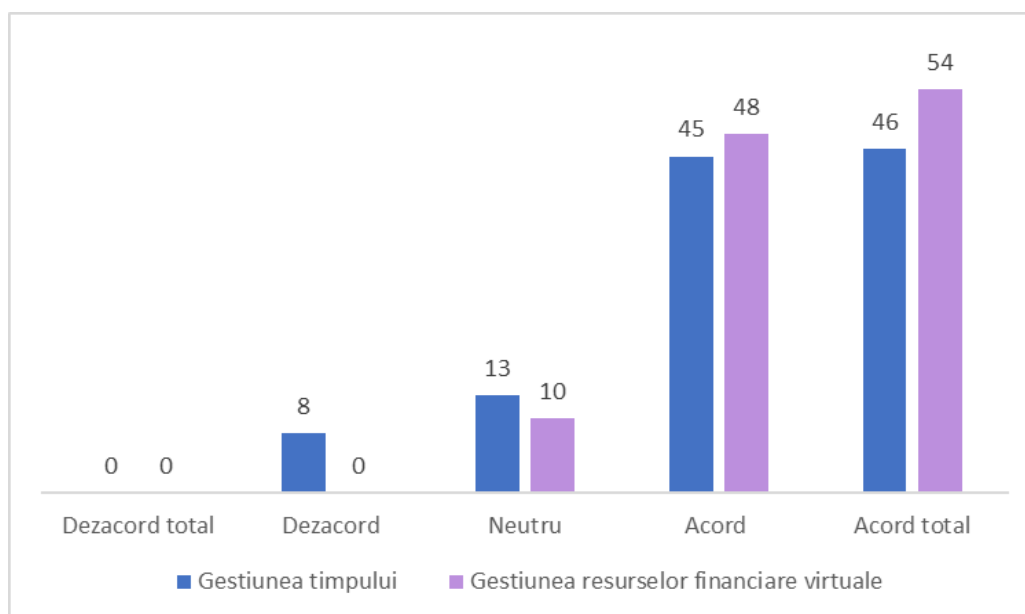


Figura 6. Distribuția răspunsurilor privind modul de gestionare eficientă a timpului de către respondenți comparativ cu gestiunea resurselor financiare virtuale puse la dispoziție în cadrul simulării de afaceri

Sursa: contribuție proprie

Prin cea de-a șaptea întrebare am avut drept obiectiv observarea impactului simulatorului de afaceri asupra înțelegerii strategiilor de afaceri și dezvoltarea de către respondenți a unei corespunzătoare pentru firma simulată. Prin urmare, figura 7, ilustrează că 56,3% sunt în acord total, 38,4% în acord, 3,6% neutru și în dezacord 1,8%. Astfel, se poate ajunge la concluzia că studenții au fost capabili să dezvolte propriile strategii cu scopul de a aduce un câștig întregii echipe la finalizarea jocului.

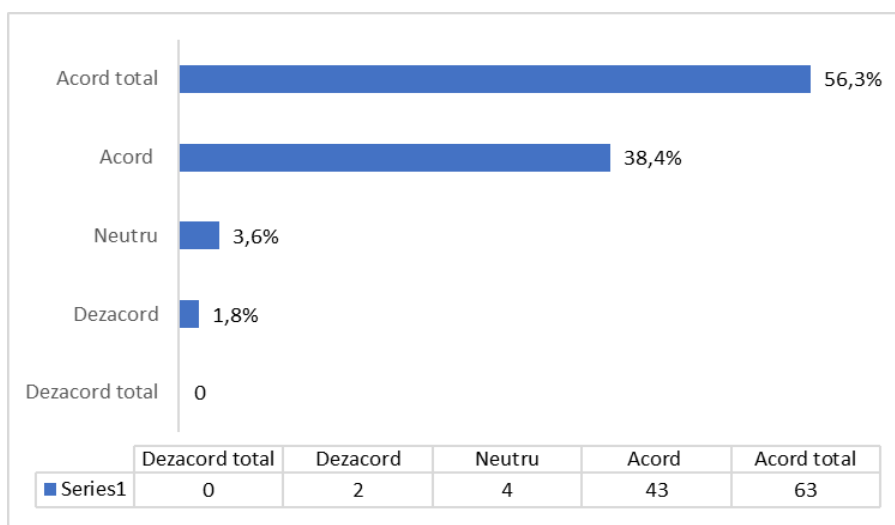


Figura 7. Distribuția răspunsurilor privind percepția respondenților asupra rolului simulatorului de afaceri în dezvoltarea și înțelegerea mai bună a unei strategii de afaceri

Sursa: contribuție proprie

În figura 8, am reprezentat percepția studenților privind abilitățile pe care și le-au dezvoltat mai mult cu ajutorul simulatorului, și anume abilitatea de delegare a sarcinilor și responsabilităților care prezintă următoarele rezultate 52,7% în acord total, 40,2% în acord, 7,1% neutru și abilitatea de gestionare a riscului și de adoptare a deciziilor cu următoarele rezultate 45,5% în acord total, 46,4% acord, 5,4% neutru și 2,7% dezacord.

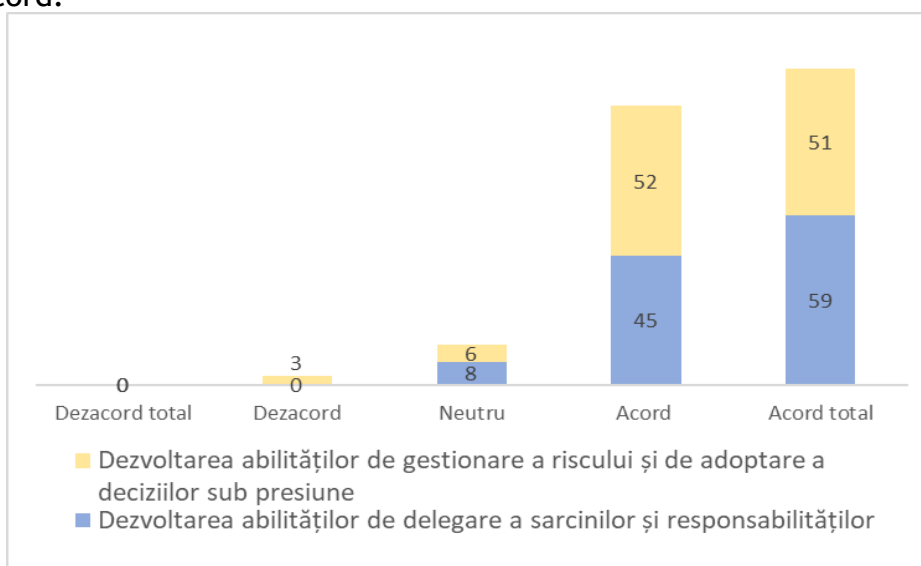


Figura 8. Distribuția răspunsurilor privind percepția studenților asupra rolului simulatorului în dezvoltarea abilităților de delegare a sarcinilor comparativ cu atribuirea acestuia în dezvoltarea abilităților de gestionare a riscului și de adoptare a deciziilor

Sursa: contribuție proprie



Concluzii

În urma interpretării rezultatelor din cercetarea cantitativă pe bază de chestionar putem conchide următoarele:

- ✓ Majoritatea respondenților care și-au asumat rolul de lider au fost capabili să-și îndeplinească responsabilitățile ce au survenit ceea ce a dus la dezvoltarea a mai multor abilități.
- ✓ Odată cu creșterea implicării studenților în procesul de luare a deciziilor s-a observat cum aceștia și-au dezvoltat abilitatea de a lua decizii sub presiune, de asemenea au apărut modificări în comportamentul participanților și anume a crescut nivelul de încredere al acestora.
- ✓ În timpul simulării majoritatea studenților și-au pus în practică abilitățile de evaluare a punctelor forte și slabe ale coechipierilor reușind să-i încurajeze și să-i motiveze să se implice în timpul jocului, stimulând totodată gândirea creativă și inovatoare ale acestora.
- ✓ Simulatorul de afaceri a avut un efect semnificativ în dezvoltarea abilităților de gestionare atât a timpului, cât și a resurselor financiare virtuale puse la dispoziția participanților.
- ✓ Caracterul realist și relevant al simulatorului le-a permis studenților să-și dezvolte abilitățile de adaptare la nou, de analiză a indicatorilor financiari, de delegare a sarcinilor și responsabilităților ceea ce a permis dezvoltarea unor strategii și avantaje competitive pentru firma simulată ca rezultat al aplicării gândirii strategice.
- ✓ Întrucât jocul de simulare a presupus formarea unor echipe, studenții au învățat din această experiență să pună interesul echipei înaintea ambiției personale și a interesului propriu.
- ✓ Majoritatea studenților sunt de părere că simulările de afaceri reprezintă o metodă eficientă de dezvoltare a abilităților de leadership și mulți dintre ei ar dori să mai participe la experiențe de genul. Așadar, cadrele didactice ar trebui să ia în considerare această metodă de învățare și o aplice mai des în cadrul orele de curs/seminar.

Din rezultatele cercetării cantitative pot sugera următoarele propuneri:

- Întrucât doar unii studenți și-au asumat rolul de lider în cadrul simulării de afaceri ca și propunere ar fi utilizarea unor jocuri de simulare bazate pe scenarii de leadership care îi vor putea pune în dificultate pe studenți să ia decizii în diverse situații de afaceri, să gestioneze resurse și să rezolve probleme.
- Mulți dintre respondenți au declarat că au gestionat eficient timpul însă aproape 1/5 din ei nu au reușit sau au fost nesiguri. Prin urmare, simulatorul de afaceri ar trebui să implice mai multe situații în care participanții să delege sarcini către membrii echipei, să coordoneze activitățile și în acest mod să monitorizeze timpul în cadrul echipei.

Bibliografie

1. Biggs, W. D., *Computerized Business Management Simulations for Tyros, Developments in Business Simulation & Experiential Exercises*, Vol. 13, 1986, pp. 187-193.



2. Blažič, A., Ribeiro, C., Fernandes, J. , Pereira, J., Arh, T., *Analysing the Required Properties of Business Simulation Games to Be Used in E-learning and Education*, Intelligent Information Management, Vol. 4, Nr. 6, 2012, pp. 348-356.
3. Bryman, A., *Charisma & leadership in organizations*, Editura Sage, London, 1992.
4. Costin, Y., O'Brien, M. P., Slattery, D.M., *Using Simulation to Develop Entrepreneurial Skills and Mind-Set: An Exploratory Case study*, International Journal of Teaching and Learning in Higher Education, Vol. 30, Nr. 1, 2018, pp. 136-145.
5. Costin, Y., O'Brien, M., Slattery, D. M., *Using Simulation to Develop Entrepreneurial Skills and Mind-Set: An exploratory Case Study*, disponibil la <https://files.eric.ed.gov/fulltext/EJ1169805.pdf>, accesat la data de 01.05.2023
6. Dentico, J.P., *Games leaders play:using process simulations to develop collaborative leadership practices for a knowledge-based society*, Career Development International, Vol. 4, Nr. 3, 1999, pp. 175-182.
7. Faria, A. J., Nulsen, R., *Business Simulation Games:Current Usage Levels*, Developments in Business Simulation & Experiential Exercises, Vol. 29, Nr. 3, 1998, pp. 295-308.
8. Farrell, C., *Perceived effectiveness of simulations in international business pedagogy: an exploratory analysis*, Journal of Teaching in International Business, Vol. 16, Nr. 3, 2005, pp. 71-88.
9. Fripp, J., *A Future for Business Simulations?*, Journal of European Industrial Training, Vol. 21, Nr. 4, 1997, pp. 138-142.
10. Garris, R., Ahlers, R., Driskell, J.E., *Games, motivation, and learning:A research and practice model*, Simulation & Gaming, Vol. 33, Nr. 4, 2002, pp. 441-467.
11. Gilgeous, V., D'Cruz, M, *A study of business Management Games*, Management Development Review, Vol. 9, Nr. 1, 1996, pp. 32-39.
12. Goi, C.-L., *The use of business simulation games in teaching and learning*, Journal of Education for Business, Vol. 94, Nr. 5, 2019, pp. 342-349.
13. Goleman, D., *Leadership that gets results*, Harvard Business Review, Vol. 78, Nr. 2, 2000, pp. 78-90.
14. Gurley, K., Wilson, D., *Developing leadership skills in a virtual simulation:coaching the affiliative style leader*, disponibil la <https://www.aabri.com/manuscripts/10641.pdf>, accesat la data de 26.03.2023.
15. Howell, J.P., Costley, D.L., *Understanding behaviours for effective leadership*, Editura Prentice Hall, Ediția 1, New Jersey, 2001.
16. Hunsaker, P.L., *Using social simulations to assess and train potential leaders to make effective decisions in turbulent environments*, Career Development International, Vol. 12, Nr. 4, 2007, pp. 341-360.
17. Hunter, S. T., Bedell-Avers, K. E., Mumford, M. D., *Impact of situational framing and complexity on charismatic, ideological and pragmatic leaders: Investigation using a computer simulation*, Leadership Quarterly, Vol. 20, Nr. 3, 2009, pp. 383-404.
18. Jackson, J. R., *Learning from Experience in Business Decision Games*, California Management Review, Vol. 1, Nr. 2, 1959, pp. 92-107.



19. Jenkins, J.R., *The role of Simulations in International Management Education*, Journal of Teaching in International Business, Vol. 9, Nr. 3, 1998, pp. 43-59.
20. Kreitner, R., Kinicki, A., *Organizational Behavior*, Editura McGraw-Hill Irwin, Ediția 9, Boston, 2009.
21. McShane, S., Von Glinow, M., *Organizational Behavior: emerging knowledge and practice for real world*, Editura McGraw-Hill Irwin, Ediția 5, Boston, 2009.
22. Mitchell, R., *Custom vs evolved business simulations*, Industrial and commercial training, Vol. 38, Nr. 5, 2006, pp. 248-250.
23. Mitchell, R.C., *Combining cases and computer simulations in strategic management courses*, Journal of Education for Business, Vol. 79, Nr. 4, 2004, pp. 198-205.
24. Mumford, T. V., Campion, M. A., Morgeson, F. P., *The leadership skills strataplex: Leadership skill requirements across organizational levels*, The Leadership Quarterly, Vol. 18, Nr. 2, 2007, pp. 154-166.
25. Nistor, R., *Modelarea și simularea proceselor economice*, Editura Fundației Universitare „Dunărea de Jos”, Galați, 2006.
26. Northouse, P. G., *Leadership: Theory and practice*, Editura Sage, Ediția 9, London, 2021.
27. Oblinger, D., *Simulations, Games, and Learning*, disponibil la <https://www.educause.edu/ir/library/pdf/ELI3004.pdf>, accesat la data de 24.03.2023.
28. Pearce, C.L., *The future of leadership: combining vertical and shared leadership to transform knowledge work*, Academy of Management Executive, Vol. 18, Nr. 1, 2004, pp. 47-57.
29. Pejic Bach, M., Mesko, M., Zoroja, J., Godnov, U., Curlin, T., *Usage of Simulation Games in Higher Educational Institutions teaching Economics and Business*, ENTRENOVA, 2020, Zagreb, Croația, disponibil la <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/224673/1/04-ENT-2020-Pejic-Bach-27-36.pdf>.
30. Ruohomaki, V., *Viewpoints on Learning and Education with Simulation Games in Simulation Games and Learning in Production Management* edited by Jens O. Riis, Editura Springer, 1995, pp. 13-25.



Analiza valorii serviciilor oferite de incubatoarele de afaceri pentru beneficiarii potențiali

Analysis of the value of services offered by business incubators to potential beneficiaries

Gurmeza Estera

Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor,
Universitatea Dunărea de Jos din Galați

Programul de studii universitare de licență Management

Coordonator științific: Prof. univ. dr. Alexandru Căpățînă

Rezumat: Incubatoarele de afaceri, ca procese interactive de dezvoltare continuă tind să pună la dispoziția clienților săi o serie de beneficii inspirând oamenii dorința fructificării de noi afaceri, creativitate și inovare. Acestea includ, asistență antreprenorială, servicii de management, accesul la fondurile de capital de risc și la fonduri nerambursabile, la investitori (business angels), consultanță pe plan juridic, acces liber la noi piețe, spații de închiriere, know-how operațional etc. Scopul acestei lucrări se axează pe cunoașterea și analizarea percepțiilor potențialilor beneficiari a serviciilor incubatoarelor de afaceri în dezvoltarea și implementarea noilor idei de afaceri, din perspectiva respondenților viitori antreprenori.

Cuvinte cheie: incubatoare de afaceri, antreprenoriat, inovare, plan de afaceri

Abstract: Business incubators, as interactive processes of continuous development, tend to provide their clients with a number of benefits by inspiring people with the desire for the fruition of new businesses, creativity and innovation. These include, entrepreneurial assistance, management services, access to venture capital funds and non-refundable funds, to investors (business angels), legal consultancy, free access to new markets, rental spaces, operational know-how, etc. The purpose of this work is to know and analyze the perceptions of potential beneficiaries of business incubator services in the development and implementation of new business ideas, from the perspective of future entrepreneurial respondents.

Keywords: business incubators, entrepreneurship, innovation, business plan

1. Introducere

Incubatoarele de afaceri corporative sunt structuri interne ale marilor corporații care supraveghează inițiativele de cercetare și dezvoltare și dau naștere unor concepte care devin spin-off-uri sau organizații juridice separate. IBI-urile sunt firme obișnuite de capital care ajută start-up-urile în căutare de capital de pornire și oferă sume mici de capital de risc. Principalele categorii de servicii oferite de un incubator de afaceri sunt prezentate ca exemple de către Knopp (2007).

- accesul la internet cu viteză mare;
- ajutor pentru direcția de marketing și planificare;
- acces la investitori favorabili și la fonduri de risc;
- asistență pentru expunerea la vânzare a tehnologiei;
- ajutor la stabilirea echipei manageriale;
- conexiuni cu parteneri cheie;
- evenimente de networking;
- administrarea posesiunii intelectuale;
- asistență în contabilitate, servicii legislative și în managementul financiar;



➤ coaching și îmbunătățirea imaginii reprezentative.

Pe parcursul anilor incubatoarele au luat mai multe forme, de la firme de consultanță, la organizații profesionale furnizoare de servicii pentru ușurarea procesului de înființare a noilor afaceri. Există anumite caracteristici fundamentale ale procesului de incubare, din perspectiva lui Von Zedtwitz (2003), incubatoarele oferă cinci servicii de bază:

- Disponibilitatea resurselor fizice - incubatoarele plasează rețeaua de calculatoare, birouri, echipament pentru birou, siguranță și securitate zilnică, spații verzi, etc. În sectorul dat se observă o concurență între incubatoare și societățile imobiliare, precum și parcurile științifice.
- Suport pentru birouri - este obligația incubatoarelor să asigure desfășurarea cât mai eficientă a serviciilor de birou principale, adică de recepție și secretariat, de maculatură, corespondență, contabilitate și birotică. Antreprenorii veniți așteaptă condiții favorabile de muncă, un mediu confortabil și dotat cu echipamentul necesar fără a contribui la acest proces. Serviciile date nu par a fi avansate tehnologic vorbind, însă ele economisesc timpul și efortul antreprenorilor care sunt dornici de a începe rapid treburile. Lipsa acestor servicii poate deveni o problemă majoră.
- Accesul la fonduri financiare - accesul la capital de risc, fiind în principal un amestec dintre fondurile private și capitalul extern, oferit de business angels, companii regionale, instituții financiare și investitorii de capital de risc. Criteriile aplicabile capitalului de risc se atribuie pentru a selecta și verifica start-up-urile. De obicei, incubatoarele susțin companiile nou lansate pe piață în etapa de prefinanțare și le ghidează spre noua etapă, etapa de finanțare.
- Susținerea start-up-urilor - în cazul dat, micii antreprenori care își încep cariera antreprenorială nu au abilități suficiente din punct de vedere managerial și organizatoric, chiar dacă au o viziune de afacere clară. Incubatoarele sunt la dispoziția lor de a le coordona pașii în afacere, trecând treptat prin toate etapele necesare, centralizând chiar și planul de afacere, oferind consultanță la nivel înalt în plan juridic, atingând problemele fiscale, contabilitatea și nevoile angajaților. Marea majoritate a antreprenorilor se întâlnesc pentru prima dată cu aceste probleme, însă incubatoarele dețin experiență ce le facilitează procesul și devin un exemplu pentru aceștia.
- Acces liber la rețele - incubatoarelor cu o activitate eficientă sunt acelea identifică ușor și valorifică persoanele cheie în dezvoltarea cu succes a start-up-urilor. De exemplu, incubatoarele au o rețea creată de ani de zile, aducând figuri importante pentru afacerea unui start-up (programatori profesioniști, investitori, clienți potențiali, directori executivi pensionari, care vor influența considerabil activitatea start-up-urilor de la circa 5 angajați la 50), pe când antreprenorii nu au aceste posibilități, însă depind în totalitate de ele.

2. Metodologia cercetării

Obiectivul principal al prezentei lucrări de cercetare calitativă se concretizează în investigarea percepției impactului incubatoarelor de afaceri în



implementarea și dezvoltarea de noi afaceri, prin prisma viitorilor beneficiari a programelor de incubare. Demonstrând faptul, că un program de incubare este/nu este o strategie de dezvoltare a întreprinderii, care prevede accelerarea procesului de formare, supraviețuire și creștere a întreprinderilor nou înființate, oferindu-le acestor potențiali beneficiari o serie de facilități antreprenoriale, asistență și consiliere, cât și posibilitatea creării de noi parteneriate. Această abordare a servit drept catalizator pentru reprezentarea obiectivelor studiului cantitativ, care explorează mecanismele și serviciile incubatoarelor de afaceri ce contribuie la satisfacerea nevoilor antreprenorilor ce întâmpină probleme substanțiale în lansarea și administrarea unei idei de afaceri. În acest scop, a fost creat și distribuit un chestionar online care accentuează percepțiile potențialilor clienți beneficiari a serviciilor programelor de incubare asupra impactului activității incubatoarelor de afaceri, prin beneficiile furnizate, în implementarea afacerilor, măsurate exclusiv prin scale Likert, formată din 5 trepte (Dezacord total - Acord total). Pentru configurarea profilului respondenților am folosit ca și criterii: genul, vârsta și ultima formă de învățământ absolvită, utilizate ca variabile independente.

Studiul s-a desfășurat în perioada aprilie 2023 - mai 2023, în urma căruia au fost validate 125 de răspunsuri, care au determinat fundamentul prelucrărilor ulterioare pentru toate analizele statistice, folosind versiunea 23 a software-ului SPSS.

Studiul corelațional privind analiza percepției potențialilor beneficiari a serviciilor incubatoarelor de afaceri și rolul acestora în implementarea afacerilor desemnează 4 ipoteze de cercetare:

H1 - Mentoratul în cadrul unui incubator de afaceri influențează atragerea și recrutarea celor mai potriviți membri pentru echipa de implementare a ideii de afaceri.

H2 - Selectarea în cadrul unui incubator de afaceri sporește șansele unui start-up de a valorifica produsele și serviciile sale pe piața globală.

H3 - Networking-ul cu alți antreprenori din cadrul unui incubator are un efect semnificativ asupra creșterii șanselor de comercializare pe piețele externe.

H4 - Participarea activă în incubatoarele virtuale de afaceri influențează semnificativ dezvoltarea gândirii strategice prin programe de training.

Testarea ipotezelor de cercetare se face cu ajutorul analizelor de regresie, metodei Hi pătrat și prin intermediul coeficienților de corelație Pearson și Spearman.

3. Rezultatele cercetării

Ipoteza 1 identifică relația de cauzalitate existentă dintre percepția respondenților privind mentoratul în cadrul unui incubator de afaceri și percepția respondenților privind recrutarea celei mai bune echipe de implementare a ideii de afaceri. Prin urmare, am folosit analiza regresiei liniare, unde predictorul este determinat de percepția respondenților în ceea ce privește activitatea de mentorat în cadrul unui incubator de afaceri și variabila dependentă este determinată de

percepția respondenților privind recrutarea unei echipe bune de implementare a ideii de afaceri.

Pearson R - coeficientul de corelație este estimat cu valoarea de 0.636, ceea ce reprezintă o corelație foarte puternică dintre predictor și variabila dependentă. Coeficientul de determinare R^2 este egal cu 0.405, valoare ce subliniază că 40,5 % din diferitele percepții ale respondenților privind recrutarea unei bune echipe de implementare a ideii de afaceri este explicată de percepția respondenților asupra serviciilor de mentorat din cadrul incubatoarelor de afaceri (Tabel 1.).

Tabel 1. - Raportul modelului corelațional aferent ipotezei H_1

Model	Coeficient de corelație (R)	Coeficient de determinare (R^2)	Coeficient de determinare ajustat	Eroare standard a valorii estimate
1	.636 ^a	.405	.400	.57543

a. Predictor: (Constant), Percepția respondenților privind activitatea de mentorat în cadrul incubatoarelor de afaceri.

Sursa: Output SPSS

Conform tabelului 2, testul ANOVA evidențiază faptul că modelul de regresie liniară preconizează în mod substanțial percepțiile respondenților asupra atragerii și recrutării celor mai potriviți membri pentru echipa de implementare a ideii de afaceri, deoarece valoarea semnificației asimptotice este egală cu 0.000 fiind cu mult mai mică față de pragul de semnificație permis de 0.05. Valoarea testului F este reprezentativă, cu valoarea de 83.718.

Tabel 2. - Metoda ANOVA^a aferentă ipotezei H_1

Model	Suma pătratelor	Gradele de libertate	Media pătratelor	Test F	Semnificație
1 Regresie	27.720	1	27.720	83.718	.000 ^b
Rezidual	40.728	123	.331		
Total	68.448	124			

a. Variabilă dependentă: percepția respondenților asupra atragerii și recrutării celor mai potriviți membri pentru echipa de implementare a ideii de afaceri.

b. Predictor: (Constant), Percepția respondenților privind activitatea de mentorat în cadrul incubatoarelor de afaceri

Sursa: Output SPSS

Modelul de regresie aferent ipotezei H_1 este determinat cu ajutorul ecuației:

$$ARMEIA = 1.610 + 0.622 \times AMIA \quad (1)$$

ARMEIA = Percepția respondenților asupra atragerii și recrutării celor mai potriviți membri pentru echipa de implementare a ideii de afaceri;

AMIA = Percepția respondenților privind activitatea de mentorat în cadrul incubatoarelor de afaceri;

Valorile rezultate a coeficienților de regresie indică faptul că AMIA are un rol major asupra modelului de regresie ($B = 0.636$, $t = 9.150$, $p = 0.000$) oferind

posibilitatea utilizării în preconizarea variabilei dependente ARMEIA. Astfel, când apare o unitate suplimentară a AMIA, ARMEIA va crește în medie cu 0.622 unități, conform tabelului 3.

Tabel 3. - Coeficienții de corelație asociați modelului linear aferent ipotezei H_1^a

Model	Coeficienți nstandardizați		Coeficienți standardizați	t	Semnificație
	B	Eroare standard	Beta		
1 (Constant)	1.610	.299		5.387	.000
Percepția respondenților privind activitatea de mentorat în cadrul incubatoarelor de afaceri (AMIA)	.622	.068	.636	9.150	.000

a. Variabila dependentă: Percepția respondenților asupra atragerii și recrutării celor mai potriviți membri pentru echipa de implementare a ideii de afaceri (ARMEIA)

Sursa: Output SPSS

Ca rezultat, ipoteza H_1 este validată din punct de vedere statistic.

A doua ipoteză reliefează faptul că există o legătură de cauzalitate dintre percepția respondenților privind procesul de selectare a start-up-urilor în cadrul unui incubator de afaceri și de-asemeni percepția respondenților privind valorificarea serviciilor și produselor pe piața globală.

Cu ajutorul software-ului SPSS s-a calculat coeficientul de corelație Pearson R cu valoarea de 0.533, fapt ce reprezintă o corelație puternică între predictorul, percepția respondenților privind procesul de selectare a start-up -urilor în cadrul unui incubator de afaceri și variabila dependentă, percepția respondenților asupra valorificării serviciilor și produselor pe piața globală. Coeficientul de determinare (R^2) cu valoarea de 0.285, ilustrează că aproximativ 30% din variația părerii respondenților cu privire la valorificarea serviciilor și produselor pe piața globală este determinată clar de percepțiile respondenților privind selectarea start-up-urilor în cadrul unui incubator de afaceri (Tabel 4).

Tabel 4. - Raportul modelului corelațional aferent ipotezei H_2

Model	Coeficient de corelație (R)	Coeficient de determinare (R^2)	Coeficient de determinare ajustat	Eroare standard a valorii estimate
1	.533 ^a	.285	.279	.59470

a. Predictor: (Constant), Percepția respondenților privind procesul de selectare în cadrul unui incubator de afaceri

Sursa: Output SPSS

Din tabelul 5. testul ANOVA ce prevede ipoteza H_2 confirmă faptul că modelul de regresie liniară prevede de la început cu exactitate percepția respondenților

privind valorificarea serviciilor și produselor pe piața globală, deoarece valoarea semnificației asimptotice de 0.000 nu trece peste pragul admis de semnificație (0.05), tot odată testul F este egal cu 48.911, o valoare ridicată. Rezultatul aferent reliefează importanța unui incubator de afaceri în dezvoltarea extinsă a afacerilor percepute de către respondenții din cadrul cercetării empirice.

Tabel 5. - Metoda ANOVA^a aferentă ipotezei H₂

Model	Suma pătratelor	Gradele de libertate	Media pătratelor	Test F	Semnificație
1 Regresie	17.298	1	17.298	48.911	.000 ^b
Rezidual	43.502	123	.354		
Total	60.800	124			

a. Variabila dependentă: Percepția respondenților privind valorificarea serviciilor și produselor pe piața globală.

b. Predictor: (Constant), Percepția respondenților privind procesul de selectare a start-up-urilor în cadrul unui incubator de afaceri

Sursa: Output SPSS

Ecuția de mai jos ilustrează modelul regresiei din ipoteza H₂ :

$$VSPG = 2.353 + 0.443 \times SSIA$$

VSPG = percepția respondenților privind valorificarea produselor și serviciilor pe piața globală

SSIA = percepția respondenților privind procesul de selectare a start-up-urilor în cadrul unui incubator de afaceri

În urma acestor calcule a coeficienților de regresie rezultă că SSIA contribuie într-o măsură importantă asupra modelului de regresie ($B = 0.533$, $t = 6.994$, $p = 0.000$) și presupune prezicerea VSPG ca variabilă dependentă, iar la fiecare unitate adăugătoare a SSIA, rezultă cu o medie de creștere cu 0.443 unități a VSPG (Tabel 6).

Tabel 6. - Coeficienții de corelație asociați modelului linear aferent ipotezei H₂^a

Model	Coeficienți nestandardizați		Coeficienți standardizați	t	Semnificație
	B	Eroare standard	Beta		
1 (Constant)	2.353	.275		8.553	.000
Percepția respondenților privind procesul de selectare a start-up-urilor în cadrul unui incubator de afaceri.	.443	.063	.533	6.994	.000

a. Variabila dependentă: Percepția respondenților privind valorificarea serviciilor și produselor pe piața globală.

Sursa: Output SPSS

În concluzie, ipoteza H_2 este validată din punct de vedere statistic.

Cea de-a treia ipoteză vizează detectarea corelației dintre modul în care respondenții percep networking-ul cu alți antreprenori din cadrul unui incubator și percepția respondenților cu privire la comercializarea pe piețele externe cu ajutorul testului H_i pătrat și cu ajutorul coeficienților de corelație Pearson și Spearman.

Tabelul de contingență pentru ipoteza H_3 (Tabel 7.) arată ponderea preponderentă a răspunsurilor de Acord total a respondenților care consideră că networking-ul cu alți antreprenori va permite comercializarea pe piețele externe.

Tabel 7. - Tabelul de contingență aferent ipotezei H_3

		Percepția respondenților cu privire la comercializarea pe piețele externe				Total
		Dezacord	Neutru	Acord	Acord total	
Percepția respondenților privind networking-ul cu alți antreprenori din cadrul unui incubator	Dezacord	0	0	1	0	1
	Neutru	1	4	2	0	7
	Acord	2	5	45	6	58
	Acord total	0	1	18	40	59
Total		3	10	66	46	125

Sursa: Output SPSS

Ipoteza numărul 3 este validată statistic (Tabelul 8), deoarece valoarea coeficientului de semnificație asimptotică este zero, (0.000), mai mică decât pragul admis de 0.05 dar și pentru că valoarea indicatorului H_i pătrat este de 72.877, în contextul că există 9 grade de libertate și este mai mare decât indicatorul H_i pătrat tabelar cu valoarea de 16.91

Tabel 8. - Rezultatul testului H_i pătrat aferent ipotezei H_3

	Valoare	Grade de libertate	Semnificație asimptotică
Valoarea H_i pătrat	72.877 ^a	9	.000
Distribuția de probabilitate	65.756	9	.000
Asocierea liniară	44.420	1	.000
Numărul de cazuri valide	125		

Sursa: Output SPSS

Analiza datelor din testele Pearson R și Spearman evidențiază coeficienți de corelație, pentru Pearson R - 0.599 și pentru Spearman - 0.636, care denotă o corelație puternică între variabilele din cadrul ipotezei date (Tabel 9).

Tabel 9. - Rezultatul testelor Pearson R și Spearman aferente ipotezei H₃

		Valoare	Eroare standardizată asimptotică	Valoare aproximativă T ^b	Semnificație aproximativă
Scale interval	Coeficient de corelație Pearson R	.599	.062	8.286	.000 ^c
Scale ordinale	Coeficient de corelație Spearman	.636	.060	9.130	.000 ^c
Numărul de cazuri validate		125			

- a. Fără asumarea ipotezei nule
 b. Folosind eroarea standard prin asumarea ipotezei nule
 c. Bazat pe o aproximare normalizată

Sursa: Output SPSS

Ipoteza a patra subliniază analiza corelației utilizând testul Hi pătrat și coeficienții de corelații Pearson R și Spearman, dintre percepția respondenților asupra participării active în incubatoarele virtuale de afaceri prin programe de training și percepțiile lor privind dezvoltarea gândirii strategice.

Ponderea răspunsurilor de tipul Acord, Acord total a respondenților care consideră că programele de training din cadrul incubatoarelor virtuale conduc la dezvoltarea gândirii strategice a beneficiarului este reprezentată în tabelul de contingență pentru ipoteza numărul patru (Tabel 10).

Tabel 10. - Tabelul de contingență aferent ipotezei H₄

		Percepția respondenților asupra dezvoltării gândirii strategice				Total
		Dezacord	Neutru	Acord	Acord total	
Percepția respondenților asupra participării în incubatoarele virtuale de afaceri prin programe de training	Dezacord total	0	0	0	1	1
	Dezacord	3	2	18	1	24
	Neutru	0	3	11	7	21
	Acord	1	1	26	17	45
	Acord total	0	0	2	32	34
Total		4	6	57	58	125

Sursa: Output SPSS

În cazul de față, conform tabelului 11., media valorică a semnificației asimptotice este egală cu 0,000 ceea ce presupune că nu a depășit pragul maxim (0.05) și tot odată, valoarea calculată Hi pătrat de 61.743 este mai mare decât valoarea tabelară (21.026) având 12 grade de libertate.

Prin urmare, ipoteza H₄ este validată din punct de vedere statistic.

Tabel 11. - Rezultatul testului Hi pătrat aferent ipotezei H₄

	Valoare	Grade de libertate	Semnificație asimptotică
Valoarea Hi pătrat	61.743 ^a	12	.000
Distribuția de probabilitate	70.095	12	.000
Asocierea liniară	35.520	1	.000
Numărul de cazuri valide	125		

Sursa: Output SPSS

Coeficienții de corelație Pearson R și Spearman denotă o corelație foarte puternică, cu valorile de 0.535 și respectiv 0.592 dintre variabilele ipotezei sub numărul 4, întrucât valorile acestora trec peste 0.5 și se apropie de 0.6 (Tabel 12).

Tabel 12. - Rezultatul testelor Pearson R și Spearman aferente ipotezei H₄

		Valoare	Eroare standardizată asimptotică	Valoare aproximativă T ^b	Semnificație aproximativă
Scale interval	Coeficient de corelație Pearson R	.535	.065	7.027	.000 ^c
Scale ordinale	Coeficient de corelație Spearman	.592	.061	8.146	.000 ^c
Numărul de cazuri validate					

a. Fără asumarea ipotezei nule

b. Folosind eroarea standard prin asumarea ipotezei nule

c. Bazat pe o aproximare normalizată

Sursa: Output SPSS

În concluzie, validarea celor patru ipoteze prezentate și testate cu ajutorul programului SPSS, conturează semnificativ prezența unor corelații puternice între percepțiile respondenților, adică a potențialilor beneficiari a serviciilor de incubare, asupra activităților incubatoarelor de afaceri și rolul lor în implementarea și dezvoltarea unei afaceri.

4. Concluzii

În România, conceptul de incubator de afaceri este puțin cunoscut de oamenii de rând, însă eșantionul de respondenți este strict format dintre potențialii antreprenori, beneficiari a serviciilor incubatoarelor de afaceri, astfel am analizat percepția acestora asupra rolului incubatoarelor de afaceri în implementarea ideilor de afaceri, în urma căreia se evidențiază următoarele concluzii:

- Marea majoritate a respondenților susțin, că incubatoarele de afaceri influențează puternic dezvoltarea economică regională datorită suportului oferit în înființarea de noi afaceri;



- Viitorii antreprenori, sunt de părerea că serviciile de finanțare prin fonduri nerambursabile și serviciile de mentorat din cadrul unui incubator de afaceri sunt avantaje majore a programelor de incubare, pe care ar dori să le fructifice pe viitor;
- Respondenții susțin, că incubatoarele de afaceri le permit să își dezvolte gândirea strategică prin programe de training și să își recruteze astfel membrii echipei de implementare a ideii de afaceri;
- Potențialii clienți sunt de părerea, că un plan de afaceri bine structurat și calitativ în materie inovativă, le sporește șansa de a beneficia de programe de incubare;
- Marea parte a respondenților afirmă, că prin prisma programelor de incubare își pot găsi mai ușor parteneri de afaceri, cu care ar putea colabora eficient și permanent;
- Implicarea respondenților într-un incubator le va ușura accesul la investitori dispuși să le finanțeze ideea de afaceri;
- Respondenții consideră, că datorită unui incubator de afaceri își pot comercializa produsele și serviciile pe piața externă.

După părerea mea, în esență incubatoarele de afaceri își definesc rolul în mod conștiincios, contribuind sporadic la îmbunătățirea calității vieții, oferind posibilitatea creării de noi locuri de muncă și posibilitatea nașterii cu succes a unei noi afaceri dar și dezvoltarea acesteia până la maturitatea deplină. La rândul nostru, este importantă implicarea și dorința de a aduce noul în lumea antreprenorială.

În urma efectuării analizei cantitative, aplicată pe un eșantion de 125 de respondenți, am centralizat următoarele **propuneri**:

Am putut observa că o parte considerabilă dintre respondenți nu sunt informați cu privire la programele de incubare virtuală în cadrul universităților, fapt ce îi împiedică să beneficieze de serviciile furnizate. Prin urmare, consider că este importantă implementarea și promovarea programelor de incubare virtuale în toate universitățile, facilitând accesul studenților, mai ales în vremuri de criză și familiarizarea acestora cu mediul antreprenorial, care îi va ajuta să vină pe piață cu noi idei inovative de afaceri.

Tot odată, consider că incubatoarele de afaceri trebuie să fie mai transparente cu publicul țintă, să prezinte raporturi cu indicatorii-cheie de performanță (KPI) pentru a putea fi evaluată performanța, eficacitatea și impactul incubatorului, cum ar fi de exemplu numărul de start-up-uri finalizate cu succes, locurile de muncă care au fost create sau fondurile obținute datorită programului de incubare.

Consider că este importantă valorificarea tehnologiilor incipiente, deoarece suntem în Epoca Tehnologiilor și totul se schimbă extrem de rapid, pentru a îmbunătăți serviciile incubatorului de afaceri și pentru a asigura accesul start-up-urilor la echipamente și resurse de ultimă generație.

Abordarea dezvoltării la nivel regional, prin lărgirea razei de influență a incubatorului de afaceri asupra regiunilor nevalorificate, ar putea duce la exploatarea potențialului antreprenorial nefructificat și ar promova tot mai mult creșterea economică regională.



Bibliografie

1. Aernoudt, R., Incubators: tool for entrepreneurship? Small business economics, Vol.23, Nr.2, 2004, p. 127-135.
2. Alejandro, S., Amezcua, Business Incubation as Entrepreneurship Policy, Syracuse University, 2010, p. 8.
3. Bolingtoft, A., Ulhoi, J. P., The networked business incubator - leveraging entrepreneurial agency? Journal of business venturing, Vol. 20, Nr. 2, 2005, p. 265-290.
4. Bruneel, J., Ratinho, T., Clarysse, B. and Groen A., The evolution of business incubators, comparing demand and supply of business incubation services across different incubator generations. Technovation, Vol. 32, Nr. 2, 2012, p. 110-121.
5. Costa-David, J., Mala, Jack, R., Lalkala, Improving business incubator performance through benchmarking and evaluation lessons learned from Europe, disponibil la https://www.researchgate.net/publication/327826014_Assessing_business_incubation_A_review_on_benchmarking.
6. Frenkel, A., Shefer, D. and Miller, M., Public versus private technological incubator programmers, privatizing the technological incubators in Israel. European Planning Studies, Vol. 16, Nr. 2, 2008, p. 189-210.
7. Grimaldi, R., and Grandi, A., Business incubators and new venture creation: an assessment of incubating models. Technovation, Vol. 25, Nr. 2, 2005, p.111.
8. Zedtwitz, M. V. Classification and management of incubators: aligning strategic objectives and competitive scope for new business facilitation. International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management, 3(1-2), 2003, 176-196.
9. Knopp, L., State of the Business incubation industry. Athens, Ohio: National business incubation association publications, Nr. 29, 2007, p.10-35.
10. Gorobievski, S., Dodu, A. The role of business incubators as instrument management in contemporary economy, The Journal Contemporary Economy, Vol. 3, Nr. 2, 2018, p. 14-15.



Universitatea „Dunărea de
Jos” din Galați

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



Facultatea de Economie și
Administrarea Afacerilor

Piața turismului de aventură în Europa Adventure tourism market in Europe

Leonte Denisa-Tatiana

Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor,
Universitatea Dunărea de Jos din Galați

Programul de studii universitare de licență Economia Comerțului, Turismului și Serviciilor
Coordonator științific: Prof. univ. dr. Mihaela-Carmen Muntean

Rezumat: Dintre numeroasele segmente ale industriei, turismul de aventură a prins contur dar și o importanță marcantă în ceea ce privește piața europeană a turismului, captând atenția turiștilor care doresc să aibă parte de experiențe unice și pline de adrenalină. Atractivitatea acestui segment constă, în principal, în capacitatea de a satisface dorința de neconvențional, risc și imersiune în mediul natural. În Italia regăsim o piață în curs de dezvoltare pentru oferta turistică, fiind o locație pe care tot mai mulți călători o percep ca fiind potrivită pentru aventură întrucât relieful, de la lanțurile muntoase și până la plajele consacrate, creează dinamica propice pentru persoanele active. Acest segment este unul cu o prezență pe piață relativ recentă, în Italia dezvoltându-se în jurul anilor 1980, prin apariția parcurilor de aventură ca urmare a dorinței de a experimenta aceleași senzații în afara Franței, țara care are la momentul actual cele mai multe parcuri de aventură.

Cuvinte cheie: turism, aventură, Italia, parc de aventură, ofertă turistică.

Abstract: Among the many segments of the industry, adventure tourism has taken shape but also a marked importance in terms of the European tourism market, capturing the attention of tourists who want to have unique and adrenaline filled experiences. The attractiveness of this segment lies mainly in its ability to satisfy the desire for unconventionality, risk and immersion in the natural environment. In Italy we find a developing market for the tourist offer, being a location that more and more travelers perceive as suitable for adventure because the relief, from mountain ranges to established beaches, creates the right dynamics for active people. This segment is one with a relatively recent market presence, in Italy developing around the 1980s, through the emergence of adventure parks as a result of the desire to experience the same sensations outside France, the country that currently has the most adventure parks.

Keywords: tourism, adventure, Italy, adventure park, tourist offer.

1. Introducere

În Italia, industria turismului de aventură înregistrează anual o tendință pozitivă semnificativă, în principal datorită siturilor culturale, peisajelor eterogene și uluitoare, și traseelor turistice potrivite atât pentru sporturile de iarnă cât și de vară. Anual, segmental aventurii din Italia produce venituri de ordinul miliardelor de euro și pe măsură ce se extinde devine o nișă care atrage atenția economiștilor. Pe piața italiană, turismul de aventură este un segment extrem de complex prin natura sa diversă dar și datorită turiștilor care nu se încadrează la o anumită categorie de vârstă, tot mai mulți dorind să experimenteze trasee care au grade diferite de dificultate. În acest context, este necesară o analiză mult mai profundă a fenomenului turismului de aventură dar și a motivațiilor ce stau la baza alegerii acestui tip de petrecere a vacanțelor. Tendințele și provocările pe care piața turismului de aventură le are, sunt percepute în mod diferit de fiecare piață mondială, astfel că adoptarea unor măsuri particularizate pentru regiunea Italiei sunt

necesare pentru a satisface dorințele tot mai diverse și bine conturate ale turiștilor. În acest sens, economiștii se folosesc de o analiză în profunzime a trendurilor pe care turiștii tind să le urmeze și care pot fi modelate în favoarea jucătorilor din industria turismului de aventură, în special a deținătorilor de parcuri de aventură.

2. Istoricul apariției parcurilor de aventură în Italia

Prin definiție acceptată universal, parcurile de aventură sunt atracții turistice în care copiii și familiile pot petrece vacanțele într-un mod activ și care totodată generează venituri generoase atât pentru economia locală cât și cea națională prin atragerea de turiști în fiecare an.⁹ Un parc de aventură este compus dintr-o varietate de elemente precum trasee cu obstacole, trasee cu frânghii pentru cățărare, escaladă dar și trasee de tiroliene, dar care trebuie să respecte principiul de bază și anume: să ofere vizitatorilor senzația de aventură. Tipologia parcurilor de aventură este una duală, fiind divizate în parcuri indoor și outdoor, ultima categorie punând accent pe exercițiile fizice în aer liber și reconectarea cu natura.

În Grecia antică parcurile de aventură nu se foloseau cu scop turistic ci pentru a asigura pregătirea militară. Prezența parcurilor de aventură ca destinație turistică este considerată a fi o noutate întrucât în urmă cu un secol conceptul acestora nu exista. Primele parcuri de aventură au apărut în jurul anului 1960 pe teritoriul Statelor Unite ale Americii, la momentul actual existând peste 15.000 de astfel de structuri. Pe teritoriul Europei, conceptul s-a dezvoltat în jurul anilor 1980 iar ulterior au fost create sisteme de siguranță care să permită utilizarea lor de către categorii diverse de vârstă. Astăzi, există sute de parcuri de aventură dintre care aproximativ 500 în Franța și peste 180 pe teritoriul Italiei.¹⁰

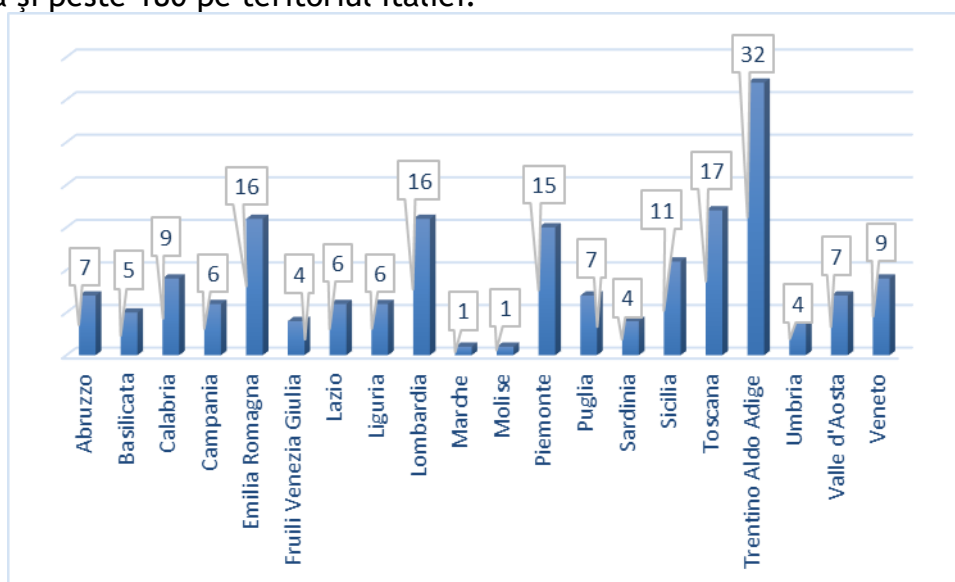


Figura 2.1 Repartizarea parcurilor de aventură din Italia pe regiuni

Sursa: prelucrare date după Marttia Sappa, *Con La Classe Ad Antharesworld I Parchi avventura Come Possibili Contesti Educativi*, Università della Valle d'Aosta, pp 60-61

⁹ <https://www.softplay.com/blog/how-to-design-an-adventure-park/>

¹⁰ Marttia Sappa, *Con La Classe Ad Antharesworld I Parchi avventura Come Possibili Contesti Educativi*, Università della Valle d'Aosta, pp 42-43



După cum reiese din Figura 2.1 Repartizarea parcurilor de aventură din Italia pe regiuni, în ultimii ani parcurile de aventură au devenit tot mai populare pe piața turismului italian astfel că ,de la nord la sud, s-au deschis tot mai multe astfel atracții turistice. Acestea sunt poziționate în locații împădurite pentru a asigura contactul cu mediul natural. Trendul crescător al petrecerii vacanțelor într-un mod activ este preponderent regăsit în regiune precum Trentino Aldo Adige, Lombardia, Emilia-Romagna, Piemonte, Toscana și Sicilia, de altfel, aceste regiuni au și cel mai mare număr de parcuri de aventură cuprinse între unsprezece și treizeci și două.

Parco Avventura Cerwood este primul și cel mai mare parc de aventură din Italia și fost construit în regiunea Emilia-Romagna în anul 2003. Parcul a pornit ca o afacere de familie iar ideea a fost pusă în practică de către Ivano Caroli alături de soția sa, Loredana. La nivelul anului 2023, Cerwood ocupă 10 hectare din Parcul Național Apenini și este situat într-o zonă protejată și plină de fagi seculari care oferă suportul tehnic necesar traseelor. La bază, parcul este inspirat din traseele pe care cei doi soți le-au parcurs pe teritoriul Franței în timpul vacanțelor petrecute cu familia și care au dorit să le implementeze și în satul în care cei doi locuiesc. Durata de implementare a proiectului a durat doi ani și a atras atenția turiștilor italieni dar și a celor străini datorită elementului de noutate iar de la momentul deschiderii și până în prezent, Cerwood și-a extins treptat portofoliul de servicii. Strategia de marketing adoptată de către cei doi italieni este una ingenioasă întrucât intrarea în parc este liberă. Astfel că turiștii pot face plimbări pe poteci special amenajate și se opri la zonele de picnic ceea ce le conferă o privire de ansamblu asupra activităților desfășurate, accesul în cadrul zonelor pentru trasee fiind contra cost. Există categorii diverse de activități potrivite pentru toate vârstele, începând cu servicii de divertisment pentru copii mai mici de trei ani și culminând cu trasee pentru adulți. Diversitatea este asigurată de peste 27 de zone de aventură delimitate pe categorii de dificultate.

În ceea ce privește atracțiile turistice acvatice, Italia a adus elementul de noutate prin construirea primului parc de aventură acvatic de pe teritoriul țării ce urmează a fi dat în folosință în vara acestui an. La momentul actual există 12 parcuri de aventură acvatice la nivel mondial iar Il Dervio va fi primul de pe teritoriul Italiei. Municipality Dervio împreună cu Autoritatea Bazinală Lario au început studiile de fezabilitate și proiectarea în anul 2020 iar motivația a fost numărul de intrări în Parcul Acvatoc de pe Lacul Como, aproximativ 16.000 anual. Din punct de vedere economic, se estimează că structura va genera venituri de aproximativ 200.000 de euro¹¹ anual numai din vânzarea de bilete dar va aduce și beneficii sectorului turismului cultural local prin atragerea turiștilor în regiunea provinciei Lecco. În vederea integrării segmentelor turismului de aventură soft și hard, în regiunea provinciei Lucca s-a construit Canyon Park, primul parc de aventură care îmbină traseele de tiroliene, escaladă și cățărări cu ședințe de yoga și explorare a mediului înconjurător. Departamentul Inmind cuprinde zone de desfășurare a ședințelor de yoga de pontoane special amenajate dar și pe apă, cu ajutorul plăcilor Sup.

În Italia, ca și în restul Europei, aceste tipuri de activități sunt regulate prin normative care vizează modul de construire și de siguranță, astfel că pentru a asigura

¹¹ <https://primalecco.it/attualita/a-dervio-il-prim-parco-avventura-sullacqua-in-italia/>



securitatea turiștilor, a fost înființată Parchi Avventura Italiani, o asociație comercială a tuturor parcurilor de aventură și traseelor la înălțime de pe teritoriul Italiei. Aceasta reprezintă totalitatea companiilor care proiectează, construiesc și gestionează parcuri de aventură, trasee acrobatice și de tiroliană din zonele naturale sau indoor.

3. Oferta turistică a parcurilor de aventură în Italia

Pe întreg teritoriul Italiei este prezent fenomenul de utilizare crescută a sporturilor în aer liber pentru a mări atractivitatea zonelor în care industria turismului nu poate fi concentrate în jurul resurselor culturale dar naturale. Oferta turistică a acestor regiuni se bazează preponderent pe dezvoltarea segmentului sporturilor care sunt cunoscute ca mari generatoare de flux turistic precum: drumeții, alpinism, zbor cu parapanta sau ciclism. În vederea consolidării acestui trend este necesară amenajarea corespunzătoare pentru a asigura condiții conforme de cazare, alimentație și divertisment, regăsind campinguri sau unități de cazare mici, trasee turistice întreținute conform standardelor europene. În acest context, parcurile de aventură se integrează ideal folosind mediul natural în scop educațional, recreațional și de formare. Principiile care stau la baza creării unei oferte turistice în cadrul parcurilor de aventură sunt următoarele:

- ✦ Sunt accesibile tuturor, gradul de dificultate putând fi ales în funcție de preferințele și condiția fizică a fiecărui individ,
- ✦ Sunt potrivite pentru mai multe categorii de vârstă fiind alegerea ideală pentru petrecerea timpului liber în familie,
- ✦ Sunt centrate pe ideea de relaționare cu mediul natural și promovarea unui stil de viață active.
- ✦ Sunt construite după standard conforme de siguranță acceptate unanim la nivel mondial.

De regulă, oferta turistică a parcurilor de aventură este împărțită pe trasee sau activități cu grade de dificultate diferite ce reiese din culorile utilizate, pornind de la trasee pentru copii mai mici de trei ani și ajungând până la trasee dedicate sportivilor de performanță, în general optându-se pentru delimitarea lor în: trasee pentru copii, trasee albastre, trasee verzi, trasee violet și trasee negre¹². Desigur că fiecare parc, în funcție de numărul de trasee pe care le pune la dispoziția turiștilor își poate personaliza oferta turistică astfel că se pot regăsi platforme, poduri tibetane, curse cu obstacole aeriene, tiroliene, trasee de deplasare pe frânghii și please pentru cățărare, cel mai bun exemplu fiind parcurile de aventură Cerwood, Kronaction, Etna și VejAdventure, unele dintre cele mai mari și populare din Italia.

- **Parco Avventura Cerwood**

Este situat în Via Santa Lucia delle Fonti din Vervarezza Terme, mai precis în interiorul Parcului Național Apeninul Toscan-Emilian. Accesul în interiorul parcului este gratuit în timpul programului, câinii sunt permiși numai în condițiile în care sunt ținuți în lesă iar special pentru patrupede a fost deschis un „Dog Bar”. Achiziționarea

¹² Dr. For. Luca Venezia, Dr. Geol. Tommaso Santochirico, *Progetto Per La Realizzazione Di Un Parco Avventura In Localita Palazzo Di Accetura, Matera*

unui bilet oferă turiștilor dreptul de a se folosi de traseele parcului timp de 4 ore, respectiv 3 ore pentru grupuri, din momentul echipării cu hamurile de siguranță. Are peste 23 de trasee care se impart în 4 trasee pentru copii, 11 pentru adolescenți și adulți, 8 trasee pentru practică. Înainte de a alege traseul instructorii organizează o demonstrație de utilizare a echipamentelor și de desfășurare a unui traseu de inițiere urmând ca turiștii să pornească de la linia de Start cu cele mai simple trasee și urmând apoi cele mai dificile ori coborând după cele patru trasee obligatorii. Traseele sunt poziționate astfel încât turiștii au parte de o vedere de ansamblu asupra întregului parc și pot abandona la unul dintre cele zece puncte de coborâre. Conform figurii 3.1, Harta Parcului de aventură Cerwood, acesta are cele 23 trasee organizate în funcție de gradul de dificultate după cum urmează¹³:

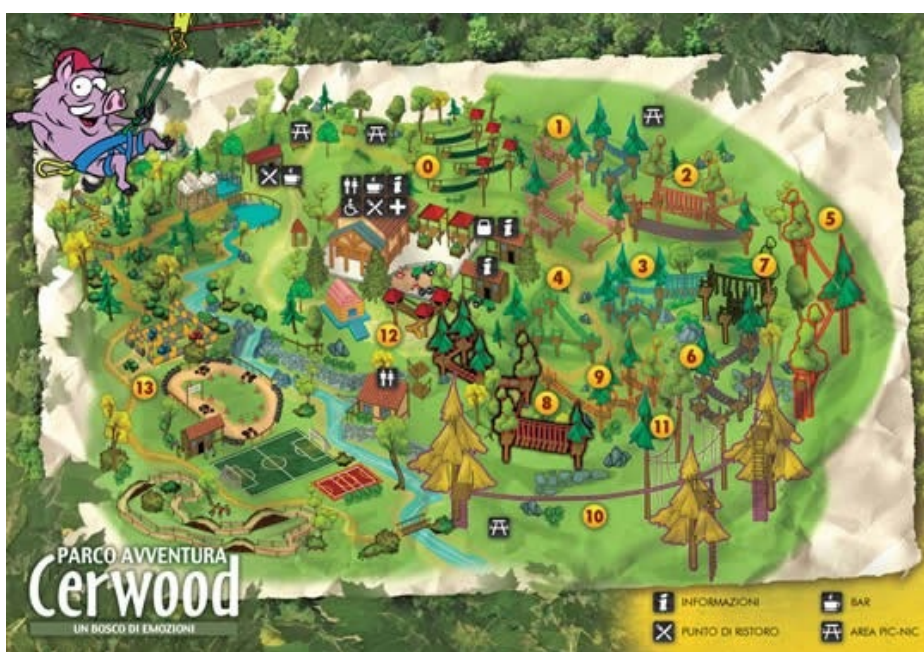


Figura 3.1. Harta Parcului de Aventură Cerwood

Sursa: <https://www.appenninoreggiano.it/en/scheda/cerwood-adventure-park>

- ✚ Grad de dificultate scăzut, traseu accesibil pentru orice turist: conține traseele Albastru, Galben și Verde
- ✚ Grad de dificultate mediu, coborâre pe 7 scripeți: conține traseul Portocaliu
- ✚ Grad de dificultate ridicat, escaladă la înălțime și obstacole provocatoare: conține traseele Roșu, Violet și Super Violet
- ✚ Grad de dificultate extrem, traseu situate la înălțime de 25 de metri, pasale pentru testarea stabilității, coborâre finală de 100 de metri: conține traseele negru, Super Negru, Imposibil și Grande Tirola

¹³ <https://www.appenninoreggiano.it/it/detail/parco-avventura-cerwood>

- **Kronaction - San Giorgio**

Este situat în Tirolul de Sus, în apropierea lacului Issengo, fiind și cel mai mare parc de aventură din provincie. Pregătirea turiștilor se face atât fizic, înaintea parcurgerii traseelor cât și online, datorită tutorialelor video de pe site.



Figura 3.2. Harta parcului de aventură Kronaction

Sursa: <https://kronaction.com/parco-avventura/parcours/?lang=it>

Conform Figurii 3.2, Harta Parcului de Aventură Kronaction, există unsprezece trasee¹⁴ potrivite pentru toată familia și care pornesc de la dificultate scăzută, pentru copii între 3 și 6 ani, până la foarte dificile pentru turiștii care au peste 16 ani. Totodată, coborârea se poate realiza în oricare dintre cele 140 de stații aflate pe tot parcursul traseelor. La cele 11 trasee se adaugă și posibilitatea de a experimenta căderea în gol de la 15 metri printr-un mecanism asemănător cu un leagăn uriaș situate în cel mai înalt punct al parcului.

Clasificarea traseelor după gradul de dificultate s-a realizat după cum urmează:

Tabelul 3.2 Organizarea traseelor din Parcul de Aventură Kronaction pe grade de dificultate

Trasee	Grad de dificultate
Bingo	Grad de dificultate scăzut, destinat copiilor între 3 și 6 ani, trasee la înălțime de 2 metri, părinții trebui să îi însoțească de la sol
Taka Tuka	
Pirat	
Luke cel Norocos	
Family	Grad de dificultate moderat, destinate copiilor cu vârste

¹⁴ <https://kronaction.com/parco-avventura/parcours/?lang=it>



Trasee	Grad de dificultate
Sălbatic	cuprinse între 6 și 8 ani, înălțime de 3,5 metri
Diaspozitive	
Polivalent	Grad de dificultate ridicat, destinate copiilor cu vârste cuprinse între 8 și 16 ani, înălțime cuprinsă între 6 și 20 de metri
Friends	
Profi	
Extrem	

Sursa: prelucrare date după <https://kronaction.com/parco-avventura/parcours/?lang=it>

Maniera în care traseele parcului sunt organizate este sugestivă pentru strategia de satisfacere a tuturor consumatorilor, indiferent de vârstă, care a fost adoptată pentru a deservi principalului scop și anume obținerea de profit. Totodată, echipa de marketing și promovare a optat pentru adoptarea unor denumiri cât mai atractive în ceea ce privește traseele parcului pentru a spori atractivitatea pentru fiecare traseu.

4. Serviciile de agrement-divertisment oferite

La nivelul anului 2023, când tot mai multe parcuri de aventură devin atracții turistice pentru grupuri numeroase sau familii, dezvoltarea acestor structuri se face ținând cont de modalitatea prin care pot deveni și mai atractive în vederea atragerii tot mai multor vizitatori. Deoarece în prezent s-au deschis tot mai multe astfel de structuri, antreprenorii locali au descoperit că ele sunt o modalitate ideală de a atrage profit și au luat decizia de a implementa și servicii de agrement-divertisment în toate parcurile deschise la momentul actual. Serviciile de divertisment care se regăsesc în oferta parcurilor vin în completarea traseelor și curselor cu obstacole și sunt populare în special pentru familiile cu copii mici, aceștia fiind principalii consumatori.

Întrucât unele trasee sunt dificil de parcurs de către membrii cei mai mici ai unui grup, antreprenorii pun la dispoziția lor spații destinate special pentru jocuri și petrecere a timpului într-o manieră activă și sigură, în timp ce restul de membri ai grupului se pot distra pe trasee. Cele mai mari parcuri de aventură de pe teritoriul Italiei au abordat aceeași strategie de marketing, fapt ce reiese și din popularitatea acestora crescândă și dezvoltarea continuă.

- **Parco Avventura Cerwood**

Pe lângă cele 23 de trasee pe care le deține, Parco Avventura Cerwood are și alte structuri amenajate pentru divertismentul copiilor, oferta turistică fiind compusă din¹⁵:loc de joacă: este situat în vecinătatea traseelor și este destinată copiilor care au o înălțime mai mică de 140 de centimetri și conține: autovehicule destinate utilizării de către copii, trambuline, căsuțe în copaci echipate cu topogane gonflabile, căsuțe din lemn și gropi cu lăzi cu nisip, excursii „Pe calea gnomilor”: sunt organizate mici excursii de cercetare a mediului de viață a figurilor mitice precum dragoni, vrăjitoare, elfi și gnomi. Se organizează duminica pentru grupuri de 6 persoane și au o

¹⁵ <https://www.appenninoreggiano.it/en/scheda/cerwood-adventure-park>



durată de o oră și jumătate, labirintul „Dedalus”: este un atelier prin care copiii pot învăța prin joc despre impactul pe care îl are omul asupra biodiversității mediului înconjurător, tir cu arcul, zone de paintball, piste de aventură „Tubby”: coborârea pe piste special amenajate se face folosind plute gonflabile, cursuri de canoe: se desfășoară pe fluxurile inferioare ale căilor navigabile amenajate artificial și este o variantă disponibilă pentru grupuri de minim 5 persoane și maxim 12 persoane, cursuri de alpinism, jocuri de treasure hunt: are o durată de două ore jumătate și se desfășoară pe un traseu care împrejmuiește parcul de aventură.

- **Knoraction-San Giorgio**

Cel mai mare parc de aventură din regiunea Tirolul de sus, Kronaction-San Giorgio și-a mărit oferta turistică prin activități extra pentru cei mici dar și pentru pasionații de aventură dar care nu doresc să experimenteze cele 11 trasee. Parcul de aventură a ajuns în atenția consumatorilor de adrenalină prin următoarele opțiuni de divertisment: Power Fan: asigură o cădere liberă în siguranță de la 13 metri și este destinat oricărei persoane care are peste 110 centimetri și 6 ani, Copacul pentru cățărare: are o înălțime de 20 de metri și este prevăzut cu chingi de siguranță și structuri de prindere, Mega Leagănul: asigură o cădere în gol de la 15 metri printr-un mecanism care produce o mișcare de balans specifică leagănelor și Corn Action: labirint prin porumb care include provocări, puzzle-uri și jocuri de testare a abilităților de orientare în spațiu a celor mici.

5. Circulația turistică din parcurile de aventură din Italia

Odată cu dezvoltarea parcurilor de aventură și adăugarea unor servicii de divertisment complementare, circulația turistică a cunoscut un trend ascendent pe teritoriul Italiei, atât economia locală cât și cea națională bucurându-se de un aport substanțial de capital datorită dorinței de aventură crescânde a turiștilor. În principal punctele forte care conferă atractivitate parcurilor de aventură din punct de vedere al circulației turistice sunt¹⁶:

Localizarea propice pentru a desfășura activități fără a fi nevoie o deplasare pe timp îndelungat

- Dat fiind faptul că tot mai multe parcuri se deschid de la an la an, acest fenomen permite accesul în mod facil a tot mai multor grupuri care nu au posibilitatea de a se deplasa la mare depărtare de locul de reședință. Fiecare provincie de pe teritoriul Italiei are cel puțin un parc de aventură astfel că vizitarea acestora se poate face într-un interval scurt de timp, precum într-o după-amiază.

Accesul este permis pentru familii întregi sau grupuri mari

- Traseele parcurilor de aventură sunt gândite astfel încât gradele diferite de dificultate sunt accesibile tuturor categoriile de vârstă astfel că toți membrii familiei au acces la activități care să îi țină ocupați. În timp ce adulții și copiii peste 12 ani se pot bucura de traseele complicate și pline de adrenalină, copiii

¹⁶ <https://en.yumping.it/high-ropes>

cu vârste mai mici pot participa la activități dedicate explorării mediului înconjurător în siguranță.

Prețul este accesibil

- În ciuda inflației care afectează economia mondială, prețul unui bilet pentru intrarea în parcurile de aventură rămâne accesibil pentru mai multe categorii sociale, conferind un avantaj pentru dezvoltarea și profitabilitatea unei astfel de structuri. Din punct de vedere al accesibilității parcurilor, acestea sunt deschise pe tot parcursul anului însă există perioade în care, conform reprezentanților acestor structuri a existat o cerere ridicată pentru achiziționarea de rezervări comparativ cu alte perioade din an.

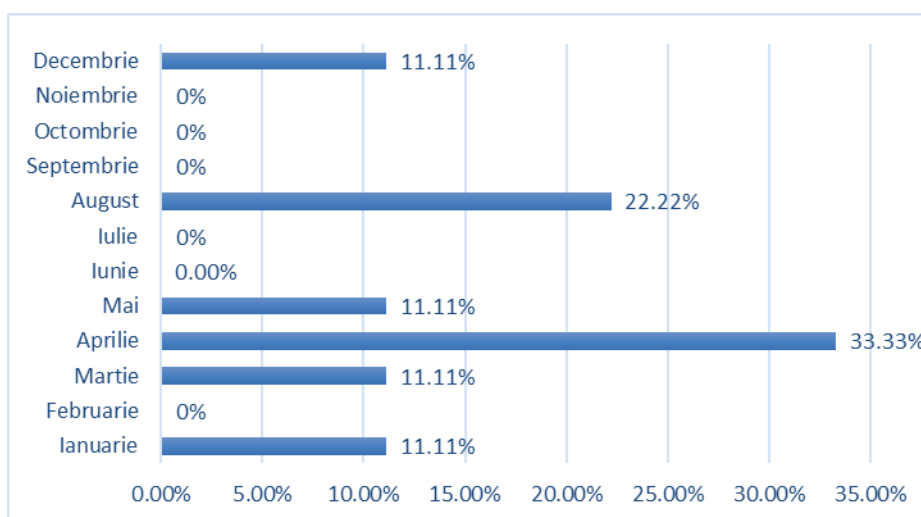


Figura 5.1 Grafic privind rezervările pe luni în parcurile de aventură care au trasee cu frânghii

Sursa: date prelucrate după <https://en.yumping.it/high-ropes>

În urma analizării Figurii 5.1 Grafic privind rezervările pe luni în parcurile de aventură care au trasee cu frânghii, reiese faptul că cele mai prielnice momente pentru rezervări sunt finalul verii, mai precis luna August când majoritatea italienilor solicit concediu de odihnă, finalul primăverii care coincide cu finalul lunii Aprilie și luna Mai dar și lunile mai friguroase precum Decembrie și Ianuarie atunci când fluxul scăzut de turiști confer un timp de așteptare redus. Cu toate acestea, se poate observa faptul că prezența parcurilor de aventură este considerată o noutate, în tocmai cum am prezentat în subcapitolele anterioare, dovadă fiind faptul că nivelul rezervărilor unei astfel de structuri nu trece în nicio lună de nivelul de 40%, fiind un prag mic față de parcurile de distracții, care la nivelul anului 2020 aveau peste 1.000.000 de intrări turistice¹⁷. După cum este știut, economia actuală trece prin schimbări accentuate în ceea ce privește nivelul salariilor dar și a posibilităților de achiziție. Astfel că, tot mai multe persoane sunt satisfăcute în momentul în care li se

¹⁷ <https://www.statista.com/statistics/551349/number-of-amusement-parks-admissions-and-attendances-by-region-in-italy/>

oferă beneficii financiare sau cadouri care pot să scutească o parte din chetuielile zilnice.

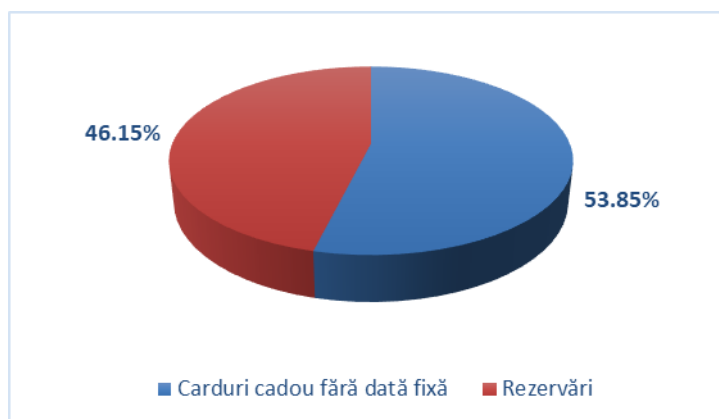


Figura 5.2. Grafic privind preferințele turiștilor pentru rezervarea unei experiențe în parcurile de aventură care au trasee cu frânghii din Italia

Sursa: prelucrare date după <https://en.yumping.it/high-ropes>

În această categorie putem include și cardurile cadou care pot fi achiziționate pentru a fi oferite altor persoane, fapt ce reiese din Figura 5.2 Grafic privind preferințele turiștilor pentru rezervarea unei experiențe în parcurile de aventură care au trasee cu frânghii din Italia. Se poate observa cum peste 50% dintre cei care vizitează parcurile de aventură preferă să le fie achiziționată o experiență în cadrul acestor structuri fără a avea o dată fixată și pe care ulterior o pot personaliza după preferințele individuale.

6. Concluzii și propuneri

În ceea ce privește dorința tot mai evidentă a turiștilor de a avea parte de vacanțe unice și pline de adrenalină, tour operatorii optează tot mai mult pe realizarea de pachete și oferte pentru turiștii dornici de aventură și care eventual aleg să își petreacă vacanța într-un mod activ fără a fi nevoiți să renunțe la confort și serviciile de agrement obișnuite. Datorită acestor considerente, turismul de aventură se află printre preferințele tot mai multor europeni care sunt cunoscuți pentru deschiderea față de un mod de viață activ și mereu în căutare de experiențe noi și unice. Tocmai de aceea, piața turismului de aventură din Italia este una în creștere, atrăgând anual tot mai mulți turiști atât de pe plan național cât și internațional. Din dorința de a echilibra obținerea de profit și conservarea mediului natural au luat ființă parcurile de aventură care, prin natura lor, promovează opțiunile eco-friendly de agrement și care totodată aduc în atenția turiștilor beneficiile pe care natura le are asupra sănătății și a modului în care relaționăm cu patrimoniul natural, asigurând succesul pe termen lung a acestor afaceri.

Piața parcurilor de aventură din Italia deși este una destul de nouă, fiind o tendință apărută în jurul anului 1980, este în plin avânt economic, în principal datorită ofertei turistice atractive. Gama largă de activități precum traseele de frânghii, tiroliene, cățărări în copaci și cursele de obstacole sunt elemente atractive



și care se adresează tuturor categoriilor de vârstă, de astfel deschiderea față de diversitatea demografică a fost și motorul acestor afaceri. Odată cu integrarea tehnologiei și a inovației în turismul de aventură și sectorul parcurilor, tot mai mulți turiști au descoperit opțiunile pe care le au pentru a participa la astfel de experiențe întrucât dezvoltarea aplicațiilor mobile a paginilor de social media și a site-urilor a dus la simplificarea procesului de căutare. Cu toate acestea, în orice sector al economiei există posibilitatea de a îmbunătăți aspecte practice care să asigure oportunitatea de a obține un nivel ridicat al profitului. În urma analizei realizate pentru a concepe această lucrare am observat câteva aspecte cheie ce ar putea fi îmbunătățite pentru a asigura profitabilitatea sporită a turismului de aventură și îndeosebi a parcurilor de aventură din Italia și anume:

- Dezvoltarea și implementarea unor practici de turism durabil. Pentru a-și menține proziția de atractivitate pe piață, parcurile de aventură trebuie să ia în considerare soluții pentru a minimiza impactul pe care îl au asupra naturii, aici referindu-ne la lucrările de dezvoltare a infrastructurii turistice și a poluării ce poate apărea în urma turistilor. Acest aspecte poate fi îmbunătățit prin dezvoltarea unor programe de conștientizare și sensibilizare a publicului în colaborare cu administrațiile publice.
- Consolidarea reglementărilor privind siguranța turiștilor: Deși parcurile de aventură sunt proiectate astfel încât să fie conforme din puncte de vedere al practicilor de siguranță, ar trebuie să se opteze pentru o echipă bine instruită de personal care să asigure desfășurarea în condiții optime a traseelor pentru a minimiza riscurile de accidentare.
- Investiții sporite în marketing și promovare: Cu toate că fiecare parc din Italia are propriul site și o pagină de promovare pe platformele de social media, trebuie să se pună accent pe materialele promoționale care sunt distribuite frecvent și pe tendințele în continuă schimbare din punct de vedere al mediului online. Totodată este necesară o abordare care să atragă clientela și care să se asigure că promovare este constantă și că materialele informative ajung la publicul țintă.
- Este necesară continuarea cercetării și inovării în domeniu. Investițiile în cercetare pot procura informații esențiale cu privire la noile tendințe de pe piață dar și în legătură cu viitoarele practici ce urmează a se dezvolta și a influența piața.

Webografie

<https://www.ttgasia.com/2022/07/25/the-spirit-of-adventure/>
<https://www.softplay.com/blog/how-to-design-an-adventure-park/>
<https://primalecco.it/attualita/a-dervio-il-primo-parco-avventura-sullacqua-in-italia/>
<https://www.appenninoreggiano.it/it/detail/parco-avventura-cerwood>
<https://kronaction.com/parco-avventura/parcours/?lang=it>
<http://www.parcoavventuraetna.it/it/526/1/chi-siamo.html>
<https://www.vejadventure.it/i-percorsi/>



Universitatea „Dunărea de
Jos” din Galați

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



Facultatea de Economie și
Administrarea Afacerilor

<http://www.parcoavventuraetna.it/it/621/1/altre-attivit%C3%83%C2%A0.html>

<https://www.vejadventure.it/caccia-al-tesoro/>

<https://en.yumping.it/high-ropes>

<https://www.statista.com/statistics/551349/number-of-amusement-parks-admissions-and-attendances-by-region-in-italy/>



Universitatea „Dunărea de
Jos” din Galați

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



Facultatea de Economie și
Administrarea Afacerilor

Bugetul local. Studiu de caz la UATC Costache Negri în perioada 2017-2022

Local budget. Case study at UATC Costache Negri during 2017-2022

Fotache Nicoleta

Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați

Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor

Programul de studii universitare de licență Finanțe și Bănci

Coordonator științific Conf. univ. dr. Lăzărescu Ioana

Rezumat: În prezenta lucrare, voi aborda următoarea temă, „Bugetul local. Studiu de caz la UATC Costache Negri în perioada 2017-2022”. Voi interpreta evoluția pe care a avut-o bugetul local la UATC Costache Negri, în ultimii ani. De asemenea, voi afla cum a fost gestionat acest buget în dezvoltarea și infrastructura localității, ținând cont și de nevoile localnicilor. Îmi doresc să găsesc răspunsuri la diferite întrebări, de exemplu: „de ce, în ultimii ani, nu s-a produs nicio schimbare la nivelul comunei?”, „bugetul local acordat nu este suficient pentru a acoperi cheltuielile?”, dar „cum este folosit acesta?”. Iar în final, scopul principal este de a afla cum este gestionat bugetul local, care sunt veniturile și cheltuielile acestuia.

Cuvinte cheie: Buget local, studiu de caz, evoluție, dezvoltare, venituri și cheltuieli.

Abstract: In this paper, I will address the following theme, "Local budget. Case study at UATC Costache Negri during 2017-2022". I will interpret the evolution of the local budget at UATC Costache Negri in recent years. I will also find out how this budget was managed in the development and infrastructure of the locality, taking into account the needs of the locals. I want to find answers to various questions, for example: "why, in recent years, has there been no change at commune level?", "is the local budget granted not enough to cover expenses?", but "how is it used?". And finally, the main goal is to find out how the local budget is managed, what are its revenues and expenses.

Keywords: Local budget, case study, evolution, development, revenues and expenses.

Introducere

Am ales să abordez această temă, deoarece pentru mine reprezintă un subiect de interes major modul în care este gestionat bugetul local în localitatea în care trăiește familia mea și care este rolul bugetului local în cele prezentate pe parcursul rezumatului.

Primul capitol intitulat „Bugetul local-noțiuni generale”, cuprinde subcapitolele în care voi aborda noțiuni teoretice, cu privire la: definirea conceptului de buget local, principiile bugetelor locale și etapele procesului bugetar.

În cel de-al treilea capitol voi prezenta un studiu de caz, privind analiza bugetului local la UATC Costache Negri. Voi începe cu prezentarea generală a localității, voi analiza bugetele locale acordate în perioada 2017-2022, perioadă în care fiecare an calendaristic s-a încheiat cu deficit bugetar, din cauza cheltuielilor care au depășit încasările realizate. De asemenea, voi interpreta evoluția veniturilor și cheltuielilor bugetului local în perioada 2017-2022, evoluție ce a cunoscut atât

creșteri în cadrul veniturilor și cheltuielilor, cât și scăderi ale acestora. În anul 2019 veniturile și cheltuielile au crescut considerabil față de anii precedenți, și au continuat cu o evoluție descrescătoare până în anul 2022. În încheiere, o să efectuez analiza comparativă a veniturilor și chetuielilor previzionate cu cele ce au fost realizate.

Pe baza cercetărilor și analizelor efectuate voi expune o serie de concluzii și propuneri, iar în final voi atașa bibliografia.

Bugetul local- noțiuni generale

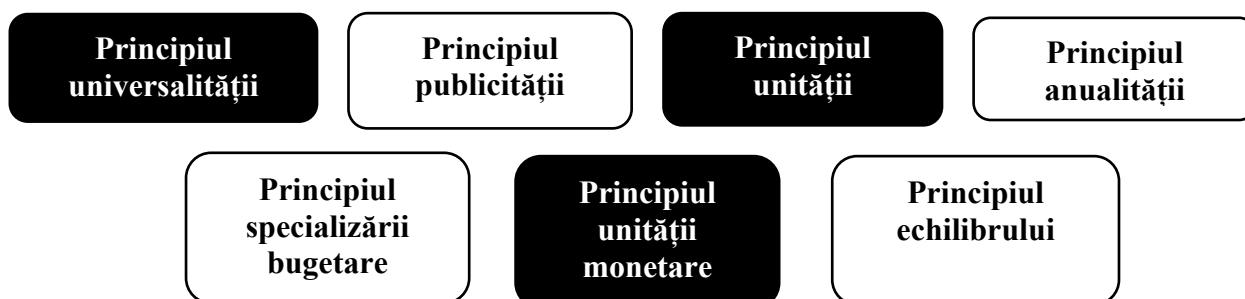
În acest capitol, voi prezenta procesul bugetar la nivel local, atingând următoarele aspecte: principiile bugetelor locale, urmat de etapele procesului bugetar.

Un buget local este un document folosit pentru a prognoza și a aproba veniturile și cheltuielile unui district administrativ în fiecare an.¹⁸ În România, modul de întocmire a bugetelor locale a fost promulgat prin Ordonanța de Urgență nr. 45/2003 privind finanțele administrației publice locale, promulgată în Monitorul de stat nr. 431/2003 și modificată prin Legea nr. 108/2004 în Monitorul de stat nr. 336/2004. Printre acestea se numără și definiția sistemului gospodăresc local¹⁹ (în prezent fiind aprobată legea nr. 273/2006 privind legea finanțelor publice).

Principiile bugetelor locale

De-a lungul timpului s-au impus multe reguli și condiții la pregătirea și execuția bugetelor publice, însă acestea s-au transformat ulterior în principii efective.²⁰

Principiile bugetare locale²¹ sunt următoarele:



¹⁸ Moșteanu, T., Vuță, M., Câmpeanu, E., M., Buget și Trezorerie Publică, Ediția a III-a, Editura Tribuna Economică, București, 2002, pag. 89.

¹⁹ Moșteanu, T., Buget și Trezorerie Publică, Editura Universitară, București, 2004, pag. 110.

²⁰ Nancu, D., Buget și Trezorerie Publică, disponibil la <http://nancu.ro/wp-uploads/2013/01/Curs-Buget-si-Trezorerie-Publica.pdf>, accesat la data de 04.12.2022

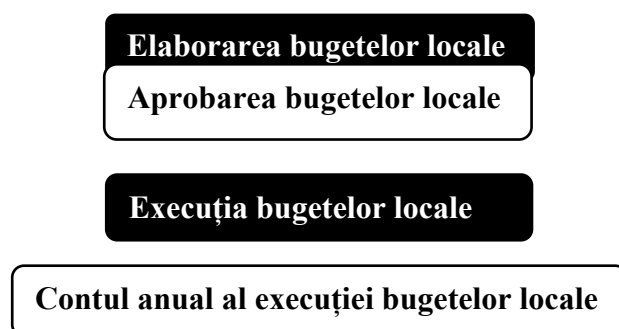
²¹ Moșteanu, T., Buget și Trezorerie Publică, Editura Universitară, București, 2004, pag. 44.

În continuare, sunt enumerate alte principii²²:

Principiul solidarității	Principiul autonomiei locale financiare	Principiul proporționalității	Principiul consultării
-----------------------------	--	----------------------------------	---------------------------

Etapele procesului bugetar local

Activitatea bugetară locală se încadrează în activitatea bugetară la nivel național, făcând parte din bugetul public național. Așadar, bugetul local cunoaște aceleași etape, însă acestea sunt privite prin prisma specificului activității administrative locale.²³ Există patru etape ale activității bugetare la nivel local:



UATC Costache Negri- Analiza și abordarea bugetelor locale pentru perioada 2017-2022

În cadrul acestui capitol voi începe cu prezentarea generală a comunei Costache Negri, voi continua cu analiza bugetelor locale acordate în perioada 2017-2022. De asemenea, voi interpreta evoluția veniturilor și a cheltuielilor de la nivelul bugetului local din perioada 2017-2022, iar în încheiere voi efectua analiza comparative a veniturilor și cheltuielilor previzionate cu cele realizate.

Prezentarea generală a localității Costache Negri

Comuna Costache Negri, numită în trecut Mânjina, este localizată în județul Galați aflându-se la o distanță de doar 45 km de acesta și 35 km față de Municipiul Tecuci.

Mânjina de atunci a fost creată de-a lungul Pârâului Gologanu, străbătându-l din partea nordică către cea sudică.

Privind partea economică a comunei Costache Negri, se evidențiază domeniul agrar, în cea mai mare parte, activitățile principale fiind creșterea animală și producția vegetală.

²² Legea nr. 273/2006 privind finanțele publice locale, disponibil la https://mfinante.gov.ro/documents/35673/173369/Legea273_finpublocale.pdf, accesat la data de 05.12.2022.

²³ Bugetele Locale între Teorie și Practică, disponibil la http://www.apd.ro/wp-content/uploads/2015/07/Bugetele-locale-Studiu-IPP_APD.pdf, accesat la data de 10.12.2022.

Potrivit datelor preluate de pe Institutul Național de Statistică, ultima actualizare a numărului de locuitori ai comunei Costache Negri a fost la data de 1 ianuarie 2016, cu un număr de 2.755 de persoane.

Analiza bugetelor locale în perioada 2017-2022

Anul 2017 s-a încheiat cu un **deficit** în valoare de **-186,00 mii lei**.

Totalul veniturilor din cadrul bugetului local a reprezentat **4.032,00 mii lei**, fiind repartizat pe trimestre, astfel: în trimestrul I s-au evidențiat venituri în valoare de 999,60 mii lei, în trimestrul al II-lea s-au remarcat venituri în valoare de 1.183,40 mii lei, în cel de-al III-lea trimestru s-au înscris venituri în valoare de 972,00 mii lei și în cel de-al IV-lea trimestru veniturile încasate au fost în valoare de 877,00 mii lei. Acesta este format din veniturile curente și subvenții. În figura 1 este realizată ponderea veniturilor totale în funcție de trimestre. Așadar, așa cum ne arată și cifrele cea mai mare pondere a veniturilor totale este regăsită în trimestrul al II-lea, în procent de 29%, fiind urmată de trimestrul I cu un procent de 25%. În cel de-al treilea trimestru, veniturile reprezintă 24% din valoarea totală, iar cel mai mic procent este înregistrat în cel de-al IV-lea trimestru, de 22%.



Figura 1. Ponderea veniturilor în total venituri bugetare repartizate pe trimestre

Sursă: prelucrare proprie cu informații disponibile în bugetul local al comunei Costache Negri pentru perioada 2017

Veniturile curente s-au înregistrat cu o valoare totală de 3.847,00 lei, din care veniturile fiscale au reprezentat o valoare de 3.664, 00 mii lei, iar veniturile nefiscale au reprezentat o valoare de 183,00 mii lei.

În cadrul veniturilor fiscale au fost surprinse următoarele surse de venituri: impozitele pe venit, profit și câștiguri de capital în valoare de 864,00 mii lei; impozite și taxe pe proprietate în valoare de 237,00 mii lei; sumele defalcate din TVA în valoare de 2.499,00 mii lei și taxele pe utilizarea bunurilor sau pe activități (de ex. Impozitul pe mijloacele de transport și taxele și tarifele pentru eliberarea de licențe și autorizații de funcționare) în valoare de 64,00 mii lei.

În cadrul veniturilor nefiscale sunt cuprinse veniturile din proprietate cu o valoare de 75,00 mii lei și venituri din vânzarea bunurilor și a serviciilor în valoare de 108,00 mii lei.

Subvențiile sunt în valoare de 185,00 mii lei, fiind repartizate în subvenții de la bugetul de stat în valoare de 50,00 mii lei și subvenții de la alte administrații în valoare de 135,00 mii lei.

Veniturile proprii s-au înregistrat cu o valoare totală de 1.348,00 mii lei.

Totalul cheltuielilor din cadrul bugetului local a reprezentat **4.218,00 mii lei**, fiind repartizat pe trimestre, astfel: în trimestrul I s-au evidențiat cheltuieli în valoare de 1.185,60 mii lei, în trimestrul al II-lea s-au remarcat cheltuieli în valoare de 1.183,40 mii lei, în cel de-al III-lea trimestru s-au înscris cheltuieli în valoare de 972,00 mii lei și în cel de-al IV-lea trimestru cheltuielile efectuate au fost în valoare de 877,00 mii lei. Acesta este format din cheltuielile curente plus cele de capital. Așadar, în urma acestor rezultate am realizat figura 2, ce reprezintă ponderea cheltuielilor pe trimestre raportat la cheltuielile totale. În primele două trimestre ponderea cheltuielilor nu s-a diferențiat, însă începând cu cel de-al treilea trimestru cheltuielile au scăzut, reprezentând 23% din valoarea totală a cheltuielilor. În cel de-al IV-lea trimestru cheltuielile au reprezentat 21% din totalul acestora.

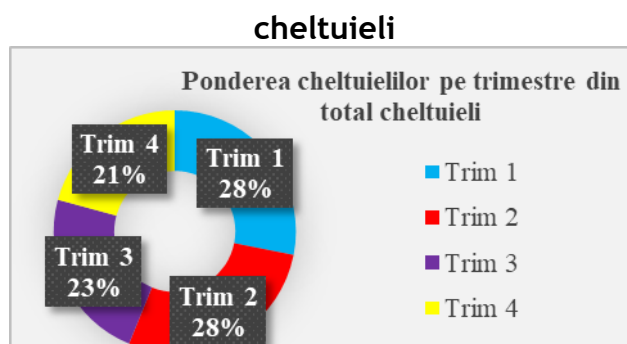


Figura 2. Ponderea cheltuielilor repartizate pe trimestre din total

Sursă: prelucrare proprie cu informații disponibile în bugetul local al comunei Costache Negri pentru perioada 2017

Din valoarea totală a bugetului local pentru anul 2017, suma de **3.634,00 mii lei** a fost alocată către secțiunea de funcționare, în timp ce pentru secțiunea de dezvoltare a fost repartizată doar valoarea de **398,00 mii lei**.

Anul 2018 s-a încheiat cu un **deficit** în valoare de **-158,00 mii lei**. Așadar, valorile indicatorilor care au dus la apariția unui deficit, sunt următoarele:

Totalul veniturilor din cadrul bugetului local a reprezentat **3.409,00 mii lei**, fiind repartizat pe trimestre, astfel: în trimestrul I s-au evidențiat venituri în valoare de 1.258,50 mii lei, în trimestrul al II-lea s-au remarcat venituri în valoare de 878,60 mii lei, în cel de-al treilea trimestru s-au înscris venituri în valoare de 604,50 mii lei și în cel de-al IV-lea trimestru veniturile încasate au fost în valoare de 667,40 mii lei. Acesta este format din veniturile curente, la care se adaugă subvențiile. Conform figurii 3, ponderea veniturilor curente din total venituri reprezintă 87%, în timp ce subvențiile sunt de 13% din totalul acestora.

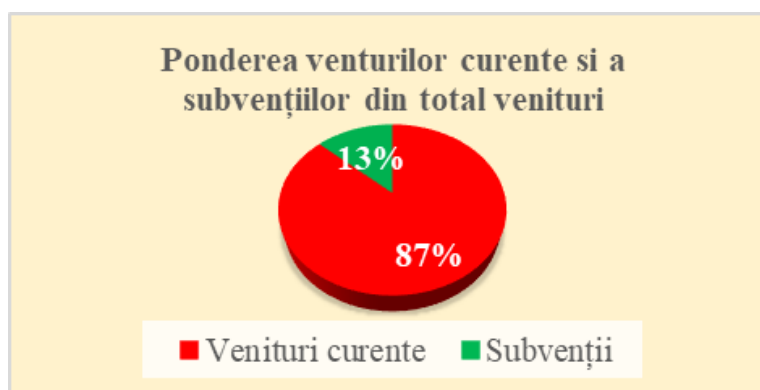


Figura 3. Ponderea veniturilor curente și a subvențiilor din total venituri
Sursă: prelucrare proprie cu informații disponibile în bugetul local al comunei Costache Negri pentru perioada 2018

Veniturile curente s-au înregistrat cu o valoare totală de 2.959,00 mii lei, din care veniturile fiscale au reprezentat 2.687,00 mii lei, iar veniturile nefiscale au reprezentat o valoare de 272,00 mii lei.

În cadrul veniturilor fiscale au fost surprinse următoarele surse de venituri: impozitele pe venit, profit și câștiguri din capital în valoare de 644,00 mii lei, impozite și taxe pe proprietate în valoare de 286,00 mii lei, sumele defalcate din TVA în valoare de 1.683,00 mii lei și taxele pe utilizarea bunurilor sau pe activități (de ex. Impozite pe mijloacele de transport, taxele și tarifele pentru eliberarea de licențe și autorizații de funcționare și alte taxe pe utilizarea bunurilor, autorizarea utilizării bunurilor sau pe desfășurare de activități) în valoare de 74,00 mii lei.

În cadrul veniturilor nefiscale sunt cuprinse veniturile din proprietate cu o valoare de 105,00 mii lei și veniturile din vânzarea bunurilor și a serviciilor în valoare de 167,00 mii lei.

Subvențiile au o valoare totală de 450,00 mii lei, fiind repartizate în subvenții pentru acordarea ajutorului pentru încălzirea locuinței cu lemne, cărbuni, combustibili petrolieri în valoare de 50,00 mii lei și cele privind finanțarea programului Național de Dezvoltare Locală în valoare de 400,00 mii lei.

Veniturile proprii s-au înregistrat cu o valoare totală de 1.276,00 mii lei.

Totalul cheltuielilor din cadrul bugetului local a reprezentat **3.567,00 mii lei**, fiind repartizat pe trimestre, astfel: în trimestrul I s-au evidențiat cheltuieli în valoare de 1.416,50 mii lei, în trimestrul al II-lea s-au remarcat cheltuieli în valoare de 878,60 mii lei, în cel de-al treilea trimestru s-au înscris cheltuieli în valoare de 604,50 mii lei și în cel de-al IV-lea trimestru cheltuielile efectuate au fost în valoare de 667,40 mii lei. Acesta este alcătuit din valoarea cheltuielilor curente, la care se adaugă cheltuielile de capital. Conform figurii 4, rezultă că, cea mai mare parte din totalul cheltuielilor este reprezentată de cele curente, reprezentând 71% din valoarea totală, doar 29% fiind cele de capital.



Figura 4. Ponderea cheltuielilor curente și a celor de capital din total cheltuieli

Sursă: prelucrare proprie cu informații disponibile în bugetul local al comunei Costache Negri pentru perioada 2018

Cheltuielile curente s-au înregistrat cu o valoare de 2.533,50 mii lei, din cadrul cărora fac parte cheltuielile de personal în valoare de 1.545,20 mii lei, cheltuielile cu bunurile și serviciile în valoare de 750,30 mii lei, cheltuielile privind asistența socială în valoare de 222,00 mii lei și alte cheltuieli în valoare de 16,00 mii lei.

Cheltuielile de capital s-au înregistrat cu o valoare de 1.033,50 mii lei.

În acest an bugetul local a fost repartizat, astfel: valoarea de **2.533,50 mii lei** a fost distribuită către secțiunea de funcționare, în timp ce pentru secțiunea de dezvoltare a fost alocată suma de **875,50 mii lei**.

Anul 2019 s-a încheiat cu un **deficit** în valoare de **-23,00 mii lei**. Așadar, valorile indicatorilor care au dus la apariția unui deficit, sunt următoarele:

Totalul veniturilor din cadrul bugetului local a reprezentat **13.226,00 mii lei**, fiind repartizat pe trimestre, astfel: în trimestrul I s-au evidențiat venituri în valoare de 1.011,64 mii lei, în trimestrul al II-lea s-au remarcat venituri în valoare de 5.796,20 mii lei, în cel de-al III-lea trimestru s-au înscris venituri în valoare de 4.806,50 mii lei și în cel de-al IV-lea trimestru veniturile încasate au fost în valoare de 1.611,66 mii lei. Acesta este format din totalul veniturilor curente, la care se adaugă subvențiile. Conform figurii 5, subvențiile ocupă cea mai mare parte în cadrul veniturilor, reprezentând 75% din valoarea totală, veniturile curente fiind de doar 25%.

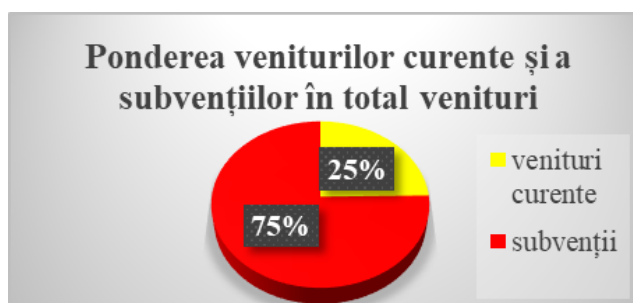


Figura 5. Ponderea veniturilor curente și a subvențiilor în total venituri

Sursă: prelucrare proprie cu informații disponibile în bugetul local al comunei Costache Negri pentru perioada 2019

Veniturile curente s-au înregistrat cu o valoare totală de 3.276,00 mii lei, din care veniturile fiscale au reprezentat 3.010,80 mii lei, iar veniturile nefiscale au reprezentat o valoare de 265,20 mii lei.

În cadrul veniturilor fiscale au fost surprinse următoarele surse de venit: impozitele pe venit, profit și câștiguri de capital în valoare de 1.019,00 mii lei, impozite și taxe pe proprietate în valoare de 271,80 mii lei, sumele defalcate din TVA în valoare de 1.634,00 mii lei și taxe pe utilizarea bunurilor sau pe activități în valoare de 86,00 mii lei.

În cadrul veniturilor nefiscale sunt cuprinse veniturile din proprietate în valoare de 105,00 mii lei și venituri din vânzarea bunurilor și a serviciilor în valoare de 160,20 mii lei.

Subvențiile au o valoare totală de 9.950,00 mii lei, fiind repartizate în subvenții pentru acordarea ajutorului pentru încălzirea locuinței cu lemne, cărbuni, combustibili petrolieri în valoare de 50,00 mii lei și subvenții pentru finanțarea programului Național de Dezvoltare Locală în valoare de 9.900,00 mii lei.

Veniturile proprii s-au înregistrat cu o valoare totală de 1.642,00 mii lei.

Totalul cheltuielilor din cadrul bugetului local a reprezentat **13.249,00 mii lei**, fiind repartizat pe trimestre, astfel: în trimestrul I s-au evidențiat cheltuieli în valoare de 1.034,64 mii lei, în trimestrul al II-lea s-au remarcat cheltuieli în valoare de 5.796,20 mii lei, în cel de-al treilea trimestru s-au înscris cheltuieli în valoare de 4.806,50 mii lei și în cel de-al IV-lea trimestru s-au efectuat cheltuieli în valoare de 1.611,66 mii lei. Conform figurii 6, cheltuielile curente ocupă 77% din totalul veniturilor, ceea ce înseamnă că cele de capital reprezintă doar 23%.



Figura 6. Ponderele cheltuielilor curente și a celor de capital din total cheltuieli

Sursă: prelucrare proprie cu informații disponibile în bugetul local al comunei Costache Negri pentru perioada 2019

Cheltuielile curente s-au înregistrat cu o valoare de 3.032,00 mii lei, din cadrul cărora fac parte cheltuielile de personal în valoare de 1.875,95 mii lei, cheltuielile cu bunurile și serviciile în valoare de 769,05 mii lei, cheltuieli cu alte transferuri în valoare de 100,00 mii lei, cheltuielile privind asistența socială în valoare de 267,00 mii lei și alte cheltuieli în valoare de 20,00 mii lei.

Cheltuielile de capital s-au înregistrat cu o valoare totală de 10.217,00 mii lei.

În anul 2019, cea mai mare parte din cadrul bugetului a fost alocată către secțiunea de dezvoltare, cu o valoare de **10.194,00 mii lei**, în timp ce pentru secțiunea de funcționare suma repartizată a fost de **3.032,00 mii lei**.



Anul 2020 s-a încheiat cu un **deficit** în valoare de **-219,00 mii lei**. Așadar, valorile indicatorilor care au dus la apariția unui deficit, sunt următoarele:

Totalul veniturilor din cadrul bugetului local a reprezentat **8.447,00 mii lei**, fiind repartizat pe trimestre, astfel: în trimestrul I s-au evidențiat venituri în valoare de 2.384,50 mii lei, în trimestrul al II-lea s-au remarcat venituri în valoare de 2.823,30 mii lei, în cel de-al III-lea trimestru s-au înscris venituri în valoare de 1.822,80 mii lei și în cel de-al IV-lea trimestru veniturile încasate au fost în valoare de 1.416,40 mii lei. Acesta este format din totalul veniturilor curente, la care se adaugă subvențiile.

Veniturile curente s-au înregistrat cu o valoare totală de 4.897,00 mii lei, din care veniturile fiscale au reprezentat 4.651,00 mii lei, iar veniturile nefiscale au reprezentat o valoare de 246,00 mii lei.

În cadrul veniturilor fiscale au fost surprinse următoarele surse de venituri: impozitele pe venit, profit și câștiguri din capital în valoare de 1.187,00 mii lei, impozite și taxe pe proprietate în valoare de 244,00 mii lei, sumele defalcate din TVA în valoare de 3.108,00 mii lei și taxe pe utilizarea bunurilor sau pe activități (de ex. Impozitul pe mijloacele de transport, taxele și tarifele pentru elibetrarea de licențe și autorizații de funcționare, precum și alte taxe pe utilizarea bunurilor sau pe desfășurarea de activități) în valoare de 112,00 mii lei.

În cadrul veniturilor nefiscale sunt cuprinse veniturile din proprietate în valoare de 99,00 mii lei și venituri din vânzarea de bunuri și servicii în valoare de 147,00 mii lei.

Subvențiile s-au evidențiat cu o valoare totală de 3.550,00 mii lei, în categoria cărora sunt incluse subvențiile de la bugetul de stat în valoare de 3.400,00 mii lei și subvențiile de la alte administrații în valoare de 150,00 mii lei.

Veniturile proprii s-au înregistrat cu o valoare totală de 1.789,00 mii lei.

Totalul cheltuielilor din cadrul bugetului local a reprezentat **8.666,00 mii lei**, fiind repartizat pe trimestre, astfel: în trimestrul I s-au evidențiat cheltuieli în valoare de 2.603,50 mii lei, în trimestrul al II-lea s-au remarcat cheltuieli în valoare de 2.823,30 mii lei, în cel de-al III-lea trimestru s-au înscris cheltuieli în valoare de 1.822,80 mii lei și în cel de-al IV-lea trimestru cheltuielile efectuate au fost în valoare de 1.416,40 mii lei. Acesta este alcătuit din valoarea totală a cheltuielilor curente, la care se adaugă valoarea cheltuielilor de capital.

Cheltuielile curente s-au înregistrat cu o valoare de 3.958,50 mii lei, din cadrul cărora fac parte cheltuielile de personal în valoare de 1.972,40 mii lei, cheltuielile cu bunurile și serviciile în valoare de 1.373,60 mii lei, cheltuieli cu alte transferuri în valoare de 225,00 mii lei, cheltuielile privind asistența socială în valoare de 371,50 mii lei și alte cheltuieli în valoare de 16,00 mii lei.

Cheltuielile de capital s-au înregistrat cu o valoare de 4.707,50 mii lei.

În anul 2020, accentul s-a pus tot pe secțiunea de dezvoltare, încercându-se extinderea infrastructurii. Așadar, valoarea repartizată acestei secțiuni a fost de **4.488,50 mii lei**, în timp ce pentru secțiunea de funcționare a fost alocată suma de **3.958,50 mii lei**. Impactul pe care l-a avut pandemia de Corona Virus asupra bugetului acestei localități a fost unul negativ, care s-a resimțit pe o perioadă

îndelungată. Aceasta ar fi cauza principală pentru care bugetul anului 2020 a scăzut semnificativ față de cel alocat anului 2019.

Conform figurii 7, bugetul local al localității Costache Negri, pentru anul 2020, înscrie cheltuieli în proporție de 51%, iar venituri de 49%, de aceea a rezultat apariția unui deficit bugetar.



Figura 7. Ponderea veniturilor și a cheltuielilor din cadrul bugetului local pentru anul 2020

Sursă: prelucrare proprie cu informații disponibile în bugetul local al comunei Costache Negri pentru perioada 2020

Anul 2021 s-a încheiat cu un **deficit** în valoare de **-1.116,00 mii lei**. Așadar, valorile indicatorilor care au dus la apariția unui deficit, sunt următoarele:

Totalul veniturilor din cadrul bugetului local a reprezentat **7.134,00 mii lei**, fiind repartizat pe trimestre, astfel: în trimestrul I s-au evidențiat venituri în valoare de 983,00 mii lei, în cel de-al II-lea trimestru s-au remarcat venituri în valoare de 2.867,50 mii lei, în cel de-al III-lea trimestru s-au înscris venituri în valoare de 1.294,50 mii lei și în cel de-al IV-lea trimestru veniturile încasate au fost în valoare de 1.989,00 mii lei. Acesta este format din totalul veniturilor curente, la care se adaugă subvențiile.

Veniturile curente s-au înregistrat cu o valoare totală de 4.752,00 mii lei, din care veniturile fiscale au reprezentat 4.471,50 mii lei, iar veniturile nefiscale au reprezentat o valoare de 280,50 mii lei.

În cadrul veniturilor fiscale au fost surprinse următoarele surse de venituri: impozitele pe venit, profit și câștiguri de capital în valoare de 1.550,00 mii lei, impozitele și taxele pe proprietate în valoare de 264,50 mii lei, sumele defalcate din TVA în valoare de 2.542,00 mii lei și taxele pe utilizarea bunurilor sau pe activități în valoare de 115,00 mii lei.

În cadrul veniturilor nefiscale sunt cuprinse veniturile din proprietate în valoare de 146,00 mii lei și venituri din vânzarea bunurilor și a serviciilor în valoare de 134,50 mii lei.

Subvențiile s-au evidențiat cu o valoare totală de 2.382,00 mii lei, în categoria cărora sunt incluse subvențiile de la bugetul de stat în valoare de 2.200,00 mii lei și subvențiile de la alte administrații în valoare de 182,00 mii lei.

Veniturile proprii s-au înregistrat cu o valoare totală de 2.210,00 mii lei.

Totalul cheltuielilor din cadrul bugetului local a reprezentat **8.250,00 mii lei**, fiind repartizat pe trimestre astfel: în trimestru I s-au evidențiat cheltuieli în valoare de 988,00 mii lei, în trimestrul al II-lea s-au remarcat cheltuieli în valoare de 3.978,50

mii lei, în cel de-al III-lea trimestru s-au înscris cheltuieli în valoare de 1.294,50 mii lei și în cel de-al IV-lea trimestru cheltuielile efectuate au fost în valoare de 1.989,00 mii lei. Acesta este alcătuit din valoarea totală a cheltuielilor curente, la care se adaugă cele de capital.

Cheltuielile curente s-au înregistrat cu o valoare totală de 4.490,00 mii lei, din cadrul cărora fac parte cheltuielile de personal în valoare de 1.948,50 mii lei, cheltuielile cu bunurile și serviciile în valoare de 1.674,00 mii lei, cheltuielile privind asistența socială în valoare de 758,50 mii lei și alte cheltuieli în valoare de 109,00 mii lei.

Cheltuielile de capital s-au înregistrat cu o valoare de 3.760,00 mii lei.

Anul 2021 a continuat cu încercarea de a mobiliza toată activitatea de funcționare a localității, efect produs de apariția și extinderea rapidă a pandemiei de Corona Virus. Așadar, o mare parte din cadrul bugetului a fost repartizat către secțiunea de funcționare, cu o valoare de **4.490,00 mii lei**, reducându-se numărul proiectelor implementate, proiecte ce ajutau la extinderea anumitor domenii de la nivelul comunei Costache Negri. Pentru secțiunea de dezvoltare suma alocată a fost de **2.644,00 mii lei**.

Conform figurii 8, putem observa că valoarea cheltuielilor depășește valoarea veniturilor, conducând tot la obținerea unui deficit bugetar. Așadar, cheltuielile reprezintă 54% din valoarea bugetului, pe când veniturile înregistrate sunt de 46%.

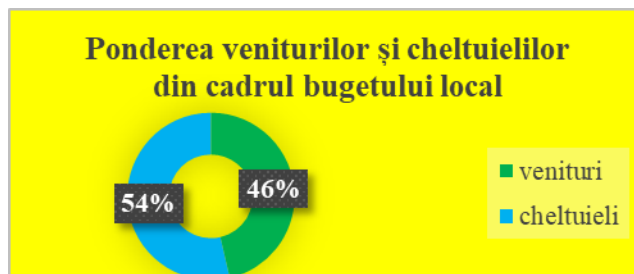


Figura 8. Ponderea veniturilor și a cheltuielilor din cadrul bugetului local pentru anul 2021

Sursă: prelucrare proprie cu informații disponibile în bugetul local al comunei Costache Negri pentru perioada 2021

Anul 2022 s-a încheiat cu un **deficit** în valoare de **-1.649,00 mii lei**. Așadar, valorile indicatorilor care au dus la apariția unui deficit sunt următoarele:

Totalul veniturilor din cadrul bugetului local a reprezentat **4.813,00 mii lei**, fiind repartizat pe trimestre, astfel: în trimestrul I s-au evidențiat venituri în valoare de 1.089,00 mii lei, în trimestrul al II-lea s-au remarcat venituri în valoare de 1.209,50 mii lei, în cel de-al III-lea trimestru s-au înscris venituri în valoare de 1.060,50 mii lei și în cel de-al IV-lea trimestru veniturile încasate au fost în valoare de 1.454,00 mii lei. Acesta este format din totalul veniturilor curente la care se adaugă subvențiile.

Veniturile curente s-au înregistrat cu o valoare totală de 4.148,00 mii lei, din care veniturile fiscale au reprezentat 3.830,00 mii lei, iar veniturile nefiscale au reprezentat o valoare de 318,00 mii lei.

În cadrul veniturilor fiscale sunt cuprinse următoarele surse de venit: impozitele pe venit, profit și câștiguri de capital în valoare de 1.371,00 mii lei, impozitele și taxele pe proprietate în valoare de 294,00 mii lei, sumele defalcate din TVA în valoare de 2.035,00 mii lei și taxele pe utilizarea bunurilor și pe activități în valoare de 130,00 mii lei.

În cadrul veniturilor nefiscale sunt cuprinse veniturile din proprietate în valoare de 164,00 mii lei și cele din vânzarea bunurilor și a serviciilor în valoare de 154,00 mii lei.

Subvențiile s-au evidențiat cu o valoare totală de 665,00 mii lei, fiind repartizate în subvenții de la bugetul de stat în valoare de 515,00 mii lei și cele de la alte administrații în valoare de 150,00 mii lei.

Veniturile proprii s-au înregistrat cu o valoare totală de 2.113,00 mii lei.

Totalul cheltuielilor din cadrul bugetului local a reprezentat **6.462,00 mii lei**, fiind repartizat pe trimestre, astfel: în trimestrul I s-au evidențiat cheltuieli în valoare de 1.453,00 mii lei, în trimestrul al II-lea s-au remarcat cheltuieli în valoare de 2.494,50 mii lei, în cel de-al III-lea trimestru s-au înscris cheltuieli în valoare de 1.060,50 mii lei și în cel de-al IV-lea trimestru cheltuielile efectuate au fost în valoare de 1.454,00 mii lei. Acesta este alcătuit din valoarea cheltuielilor curente, la care se adaugă cele de capital.

Cheltuielile curente s-au înregistrat cu o valoare de 4.139,00, din cadrul cărora fac parte cheltuielile de personal în valoare de 2.142,60 mii lei, cheltuielile cu bunurile și serviciile în valoare de 1.085,90 mii lei și cheltuielile privind asistența socială în valoare de 910,50 mii lei.

Cheltuielile de capital s-au înregistrat cu o valoare de 2.323,00 mii lei.

Cea mai mare parte a bugetului local al acestui an a fost alocată secțiunii de funcționare, cu o valoare de **4.139,00 mii lei**, în timp ce pentru secțiunea de dezvoltare suma rămasă a fost de **674,00 mii lei**. Acest mod de distribuire a bugetului a fost datorat evenimentelor din trecut, cum ar fi pandemia de Covid-19, conflictul dintre Rusia și Ucraina, evenimente ce au provocat o criză economică, ce a afectat întreaga țară, și nu numai.

Conform figurii 9, și în acest an, cheltuielile depășesc veniturile. Așadar, cheltuielile înregistrate sunt de 57% din totalul bugetului, iar veniturile au o pondere de 43%, fiind cauza apariției deficitului bugetar.



Figura 9. Ponderea veniturilor și a cheltuielilor din cadrul bugetului local pentru anul 2022

Sursă: prelucrare proprie cu informații disponibile în bugetul local al comunei Costache Negri pentru perioada 2022

Evoluția veniturilor și cheltuielilor bugetului local în perioada 2017-2022

În acest subcapitol voi prezenta evoluția veniturilor și cheltuielilor, în perioada 2017-2022, realizând grafice care să înfățișeze acest aspect.

În figura 10, am realizat evoluția veniturilor totale din cadrul bugetului local în perioada 2017-2022. Analizând datele, putem constata faptul că veniturile totale nu au fost constante pe parcursul celor 6 ani, acestea au cunoscut atât creșteri, cât și scăderi substanțiale care au afectat într-o oarecare măsură bugetul local. Așadar, în anul 2018 a fost cunoscută o evoluție descrescătoare la nivelul veniturilor totale în valoare de 623,00 mii lei. De asemenea, este vizibil faptul că în anul 2019 a avut loc cea mai semnificativă creștere față de anul precedent, aceasta fiind în valoare de 9.817,00 mii lei. Această creștere este datorată în mod deosebit majorării subvențiilor și a veniturilor curente care alcătuiesc valoarea totală a veniturilor. La fel de important este faptul că veniturile fiscale din cadrul veniturilor curente au înregistrat o creștere, ceea ce a ajutat la evoluția crescătoare a veniturilor totale. Anul 2020 a continuat cu o scădere remarcabilă a veniturilor totale, aceasta fiind de 4.779,00 mii lei. Un factor care a jucat un rol destul de important în stabilirea veniturilor în acea perioadă a fost apariția pandemiei de covid-19 care a avut un impact negativ pentru întreaga țară. În anul 2021, a avut loc o scădere a veniturilor care a continuat inclusiv până în anul 2022.

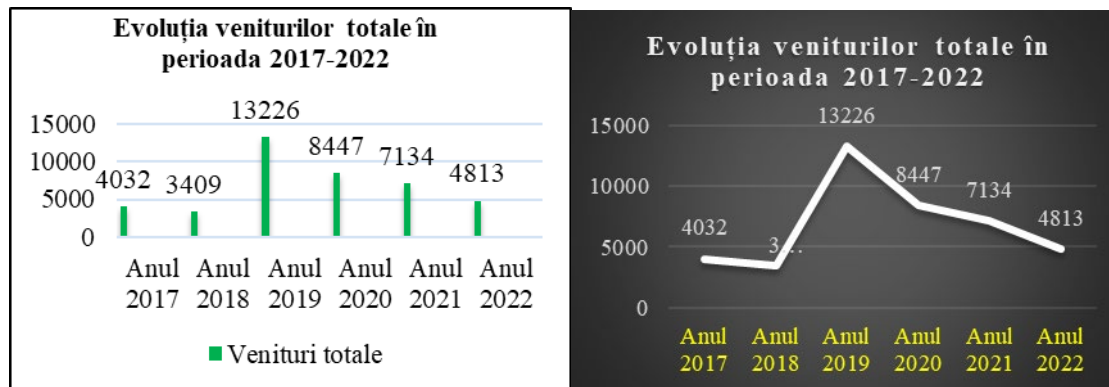


Figura 10. Evoluția veniturilor totale din cadrul bugetului local în perioada 2017-2022

Sursă: prelucrare proprie cu informații disponibile în bugetul local al comunei Costache Negri pentru perioada 2017-2022

În figura 11, am realizat evoluția veniturilor proprii în perioada 2017-2022. În anul 2018, veniturile proprii au scăzut față de anul precedent, cu o valoare de 72,00 mii lei, urmând ca în perioada 2018-2021 să aibă loc o evoluție ascendentă a acestora. Această creștere constantă de la nivelul veniturilor proprii este garantată de către creșterea în mod simultan a veniturilor curente în raport cu sumele defalcate din TVA. În anul 2022, veniturile proprii au scăzut față de anul precedent cu o valoare de 97,00 mii lei, scădere datorată faptului că încasările efectuate în perioada 2021-2022 au fost mai scăzute față de prevederile bugetare inițiale.

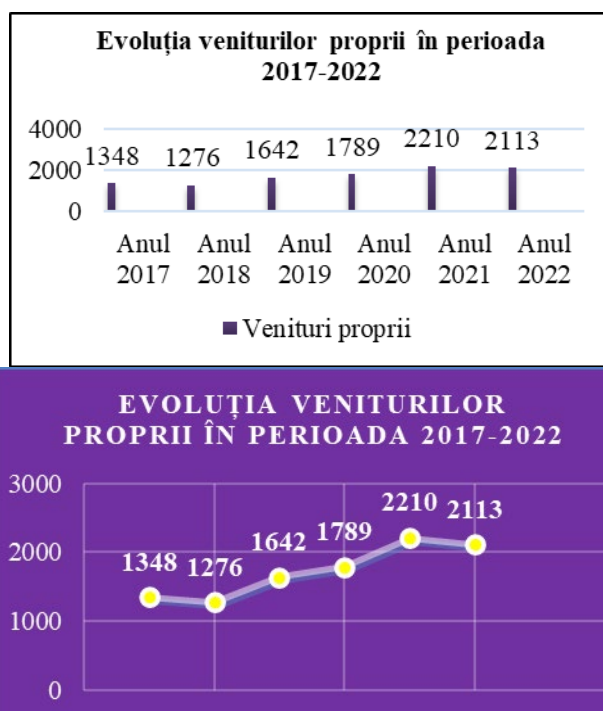


Figura 11. Evoluția veniturilor proprii în perioada 2017-2022

Sursă: prelucrare proprie cu informații disponibile în bugetul local al comunei Costache Negri pentru perioada 2017-2022

În tabelul 1, am prezentat evoluția în mărimi relative și mărimi absolute a veniturilor din cadrul bugetului local, pentru perioada 2017-2022. Totodată, prin intermediul figurii 12, am evidențiat evoluția în anul curent raportată la cel precedent, a veniturilor. Așadar, în ceea ce privește modificarea acestora, se observă că:

- În anul 2018 veniturile totale sunt mai mici față de cele din anul precedent cu 623,00 mii lei. Procentual, veniturile totale sunt mai mici în anul 2018 decât cele din anul 2017 cu 15,452 %. Veniturile proprii sunt mai mici în anul 2018 cu 72,00 mii lei decât cele din anul precedent. Procentual, veniturile proprii sunt mai mici în anul 2018 față de anul anterior cu 5,342 %.
- În anul 2019 veniturile totale sunt mai mari față de cele din 2018 cu 9.817,00 mii lei. Procentual, veniturile totale sunt mai mari în anul 2019 decât cele din anul precedent cu 287,973 %. Veniturile proprii sunt mai mari în anul 2019 decât cele din anul anterior cu 366,00 mii lei, iar procentual, veniturile proprii sunt mai mari în anul 2019 decât cele din anul precedent cu 28,683 %.
- În anul 2020, veniturile totale sunt mai mici față de anul precedent cu 4.779,00 mii lei, iar procentual veniturile totale sunt mai mici în anul curent față de anul 2019 cu 36,134 %. Veniturile proprii sunt mai mari în anul 2020 decât cele din anul anterior cu 147,00 mii lei, iar procentual veniturile proprii sunt mai mari în anul curent decât în anul 2019 cu 8,952 %.
- În anul 2021, veniturile totale sunt mai mici decât cele din anul precedent cu 1.313,00 mii lei, iar procentual, veniturile totale sunt mai mici în anul curent

decât cele din anul 2020 cu 15,544 %. Veniturile proprii sunt mai mari în anul 2021 decât cele din anul 2020 cu 421,00 mii lei, iar procentual, veniturile proprii sunt mai mari în anul curent decât cele din anul 2020 cu 23,532 %.

→ În anul 2022 veniturile totale sunt mai mici față de anul precedent cu 2.321,00 mii lei, iar procentual, veniturile totale sunt mai mici în anul 2022 decât cele din anul 2021 cu 32,535 %. Veniturile proprii sunt mai mici în anul 2022 decât cele din anul anterior cu 97,00 mii lei, iar procentual, veniturile proprii sunt mai mici în anul curent decât cele din anul 2021 cu 4,39 %.

Tabelul 1. Evoluția în mărimi absolute și mărimi relative a veniturilor din cadrul bugetului local

Indicatori	Perioada		Valoarea indicatorilor -mii lei-		Variația (mărimi absolute) -mii lei-	Indicii (mărimi relative) -%-
	An precedent-realizat	An curent-realizat				
Venituri totale	2017	2018	4.032,00	3.409,00	-623,00	84,548 %
Venituri proprii	2017	2018	1.348,00	1.276,00	-72,00	94,658 %
Venituri totale	2018	2019	3.409,00	13.226,00	9.817,00	387,973 %
Venituri proprii	2018	2019	1.276,00	1.642,00	366,00	128,683 %
Venituri totale	2019	2020	13.226,00	8.447,00	-4.779,00	63,866 %
Venituri proprii	2019	2020	1.642,00	1.789,00	147,00	108,952 %
Venituri totale	2020	2021	8.447,00	7.134,00	-1.313,00	84,456 %
Venituri proprii	2020	2021	1.789,00	2.210,00	421,00	123,532 %
Venituri totale	2021	2022	7.134,00	4.813,00	-2.321,00	67,465 %
Venituri proprii	2021	2022	2.210,00	2.113,00	-97,00	95,610 %

Sursă: prelucrare proprie cu informații disponibile în bugetul local al comunei Costache Negri pentru perioada 2017-2022

Cu ajutorul figurii 12, prezentate mai jos, putem vizualiza nivelul evoluției veniturilor totale și veniturilor proprii, în anul curent raportat la cel precedent.

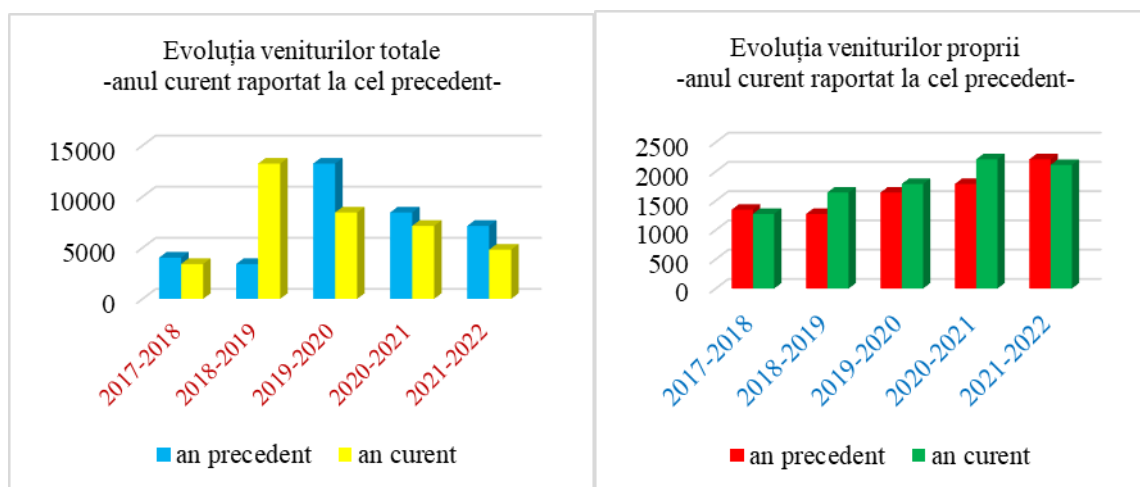


Figura 12. Evoluția veniturilor totale și veniturilor proprii raportate la anul precedent

Sursă: prelucrare proprie cu informații disponibile în bugetul local al comunei Costache Negri pentru perioada 2017-2022

În figura 13, am realizat evoluția cheltuielilor totale în perioada 2017-2022. Cheltuielile totale din cadrul bugetului local ale comunei Costache Negri în perioada 2017-2022 sunt formate din cheltuielile curente, la care se adaugă cele de capital.

Aceste cheltuieli nu au o evoluție constantă pe întregul interval de timp, însă începând cu anul 2019 ele ne oferă o evoluție descendentă până anul 2022.

Anul 2018 începe cu o mică scădere a cheltuielilor față de anul precedent, cu o valoare exprimată în mărimi absolute de 651,00 mii lei.

Cu toate acestea, se remarcă în anul 2019 o creștere semnificativă la nivelul cheltuielilor față de anul 2018, cu o valoare de 9.682,00 mii lei. Analizând datele menționate mai sus, remarcăm faptul că un rol destul de important în creșterea cheltuielilor din anul 2019 l-au avut cheltuielile de capital, care au înregistrat o creștere cu 9.183,5 față de anul 2018.

În perioada 2019-2022 cheltuielile totale din cadrul bugetului local au avut o evoluție descendentă, astfel:

- În anul 2020 s-a înregistrat o scădere cu 4.583,00 mii lei față de anul 2019.
- În anul 2021 s-a înregistrat o scădere cu 416,00 mii lei față de anul 2020.
- În anul 2022 s-a înregistrat o scădere cu 1.788,00 mii lei față de anul 2021.

Aceste scăderi ale cheltuielilor au avut loc datorită variației valorilor din cadrul cheltuielilor curente și ale cheltuielilor de capital.

De asemenea, în cadrul cheltuielilor curente sunt incluse diverse cheltuieli care au valori diferite de la an la an, valori ce influențează evoluția cheltuielilor totale.

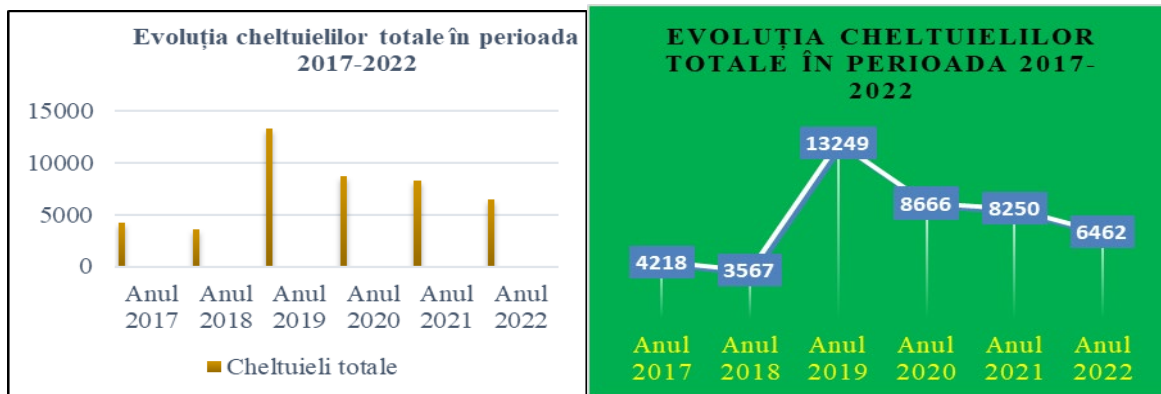


Figura 13. Evoluția cheltuielilor totale din cadrul bugetului local în perioada 2017-2022

Sursă: prelucrare proprie cu informații disponibile în bugetul local al comunei Costache Negri pentru perioada 2017-2022

În tabelul 2, am prezentat evoluția în mărimi relative și mărimi absolute a cheltuielilor totale din cadrul bugetului local pentru perioada 2017-2022. Totodată, am realizat graficul 14, în care este expusă evoluția cheltuielilor în raport cu anul precedent. Așadar, în ceea ce privește evoluția cheltuielilor totale, putem observa că:

- În anul 2018 cheltuielile totale sunt mai mici decât cele din anul precedent cu 651,00 mii lei, iar procentual, acestea sunt mai mici în anul curent decât cele din anul 2017 cu 15,434 %.
- În anul 2019 cheltuielile totale sunt mai mari decât cele din anul precedent cu 9.682,00 mii lei, iar procentual, acestea sunt mai mari cu 271,432 % în anul curent față de anul 2018.
- În anul 2020 cheltuielile totale sunt mai mici față de cele din anul precedent cu 4.583,00 mii lei, iar procentual, acestea sunt mai mici în anul 2020 cu 34,592 % față de anul 2019.
- În anul 2021 cheltuielile totale sunt mai mici față de anul precedent cu 416,00 mii lei, iar procentual, acestea sunt mai mici în anul curent față de anul 2020 cu 4,801 %.
- În anul 2022 cheltuielile totale sunt mai mici față de anul precedent cu 1.788,00 mii lei, iar procentual, acestea sunt mai mici în anul curent față de anul 2021 cu 21,673 %.

Tabelul 2. Evoluția în mărimi relative și mărimi absolute a cheltuielilor din cadrul bugetului local

Indicatori	Perioada		Valoarea indicatorilor -mii lei-		Variația (mărimi absolute) -mii lei-	Indicii (mărimi relative) -%-
	An precedent-realizat	An curent-realizat				
Cheltuieli totale	2017	2018	4.218,00	3.567,00	-651,00	84,566 %
	2018	2019	3.567,00	13.249,00	9.682,00	371,432 %

Indicatori	Perioada		Valoarea indicatorilor -mii lei-		Variația (mărimi absolute) -mii lei-	Indicii (mărimi relative) %-
	An precedent-realizat	An curent-realizat				
	2019	2020	13.249,00	8.666,00	-4.583,00	65,408 %
	2020	2021	8.666,00	8.250,00	-416,00	95,199 %
	2021	2022	8.250,00	6.462,00	-1.788,00	78,327 %

Sursă: prelucrare proprie cu informații disponibile în bugetul local al comunei Costache Negri pentru perioada 2017-2022

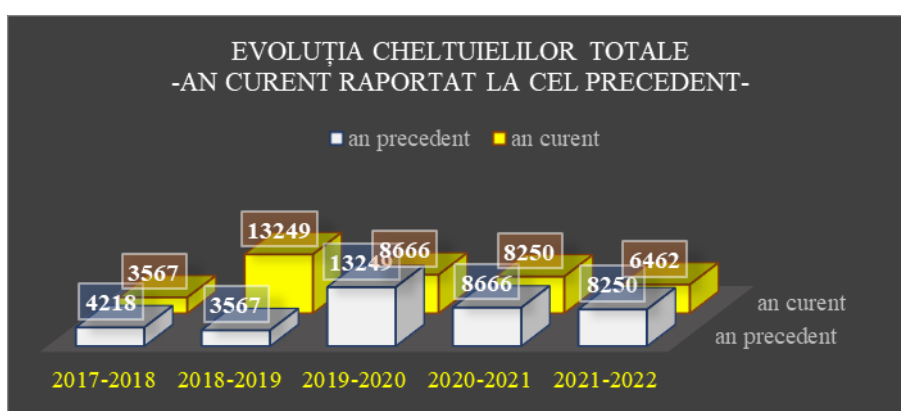


Figura 14. Evoluția cheltuielilor totale raportate la anul precedent

Sursă: prelucrare proprie cu informații disponibile în bugetul local al comunei Costache Negri pentru perioada 2017-2022

Analiza comparativă a veniturilor și cheltuielilor previzionate cu cele realizate, din cadrul bugetului local, în perioada 2018-2022

În cadrul acestui subcapitol, voi compara valorile previzionate ale veniturilor și cheltuielilor bugetului local cu cele ce au fost realizate, pentru perioada 2018-2022. Așadar, pentru abordarea acestei teme voi utiliza analiza statică și dinamică.

Tabel 3. Analiza comparativă a veniturilor și cheltuielilor previzionate cu cele realizate, pentru perioada 2018-2022

Indicatori	Perioada analizată	Valoarea indicatorilor -mii lei-		Variația (mărimi absolute) -mii lei-	Indicii (mărimi relative) -mii lei-
		Valoare previzionată	Valoare realizată		
Venituri totale	2018	4.013,00	3.409,00	-604,00	84,948%
	2019	2.850,00	13.226,00	10.376,00	464,070%
	2020	5.068,00	8.447,00	3.379,00	166,673%
	2021	3.136,00	7.134,00	3.998,00	227,487%
	2022	3.539,50	4.813,00	1.273,50	135,979%
Cheltuieli totale	2018	4.013,00	3.567,00	-446,00	88,886%
	2019	2.850,00	13.249,00	10.399,00	464,877%
	2020	5.068,00	8.666,00	3.598,00	170,994%



Indicatori	Perioada analizată	Valoarea indicatorilor -mii lei-		Variația (mărimi absolute) -mii lei-	Indicii (mărimi relative) -mii lei-
		Valoare previzionată	Valoare realizată		
	2021	3.136,00	8.250,00	5.114,00	263,073%
	2022	3.539,50	6.462,00	2.922,50	182,568%

Sursă: prelucrare proprie cu informații disponibile în bugetul local al comunei Costache Negri pentru perioada 2017-2022

Așa cum este vizibil în tabelul 3, valorile previzionate ale veniturilor și cheltuielilor bugetului local nu sunt identice cu valorile realizate.

În anul 2017 se previziona că veniturile totale vor reprezenta în anul 2018, 4.013,00 mii lei, previziune efectuată pe baza anumitor date statistice. Putem observa că, valoarea realizată a veniturilor în anul 2018 a fost mai mică decât cea previzionată cu 15,052 %, micșorare rezultată în urma apariției unor cheltuieli neprevăzute. De asemenea, cheltuielile realizate în acest an au fost mai mici decât cele previzionate cu 446,00 mii lei, ceea ce ajută la echilibrarea într-o oarecare măsură a balanței dintre venituri și cheltuieli.

În perioada 2019-2022, atât veniturile realizate, cât și cheltuielile realizate au crescut în mod considerabil față de valorile previzionate ale acestora.

Veniturile realizate ale bugetului local pentru anul 2019 au crescut față de cele previzionate cu 10.376,00 mii lei, creștere ce este datorată valorii mari a subvențiilor. Odată cu veniturile au crescut și cheltuielile, în aceeași manieră, rezultând o creștere exagerată de 384,877% a cheltuielilor realitate față de cele previzionate.

În următorii 3 ani, creșterile valorilor realizate comparativ cu cele previzionate au fost mai mici față de anul anterior. Cu toate că, s-a încercat menținerea unui echilibru între veniturile și cheltuielile previzionate și realizate, au apărut anumite evenimente neașteptate care au creat diferențe la nivelul acestora. După părerea mea, ar fi necesară luarea în considerare a diverselor cheltuieli neprevăzute sau evenimente care pot perturba activitatea economică pentru o perioadă de timp.

În încheierea capitoului 2, în urma analizelor efectuate, se observă că bugetul local al comunei Costache Negri, în perioada 2017-2022, s-a încheiat cu deficit, din cauza cheltuielilor care au depășit încasările realizate. De asemenea, evoluția veniturilor și a cheltuielilor pentru aceeași perioadă, ne-a arătat atât creșteri, cât și descreșteri de la un an la altul. Pe baza anumitor statistici s-au realizat estimări ale bugetului local pentru perioada 2023-2025, acestea având valori asemănătoare pe parcursul celor 3 ani. În raport cu localitățile vecine, comuna Costache Negri a înregistrat la sfârșitul anului 2021, cea mai mică valoare a deficitului bugetar. De asemenea, în momentul realizării previziunilor pentru anii ce urmează, ar fi necesară luarea în considerare a anumitor cheltuieli neprevăzute sau evenimente ce pot perturba activitatea economică, pe un termen scurt sau mai îndelungat.



Concluzii și propuneri

În concluzie, tema abordată a fost una de interes, ce m-a captivat, obținând anumite informații și rezultate în urma analizelor efectuate.

Bugetul local este documentul utilizat pentru a efectua prognoze și a aproba veniturile și cheltuielile pentru fiecare an. Acesta trece prin diverse etape și se bazează pe anumite principii. De asemenea, sistemele cheltuielilor și veniturilor din cadrul bugetului local sunt bine structurate, fiind împărțite pe categorii.

În capitolul 2, au fost analizate aspectele bugetului local din cadrul comunei Costache Negri, în urma cărora am obținut rezultate și răspunsuri la întrebările pe care le aveam. Așadar, bugetele locale ale acestei comune s-au încheiat cu deficit pe întreaga perioadă analizată, și anume 2017-2022. Veniturile și cheltuielile din cadrul bugetului au cunoscut evoluții pozitive, dar și negative, în funcție de nivelul de creștere sau de scădere de la an la an. Consider că, ar trebui să existe o mai bună gestionare și un control asupra veniturilor și cheltuielilor, cu scopul de a ne dezvolta și de a reduce din cheltuieli.

Criza de sănătate și cea economică produse de pandemia Covid-19 au provocat dezechilibre la nivelul bugetului, eveniment din care putem învăța să fim mai prudenți în ceea ce privește cheltuielile neprevăzute.

Bibliografie

Cărți:

1. Belean, P., Anghelache, G., *Finanțele Publice ale României*, Editura Economică, București, 2005.
2. Cioponea, M., C., *Veniturile și Cheltuielile Bugetare în Contextul Integrării Europene*, Editura Fundației România de Mâine, București, 2004.
3. Dracea, M., Florea, N., M., *Buget și Trezorerie Publică*, Editura Universitaria, București, 2022.
4. Lăzărescu, I., *Finanțe publice, Note de curs, Galați, 2022*.
5. Lupașc, I., *Finanțe și elemente de modelare financiară*, Editura Europlus, Galați, 2013.
6. Moșteanu, T., *Buget și Trezorerie Publică*, Editura Universitară, București, 2004.
7. Moșteanu, T., Roman, C., *Finanțele Instituțiilor Publice*, Editura Economică, București, 2012.
8. Moșteanu, T., Vuță, M., Câmpeanu, E., M., Cataramă, D., F., Attila, G., *Buget și Trezorerie Publică*, Ediția a III-a revizuită, Editura Universitară, București, 2008.
9. Moșteanu, T., *Finanțe Publice*, Ediția a III-a, Editura Universitară, București, 2008.
10. Moșteanu, T., Vuță, M., Câmpeanu, E., *Buget și Trezorerie Publică*, Editura Tribuna Economică, București, 2002.
11. Năstase, G., I., *Buget și Trezorerie Publică*, Ediția a VIII-a revăzută și adăugită, Editura Pro Universitaria, București, 2021.
12. Oprea, F., *Sisteme bugetare publice- teorie și practică*, Editura Economică, București, 2011.
13. Oprea, F., Cigu, E., *Finanțe publice locale*, Editura C. H. Beck, București, 2013.
14. Solomon, A., G., *Bugetul Public*, Ediția I, Editura Universitară, București, 2015.



15. Ungureanu, M., A., Nedelescu, M., Ungureanu, M., D., Croitoru, L., E., Bartalis, A.-M., *Buget și Trezorerie Publică*, Editura Universitară, București, 2020.
16. Văcărel, I., *Finanțe Publice*, Ediția a IV-a, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2007.
17. Văcărel, I., *Finanțe Publice*, Ediția a V-a, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2006.

Articole:

1. Bugetele locale între teorie și practică, disponibil la <http://www.apd.ro/wp-content/uploads/2015/07/Bugetele-locale-Studiu-IPP-APD.pdf>, accesat la data de 10.12.2022.

Resurse web:

1. Patac, F., Miculescu, C., Finanțe, disponibil la http://file.ucdc.ro/cursuri/T_2_n215_Finante.pdf.pdf, accesat la data de 26.11.2022.
2. Legea nr. 273/2006 privind finanțele publice locale, disponibil la https://mfinante.gov.ro/documents/35673/173369/Legea273_finpublocale.pdf, accesat la data de 03.12.2022.
3. Nancu, D., Buget și Trezorerie Publică, disponibil la <http://nancu.ro/wp-content/uploads/2013/01/Curs-Buget-si-Trezorerie-Publica.pdf>, accesat la data de 04.12.2022.
4. Popovici, F., Gestiunea și Contabilitatea Unităților Administrativ-Teritoriale Comunale, disponibil la <http://www.eurostampa.ro/img/file/Florin%20Popovici%20Gestiunea%20si%20contabilitatea%20unitatilor%20administrativ-teritoriale%20comunale.pdf>, accesat la data de 08.12.2022.
5. Cârstea, V., Dreptul finanțelor publice locale, disponibil la http://www.universitateaeuropeanadragan.ro/images/imguploads/cursuri_biblioteca_virtuala/drept/dreptul_finantelor_publice_locale_n.pdf, accesat la data de 13.12.2022.
6. Finanțe Publice, disponibil la <http://video.elearning.ubbcluj.ro/wp-content/uploads/2016/08/Finante-Publice.pdf>, accesat la data de 15.12.2022.
7. Gibson, N., Essential Finance, disponibil la http://www.untagsmd.ac.id/files/Perpustakaan_Digital_1/FINANCE%20Essencial%20finance.pdf, accesat la data de 01.05.2023.
8. Bugetul Primăriei Costache Negri, disponibil la <http://primariacostachenegri.ro/index.php?rewriteparam=buget>, accesat la data de 09.01.2023.
9. Costache Negri, disponibil la <https://dilemaveche.ro/sectiune/societate/la-singular-si-la-plural/costache-negri-sat-european-610001.html>, accesat la data de 10.01.2023.
10. Bugetul local al comunei Costache Negri- pentru anul 2017, disponibil la [buget_local_2017.pdf](#), accesat la data de 10.01.2023.



Universitatea „Dunărea de
Jos” din Galați

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



Facultatea de Economie și
Administrarea Afacerilor

11. Bugetul local al comunei Costache Negri- pentru anul 2018, disponibil la [Buget_total_2018.pdf](#), accesat la data de 11.01.2023.
12. Bugetul local al comunei Costache Negri- pentru anul 2019, disponibil la [Buget local - total.pdf](#), accesat la data de 12.01.2023.
13. Bugetul local al comunei Costache Negri- pentru anul 2020, disponibil la [Buget local total.pdf](#), accesat la data de 11.01.2023.
14. Bugetul local al comunei Costache Negri- pentru anul 2021, disponibil la [Buget_final_2021.pdf](#), accesat la data de 11.01.2023.
15. Bugetul local al comunei Costache Negri- pentru anul 2022 și estimările pentru perioada 2023-2025, disponibil la [Buget initial 2022 sect de funct si dezvolt.pdf](#), accesat la data de 12.01.2023.



Se înecă statul român în aburii alcoolului nefiscalizat? Studiu de caz. România în lupta cu alcoolul. Is the Romanian state drowning in the fumes of untaxed alcohol? Case study - Romania in the fight against alcohol

Stroea Bianca Elena, Stroea Lavinia Andreea,
Stroea Miruna Ștefania, Toea Georgiana Andreea
Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați
Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor
Programul de studii universitare de licență Finanțe și Bănci
Coordonator științific: Conf. univ. dr. Lăzărescu Ioana

Rezumat: Alcoolul nefiscalizat, sau alcoolul de contrabandă, reprezintă băuturile alcoolice produse sau comercializate ilegal, fără taxe și impozite. Acest fenomen alimentează economia subterană, aduce riscuri pentru sănătatea publică și generează pierderi de venituri pentru stat. Lupta împotriva alcoolului nefiscalizat implică eforturi susținute din partea oficialităților statului. În urma unui exercițiu de imaginație am observat faptul că, cu veniturile pierdute din alcoolul care nu este taxat corect, ar putea fi construiți 160 de kilometri de autostradă și de asemenea construite sau renovate 1000 de instituții școlare. Fiscalizarea alcoolului are o importanță esențială pentru guvern și societate, deoarece nu numai că aduce venituri fiscale, dar și protejează sănătatea publică, asigură reglementarea și controlul asupra industriei alcoolului și contribuie la combaterea activităților ilegale.

Cuvinte cheie: accize, impozit, economie, venituri, buget de stat

Abstract: Untaxed alcohol, or contraband alcohol, is alcoholic beverages produced or traded illegally, without duties and taxes. This phenomenon fuels the underground economy, brings risks to public health and generates revenue losses for the state. The fight against untaxed alcohol involves sustained efforts to control illegal production and distribution. Following an exercise of imagination, we noticed that with the lost revenue from alcohol that is not taxed correctly, approximately 100 miles of highway could be built and more than 1,000 schools could be built or renovated. Alcohol taxation is of critical importance to government and society as it not only brings in tax revenue, but also protects public health, ensures regulation and control of the alcohol industry and helps combat illegal activities.

Keywords: excise duties, taxes, economy, income, the state budget

1. Introducere

„Constituirea statului modern s-a realizat prin instituirea impozitului, sau, mai precis, prin regulamentele legale care guvernează dreptul de a percepe aceste taxe.” (A. Müller). Această lucrare își propune să examineze un domeniu de mare importanță pentru orice stat, având un impact semnificativ asupra acestuia, și anume impozitele. În contextul relațiilor de piață, impozitele indirecte joacă un rol crucial în societate. În prezent, ele reprezintă cea mai importantă sursă financiară pentru stat. Sydney Smith, în recenzia sa din 1820 pentru Edinburg Review, afirma: „Suntem impozitați pentru fiecare articol pe care îl introducem în gură, pentru fiecare lucru pe care îl folosim sau pe care îl punem în mișcare; impozite pentru plăcerile văzului, auzului, simțurilor, respirației sau gustului; impozite pe căldură, pe mijloacele de transport,

impozite pe tot ceea ce este de pe pământ și subteran, pe tot ce e produs în țară și pe ce ne vine din străinătate”.

2. Accizele. Noțiuni generale

Accizele sunt taxe indirecte aplicate vânzării sau utilizării anumitor produse, cum ar fi alcoolul, tutunul și produsele energetice. În cadrul legislației Uniunii Europene, se stabilesc cote minime pentru accize, cu toate că fiecare țară membră a UE poate alege să impună cote mai mari dacă dorește. Taxa se calculează, în mod obișnuit, în funcție de cantitate (kilograme, hectolitri) sau de conținutul de alcool.

Tabel nr. 1- Nivelul accizelor (lei/U.M.) pentru anii 2022-2026

Nr. crt	Denumirea produsului sau a grupei de produse	U.M.	Acciza(lei/U.M.)				
			2022	2023	2024*	2025*	2026*
0	1	2	3	4	5	6	7
Alcool și băuturi alcoolice							
1	Bere din care:	hl/1 grad Plato	3,96	4,20	4,20	4,20	4,20
	1.1 Bere produsă de producătorii independenți a căror producție anuală nu depășește 200 mii hl		2,18	2,31	2,31	2,31	2,31
2	Vinuri:	hl de produs					
	2.1 Vinuri liniștite		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	2.2 Vinuri spumoase		56,86	60,31	60,31	60,31	60,31
3	Băuturi fermentate, altele decât bere și vinuri:	hl de produs					
	3.1 liniștite, din care		476,21	505,07	505,07	505,07	505,07
	3.1.1 cidru de mere și pere		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	3.1.2 hidromel obținut prin fermentarea unei soluții de miere în apă		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	3.1.3 obținute din fructe de pădure, fără alte adaosuri de arome sau alcool		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	3.2 spumoase		56,86	60,31	60,31	60,31	60,31
	3.2.1 cidru de mere și pere		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4	Produse intermediare	hl de produs	476,21	505,07	505,07	505,07	505,07



Nr. crt	Denumirea produsului sau a grupei de produse	U.M.	Acciza(lei/U.M.)				
			2022	2023	2024*	2025*	2026*
0	1	2	3	4	5	6	7
5	Alcool etilic, din care:	hl de alcool pur	3.968,38	4.208,86	4.208,86	4.208,86	4.208,86
	5.1 Alcoolul etilic produs de micile distilerii		1.984,19	2.104,43	2.104,43	2.104,43	2.104,43

*previziune

Sursa: <https://mfinante.gov.ro/domenii/fiscalitate/impozite-si-taxe/regim-accize>

Conform unei alte surse, accizele sunt definite ca o taxă suportată de către consumatori, reprezentând una dintre cele mai răspândite forme de impozite indirecte, incluse în prețul de vânzare al anumitor mărfuri specifice. Aceasta este o taxă specială de consum impusă atât produselor locale, cât și celor importate și este suportată de consumatori. Accizele reprezintă o sursă semnificativă de venituri pentru buget. Teoria economică recomandă aplicarea accizelor asupra bunurilor cu cerere inelastică, astfel încât creșterea prețurilor prin impunerea accizelor nu determină reduceri semnificative ale consumului acestor bunuri, menținând astfel stabilitatea veniturilor bugetare.

Acciza reprezintă un impozit indirect stabilit pentru anumite mărfuri de consum și servicii cu o marjă de profit semnificativă. Prin urmare, putem concluziona că accizele sunt una dintre principalele surse de venituri fiscale pentru bugetul statului. Accizele sunt percepute asupra produselor care sunt consumate în cantități mari și nu pot fi înlocuite cu alternative. Din acest motiv, accizele au un impact fiscal considerabil. Ele pot fi calculate fie ca sume fixe pe unitate, fie ca procente din prețul de vânzare. Grupurile de mărfuri supuse accizelor și ratele acestora variază de la o țară la alta și de la o perioadă fiscală la alta. Adesea, accizele sunt utilizate pentru a atinge obiective sociale, cum ar fi reducerea consumului de alcool și tutun.

Mihai Aristotel Ungureanu definește accizele ca fiind taxe speciale de consum datorate bugetului de stat pentru anumite produse, atât din țară, cât și din import, precum alcoolul, băuturile alcoolice, vinurile și berea, produsele din tutun, uleiurile minerale, și alte categorii de produse. Plătitorii de accize sunt agenții economici, asociațiile familiale și persoanele fizice autorizate care produc sau importă produse supuse accizelor. Este important de subliniat că, în cazul accizelor, plătitorul și suportatorul sunt strict delimitați, suportatorul fiind consumatorul produselor supuse accizelor și nu cel care le comercializează.

Există o distincție importantă între momentul în care un produs devine supus accizelor și momentul în care trebuie achitate aceste taxe specifice. În majoritatea cazurilor, produsele devin supuse accizelor imediat ce sunt fabricate sau importate în Uniunea Europeană.

Accizele au o importanță semnificativă din mai multe motive:

1. Venituri fiscale: Accizele generează venituri semnificative pentru bugetul statului, contribuind la finanțarea serviciilor publice, infrastructurii și altor proiecte guvernamentale. Aceste venituri pot fi utilizate pentru a susține educația, sănătatea, apărarea, infrastructura rutieră și multe altele.



2. Controlul consumului: Prin creșterea prețurilor anumitor produse, cum ar fi alcoolul sau tutunul, accizele pot influența comportamentul consumatorilor, reducând astfel consumul acestor produse nocive și protejând sănătatea publică.

3. Protejarea mediului: Accizele pe combustibili pot încuraja utilizarea de surse de energie mai puțin poluante sau vehicule mai eficiente din punct de vedere al consumului de combustibil, contribuind la protejarea mediului.

4. Reglementare și siguranță: Accizele pot fi folosite pentru a reglementa producția și vânzarea anumitor produse, asigurându-se că acestea respectă standardele de calitate și siguranță, precum și reglementările legislative.

5. Diferențierea prețurilor: Accizele pot fi utilizate pentru a diferenția prețurile între produsele de lux și cele mai accesibile, contribuind la distribuția mai echitabilă a sarcinii fiscale

În ansamblu, accizele joacă un rol important în sistemul fiscal și în eforturile guvernamentale de a reglementa și influența consumul, de a proteja sănătatea publică și de a genera venituri pentru stat.

Avantajele și dezavantajele accizelor pot varia în funcție de perspectiva și scopul analizei. Iată câteva dintre principalele avantaje și dezavantaje:

Avantaje ale accizelor:

1. Generarea de venituri fiscale: Accizele sunt o sursă importantă de venituri pentru stat, contribuind la finanțarea serviciilor publice, a infrastructurii și altor proiecte guvernamentale.

2. Controlul consumului: Accizele pot fi utilizate pentru a influența comportamentul consumatorilor prin creșterea prețurilor produselor nocive sau nedorite, cum ar fi alcoolul și tutunul, contribuind la reducerea consumului acestora.

3. Protejarea sănătății publice: Prin creșterea prețurilor produselor nocive, accizele pot ajuta la reducerea consumului acestora și, astfel, la îmbunătățirea sănătății publice.

4. Protejarea mediului: Accizele pe combustibili pot încuraja utilizarea de surse de energie mai puțin poluante sau vehicule mai eficiente din punct de vedere al consumului de combustibil, contribuind la protejarea mediului.

Dezavantaje ale accizelor:

1. Impactul asupra consumatorilor cu venituri reduse: Accizele pot afecta disproporționat consumatorii cu venituri reduse, deoarece aceștia cheltuiesc o proporție mai mare a veniturilor lor pe produsele taxate cu accize.

2. Creșterea prețurilor de vânzare: Pentru producători, accizele pot crește costurile de producție, ceea ce poate duce la creșterea prețurilor produselor și poate afecta competitivitatea pe piață.

3. Evaziunea fiscală: În unele cazuri, accizele pot stimula evaziunea fiscală sau contrabanda, deoarece unii producători sau comercianți ar putea încerca să evite plata acestor taxe.

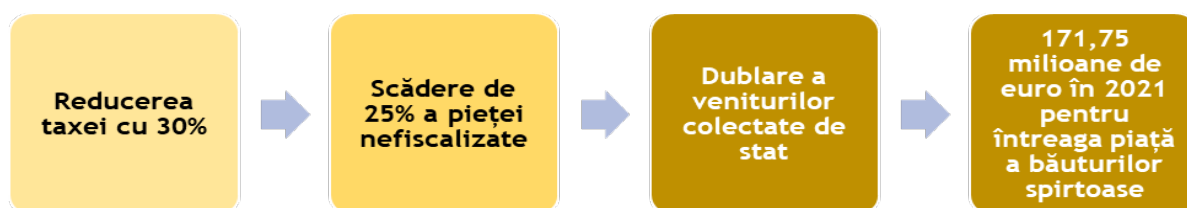
4. Complexitatea fiscală: Administrarea și colectarea accizelor pot fi complexe și costisitoare pentru guvern, necesitând resurse semnificative pentru a se asigura că regulile fiscale sunt respectate.

În ansamblu, accizele au avantaje și dezavantaje, iar rolul lor depinde de contextul și scopul specific pentru care sunt aplicate.

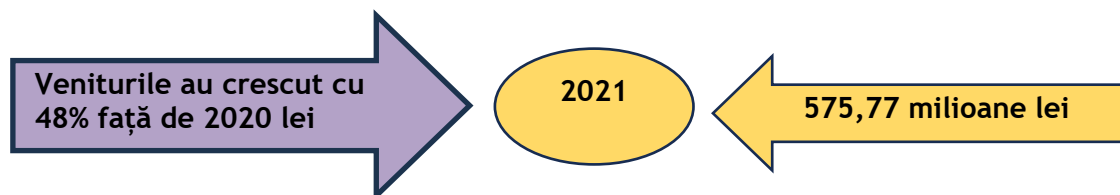
3. Studiu de caz: România în lupta cu alcoolul

Consumul excesiv de alcool reprezintă o problemă majoră, mai ales în rândul bărbaților din România. În medie, peste o treime dintre adulții din țară au afirmat că consumă alcool în exces, cel puțin o dată pe lună, ceea ce plasează România printre țările cu cele mai mari rate din Uniunea Europeană (35% comparativ cu media de 19% în UE). Prin Ordonanța Guvernului nr. 16/2022, publicată în Monitorul Oficial la 20 decembrie 2022, s-a crescut acciza la alcool și băuturile alcoolice cu 6%. Începând cu 1 ianuarie 2023, acciza aplicabilă alcoolului etilic este de 4.208,86 lei/hl de alcool pur, în creștere față de nivelul de 3.968,38 lei/hl de alcool pur aplicat începând din 1 august 2022. Această majorare, împreună cu inflația, duc la o creștere a prețurilor la băuturile alcoolice începând cu anul 2023, ceea ce va conduce la o extindere semnificativă a fenomenului de neimpozitare a alcoolului, conform afirmațiilor fabricanților și importatorilor de băuturi alcoolice din România. Între cei mai puțin avantajați se numără producătorii autohtoni, care au experimentat o creștere drastică a cheltuielilor lor în ultimul an, în lumina problemelor cauzate de pandemie și războiul din Ucraina.

Se prevede o creștere suplimentară a prețurilor băuturilor alcoolice de aproximativ 15% (rezultată din inflația anuală pentru 2022 și creșterea accizei cu 6%) începând cu 1 ianuarie 2023, o majorare a tarifului pentru băuturile spirtoase cu o concentrație alcoolică de 40% cu cel puțin 4,5 lei/litru. În plus, având în vedere creșterea inflației și scăderea puterii de cumpărare, este probabil să asistăm la o scădere a vânzărilor și, implicit, la o diminuare a încasărilor bugetare. Industria locală a subliniat că o creștere a accizei la băuturile spirtoase are un impact negativ și poate duce la creșterea consumului de alcool neimpozitat. Conform datelor oferite de asociație, majorarea accizei cu 42% în 2013 a condus la o scădere de 30% a pieței fiscalizate a băuturilor spirtoase în perioada 2013-2014.



Cu toate acestea, se poate anticipa că în cazul unei noi creșteri a accizei va crește consumul de alcool contrafăcut, o amenințare semnificativă pentru sănătatea publică (conform producătorilor și importatorilor de băuturi spirtoase). Contrar așteptărilor, creșterea prețului nu descurajează consumul de alcool, ci doar schimbă preferințele consumatorilor în favoarea băuturilor spirtoase contrafăcute, a alcoolului medicinal și a altor produse mai nocive pentru sănătate. Industria propune ca actualizarea nivelului accizei pentru alcool și băuturi alcoolice să fie extinsă până la 1 ianuarie 2024 iar nivelul acestei creșteri să fie limitat la cel mult 5%/an, pentru a proteja sectorul de impactul șocurilor inflaționiste. Cu toate acestea, în 2022, acciza a fost deja majorată de două ori: la 1 ianuarie cu 3,6% și la 1 august cu 5%, ceea ce acoperă ajustarea în funcție de inflație sau Indicele Prețurilor de Consum.



Industria producătoare de băuturi alcoolice are o contribuție importantă la bugetul de stat. În anul 2021, această ramură a adus la buget nu mai puțin de 850 de milioane de lei din taxele aferente alcoolului etilic, conform datelor ANAF. Mai mult de jumătate din piața de alcool din România eludează responsabilitatea fiscală. Discrepanțele notabile între informațiile furnizate de Institutul Național de Statistică și cele prezentate de Comisia Europeană subliniază faptul că controlul colectării taxelor din industria alcoolului lipsește în țara noastră. România se află în urma altor state cu populații mai mici și taxe mai mici. Aceasta denotă că industria alcoolului operează în mare parte în afara cadrului legal. Estimări ale consumului de alcool făcute de INS indică un consum de 1,9 litri de alcool per locuitor (la o concentrație de 100%).

Plăți către bugetul de stat		
Primul trimestru din anul 2022	177,5 milioane de lei	58% din totalul încasărilor

Sursa: <https://www.forbes.ro/spirits-romania-actualizarea-nivelului-accizei-la-alcool-si-bauturi-alcoolice-va-mari-pretul-la-raft-al-acestora-din-urma-295174>

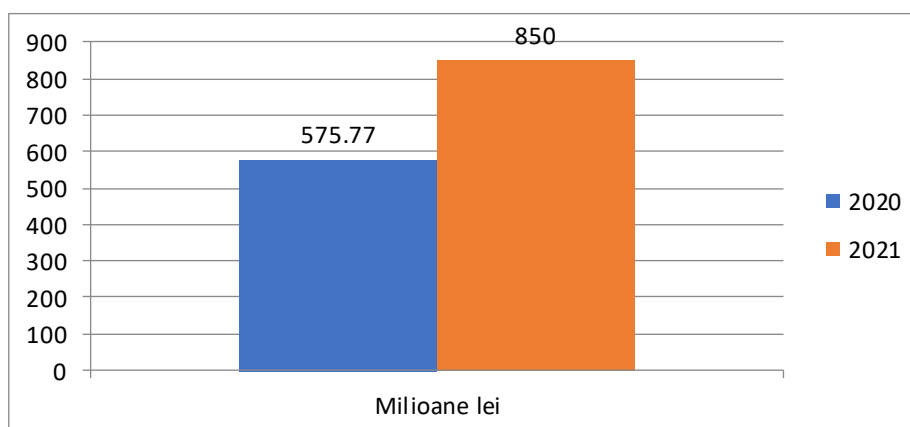


Fig. 1. Implicarea sectorului de băuturi alcoolice la bugetul de stat pentru 2020 și 2021

Sursa: Realizat de autor pe baza datelor de la ANAF, disponibil la <https://modernbuyer.ro/majorarea-accizei-la-bauturile-spirtoase-actiunea-in-detrimntul-pieteii-fiscalizate-si-conduce-la-cresterea-consumului-de-alcool-nefiscalizat/>

Asta echivalează cu aproximativ 2,3 litri de alcool pur consumat de fiecare cetățean cu vârsta peste 15 ani. Dacă avem în vedere că nici măcar INS nu poate

estima cu precizie consumul din piața neoficială, concluzia este că aproape 75% - 80% din alcool nu este supus taxării corecte.

În practică, la estimarea consumului de alcool făcută către INS, trebuie să luăm în considerare și alcoolul produs în gospodăriile rurale, pentru care nu există date disponibile. Acesta se alătură problemelor legate de contrabandă și vânzările ilegale, efectuate de către marii evaziioniști din industrie. Este important de menționat că datele furnizate de Institutul Național de Statistică se sprijină de sondaje, iar investigațiile au arătat că persoanele intervievate au obiceiul de a subraporta consumul. În concluzie, se estimează că peste jumătate din cantitatea de alcool consumată în România evită plata taxelor corespunzătoare.

Alcoolul din piețe și din cazanele rurale strică statisticile

Institutului Național de Statistică înregistrează erori de calcul din cauza accesibilității ridicate a alcoolului în țara noastră. Alcoolul poate fi achiziționat fără să fie supus taxării în piețe, prin intermediul micilor anunțuri sau online. Această lipsă de control asupra pieței paralele conduce la evaziune fiscală și prezintă pericole semnificative pentru sănătatea și viața consumatorilor. Datele INS nu pot include cantitățile semnificative de alcool produs tradițional în gospodăriile rurale sau vânzările de alcool la prețuri foarte reduse în zonele cu venituri scăzute. Divergența dintre datele statistice privind consumul de alcool și încasarea accizelor indică gravitatea situației.

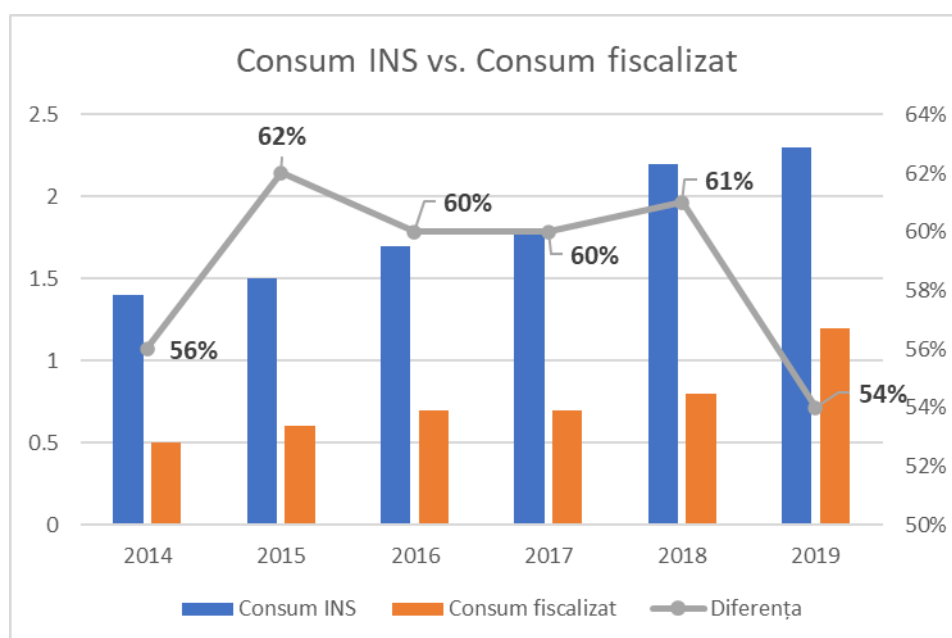


Fig. 1. Consumul raportat de INS vs Consumul fiscalizat

Sursa: <https://www.curentul.info/economic-financiar/romania-pierde-anual-din-alcoolul-nefiscalizat-900-milioane-de-euro/>

Obiceiuri de cumpărare

Cu toate că majoritatea persoanelor intervievate (63%) achiziționează băuturile alcoolice din magazine, rezidenții zonelor urbane raportează într-un procent semnificativ mai mare (19%) că băuturile alcoolice pe care le consumă sunt fabricate în mod independent. Un procent mai mic (18%) este înregistrat și pentru cei care procură băuturi alcoolice de la apropiați, prieteni sau producători individuali, conform unui studiu efectuat de **Reveal Marketing Research** la finele anului 2019.

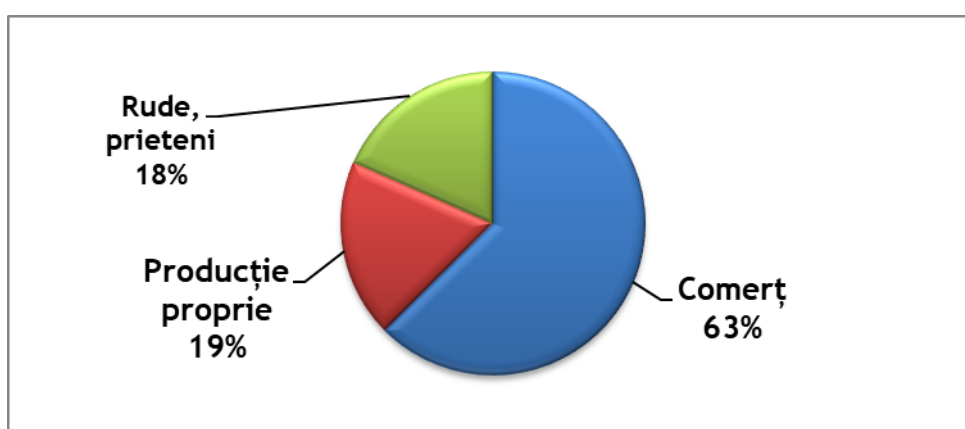


Fig. 3. Obiceiuri de cumpărare

Sursa: prelucrare după Studiu privind factorii cheie în selecția băuturilor, disponibil la <https://www.horecainsight.ro/studiu-reveal-privind-consumul-de-bauturi-alcoolice-in-romania/>

Factori decisivi în alegerea băuturilor

Factorii cheie care influențează alegerea băuturilor alcoolice sunt variabili esențiali în decizia consumatorilor. Cel mai relevant dintre aceștia, deși nu în mod exclusiv, este costul (44,5%). Alături de aspectul financiar, brandul deține o importanță considerabilă, fiind menționat de către 39,3% dintre participanți ca un factor de luat în considerare. În schimb, noile apariții în gama de produse sunt mai puțin relevante, fiind atractive pentru doar unul din zece cetățeni români.

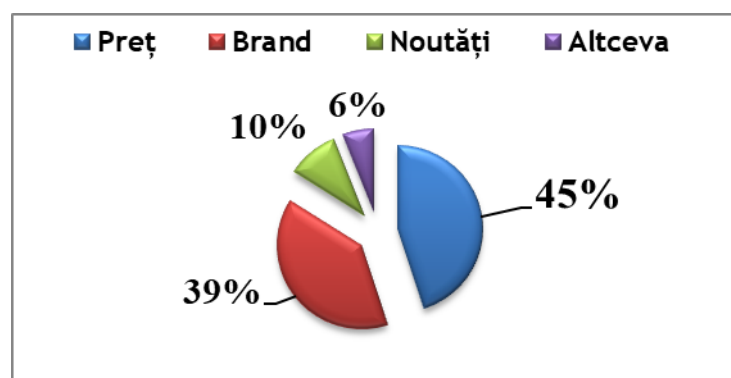


Fig. 4. Factori cheie în selecția băuturilor

Sursa: prelucrare după Studiu privind factorii cheie în selecția băuturilor, disponibil la <https://www.horecainsight.ro/studiu-reveal-privind-consumul-de-bauturi-alcoolice-in-romania/>



Hai să ne folosim imaginația: cum s-ar putea utiliza anual suma de bani provenită din impozitarea băuturilor alcoolice?

O privire sumară asupra datelor arată că statul suferă o pierdere de aproximativ 900 de milioane de euro în fiecare an din accize și TVA pentru produsele alcoolice. Dacă adăugăm la această sumă alte taxe colectate, ajungem la un miliard de euro pierdut anual din cauza scutirii de impozitare a alcoolului. Aceasta implică faptul că în fiecare an, România ar putea susține dezvoltarea a aproximativ 160 de kilometri de autostradă, având în vedere un cost mediu de 6,3 milioane de euro per kilometru. Ca exemplu, autostrada ce ar conecta Craiova cu Lugoj, stabilind o conexiune între România și Europa de Vest, ar putea fi finalizată într-un interval de numai doi ani. De asemenea, Cluj ar putea fi legat de Oradea într-un an, la fel ca și Iași de Bacău. Costul pentru construirea Spitalului Regional din Cluj se estimează la 500 de milioane de euro, în timp ce proiectul din Iași se ridică la 420 de milioane de euro. Ambele inițiative ar putea fi susținute financiar într-un singur an, dacă statul ar colecta impozitele pentru băuturile alcoolice. De asemenea, conform estimărilor Guvernului, costul mediu de construcție al unei școli este de 650 de euro pe metru pătrat. Acest lucru indică că cu resursele pe care statul le pierde din neîncasarea impozitelor pentru alcool, ar putea construi în fiecare an 1000 de instituții de învățământ.

Concluzii și propuneri

Statul pierde aproximativ o proporție de 80% din taxa aplicată băuturilor alcoolice. Această situație devine și mai preocupantă atunci când avem în vedere imposibilitatea Institutului Național de Statistică (INS) de a evalua în mod precis consumul din sectorul neclar. Concluzia evidentă este că aproape 75% - 80% din alcoolul consumat rămâne în afara sistemului fiscal. În mod practic, la consumul estimat de către INS se adaugă alcoolul produs în gospodăriile din mediul rural, pentru care nu există date oficiale disponibile. De asemenea, trebuie să avem în vedere fenomenul contrabandei și vânzarea ilegală de alcool de către marii evaziioniști din industrie.

Propuneri privind accizele:

1. Transparența bugetară: Guvernele ar trebui să fie transparente în ceea ce privește modul în care sunt colectate și utilizate veniturile din accize. Aceasta va contribui la încrederea publică și la responsabilitatea fiscală.

2. Evaluarea impactului: Guvernele ar trebui să efectueze evaluări regulate ale impactului accizelor asupra economiei, sănătății publice și mediului pentru a asigura eficacitatea lor.

3. Inovare fiscală: Guvernele ar trebui să exploreze modalități inovatoare de aplicare a accizelor, cum ar fi impozitarea produselor digitale sau a altor produse care pot avea un impact social sau economic semnificativ.

4. Promovarea consumului responsabil: Guvernele ar trebui să aloce resurse pentru programe educaționale și de conștientizare care să promoveze un consum responsabil al produselor accizate.

5. Combaterea evaziunii fiscale: Guvernele ar trebui să intensifice eforturile pentru a combate evaziunea fiscală și contrabanda cu produse accizate prin



intermediul unor măsuri precum monitorizarea lanțului de aprovizionare și cooperarea internațională.

6. Diversificarea veniturilor: Guvernele ar trebui să-și diversifice sursele de venituri fiscale pentru a reduce dependența excesivă de accize și pentru a asigura stabilitatea financiară pe termen lung.

7. Consultare publică: Guvernele ar trebui să consulte cetățenii și părțile interesate în procesul de luare a deciziilor privind nivelurile și aplicarea accizelor pentru a asigura o reprezentare adecvată a intereselor publice.

În concluzie, accizele sunt un instrument fiscal important, dar complex, care necesită o gestionare atentă pentru a atinge un echilibru între obținerea de venituri fiscale și promovarea obiectivelor sociale și economice. Este esențial ca guvernele să abordeze această chestiune cu responsabilitate și transparență pentru a asigura beneficii semnificative pentru societate.

Bibliografie

1. Filipescu Maria-Oana, Vintilă Nicoleta, Lazăr Paula, (2013), *Fiscalitate aplicată și elemente de management fiscal*, Editura C. H. Beck, București.
2. Georgescu L., Moldovan N., Dănilă S., Belea S., (2001), *Impozite si taxe (teorie si practica)*, Editura Presa Universitară Română, Timișoara.
3. Lăzărescu Ioana, (2022), *Finanțe publice, Suport de curs*, Galați
4. Lupașc Ioana, (2013), *Finanțe și elemente de modelare financiară*, Editura Europlus, Galați
5. Sîngeorzan Daciana-Elena, (2011), *Taxe și impozite*, Editura Hamangiu, București.
6. Ungureanu Mihai Aristotel, (2009), *Finanțe publice. Sinteze și aplicații*, Ediția a III-a, Editura Conphys, Vâlcea
7. Văcărel I., coord.(2007), *Finanțe publice*, ed. a 6-a, Editura Didactică și Pedagogică, București
8. <https://www.roaliment.ro/actualitate/baturile-alcoolice-vor-fi-considerabil-mai-scumpe-in-2023/>
9. <https://www.horecainsight.ro/spirits-romania-analizeaza-efectele-unei-accize-marite-la-alcool/>
10. <https://www.curentul.info/economic-financiar/romania-pierde-anual-din-alcoolul-nefiscalizat-900-milioane-de-euro/>
11. <https://www.antena3.ro/economic/cati-bani-ia-statul-fiecare-roman-calcul-667919.html>
12. <https://economedia.ro/romania-strange-cei-mai-putini-bani-din-taxe-si-impozite-din-europa-avem-un-sistem-ciuruit-de-exceptii-care-creaza-inechitati.html>
13. https://static.anaf.ro/static/10/Anaf/Informatii_R/Raport_performanta_2022_V6.pdf
14. https://insp.gov.ro/download/cnepss/stare-de-sanatate/determinantii_starii_de_sanatate/alcool_si_droguri/alcool/ANALIZA-DE-SITUATIE-ALCOOL-2022-.pdf
15. <https://www.horecainsight.ro/studiu-reveal-privind-consumul-de-bauturi-alcoolice-in-romania/>
16. <https://mfinante.gov.ro/domenii/fiscalitate/impozite-si-taxe/regim-accize>



Universitatea „Dunărea de
Jos” din Galați

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



Facultatea de Economie și
Administrarea Afacerilor

17. <https://www.forbes.ro/spirits-romania-actualizarea-nivelului-accizei-la-alcool-si-bauturi-alcoolice-va-mari-pretul-la-raft-al-acestora-din-urma-295174>
18. <https://modernbuyer.ro/majorarea-accizei-la-baturile-spirtoase-actiunea-in-detrimentul-pietei-fiscalizate-si-conduce-la-cresterea-consumului-de-alcool-nefiscalizat/>
19. [Legea nr.227/2015 \(anaf.ro\)](#)