

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



# **Smart Student**

**Revista de cercetare științifică studențească**

**ISSN 2559-2513**  
**2016**

## **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 Ploiesti, România  
Lect. dr. Mioara CHIRIȚĂ, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România  
Conf. dr. Ruxandra CIULU, Universitatea „Al.I Cuza” din Iasi, România  
Conf. dr. Mariana CONSTANTINESCU, Universitatea „Valahia” din Târgoviște, România  
Prof. dr. Nicoleta CRISTACHE, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România  
Conf. dr. Sofia DAVID, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România  
Lect. dr. Maria Mirabela FLOREA-IANC, Universitatea „Constantin Brâncuși” din Tg. Jiu, România  
Conf. dr. Viorica IOAN, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România  
Conf. dr. Adrian LUPAȘC, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România  
Conf. dr. Ioana LUPAȘC, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România  
Conf. dr. Ludmila Daniela MANEA, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România  
Prof. dr. Adrian MICU, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România  
Lect. dr. Angela-Eliza MICU, Universitatea „Ovidius” din Constanța, România  
Conf. dr. Iuliana Oana MIHAI, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România  
Conf. dr. Florentina MOISESCU, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România  
Conf. dr. Mihaela-Carmen MUNTEAN, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România  
Prof. dr. Mihaela NECULIȚĂ, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România  
Conf. dr. Corina SBUGHEA, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România  
Prof. dr. Irina Olimpia SUSANU, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România  
Conf. dr. Florina Oana VÎRLĂNUȚĂ, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România  
Dr. Geanina COLAN, Colegiul Național Economic “Virgil Madgearu”, Galați, România

## **Bordul editorial**

---

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

## **Editor șef**

---

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

## **Editor**

---

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



Universitatea „Dunărea de  
Jos” din Galați

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



Facultatea de Economie și  
Administrarea Afacerilor

## Cuprins

Implicațiile recunoașterii veniturilor și cheltuielilor aferente contractelor de construcții în situațiile financiare conforme cu IAS 11/ The implications of recognition of revenue and expenses related to construction contracts in the financial statements in accordance with IAS 11 Leica Sorela Corina .....	5
Recunoașterea și evaluarea activelor biologice / Recognition and evaluation of biological assets Durac Mădălina .....	16
Transferul unei afaceri sub forma vânzării fondului de comerț - combinare de întreprinderi/ Transfer of business in the form of sale leasehold - business combinations Titor (Georgescu) Silvia-Aurora .....	26
Clusterelor - un model de creștere a competitivității activității turistice/ Clusters - a model to increase the competitiveness of tourism Achim Daniela-Claudia .....	35
Aspecte privind operațiuni specifice activităților de acvacultură organică/ Activities on specific aspects of organic aquaculture operations Burlac Cristina .....	42
Creditarea bancară - principala operațiune activă a băncilor comerciale/ Bank lending - the main active operations of commercial banks Bîra Ioana Manuela.....	53
Liberalizarea pieței de telecomunicații în România/ The liberalization of telecommunications market in Romania Achim Daniela-Claudia, Stoica Cecilia-Ramona .....	63
Catalog virtual/ Virtual catalog Bibicu Dorin, Negru Ionut, Iancu Tiberiu.....	69
Credit E-Learning Bibicu Dorin, Ignat Cristian, Negru Ionuț .....	74
Tratamentul contabil la închiderea exercițiului a imobilizărilor finanțate din subvenții guvernamentale/ Accounting treatment of assets financed by government grants Diaconu Aurora Aurelia .....	81



Universitatea „Dunărea de  
Jos” din Galați

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



Facultatea de Economie și  
Administrarea Afacerilor

---

Contabilizarea și raportarea planurilor de pensii prin prisma IAS 26/ Accounting and reporting by pension plans in the light of IAS 26 Florea Andrei-Mirel .....	92
Tratamente fiscale ale serviciilor de transport/ Tax treatment of transport services Dulgher Elena .....	104
Generațiile X,Y și Z la locul de muncă - așteptări și motivații la S.C. Pallegri S.R.L./ Generations X, Y and Z in the workplace - expectations and motivation to S.C. Pallegri S.R.L. Gabriela Narcisa Marin .....	115
Comerțul Uniunii Europene cu China/ EU trade with China Rusu Doina.....	123
StockUI Dumitrov Cristian-Andrei, Fotache Ionela. Bibicu Dorin.....	131
Sisteme de plăți electronice prin carduri/ Electronic payment systems through cards Ursu Elena-Izabela .....	137



## Implicațiile recunoașterii veniturilor și cheltuielilor aferente contractelor de construcții în situațiile financiare conforme cu IAS 11

### The implications of recognition of revenue and expenses related to construction contracts in the financial statements in accordance with IAS 11

**Leica Sorela Corina**

Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați  
Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor  
Programul de studii de masterat Contabilitate și Audit

**Rezumat.** Contabilitatea contractelor de construcții în situațiile financiare ale contractorilor fac obiectul normei contabile internaționale IAS 11 „Contracte de construcții”. Prezentul referențial ghidează profesioniștii contabili în determinarea cât mai corectă a implicațiilor economico-financiare din cadrul acestei sfere. Implicit, obiectivul lucrării îl constituie identificarea celor mai eficiente metode de contabilizarea a contractelor de construcție, atenția îndreptându-se către stabilirea veniturilor și cheltuielilor din cadrul contractelor cu *preț fix* sau cele raportate la un *cost plus*. Prestările de servicii în cadrul domeniului construcțiilor implică un risc major, iar o analiză atentă asupra tuturor aspectelor tehnico-financiare din contracte și o previziune cât mai corectă constituie punctele esențiale pentru o evaluare cât mai reală a rezultatelor. La nivel general, internaționalizarea contabilității prin punerea în balanță a viziunilor referențialelor US - GAAP, respectiv Indian - GAAP și a IAS 11 asupra contractelor de construcții consituie un alt aspect tratat. Lucrarea vizează prezentarea principalelor diferențe la același nivel tematic din prisma celor trei referențiale.

**Cuvinte cheie:** IAS11, sisteme contabile, contabilitate internațională, construcții

**Abstract.** Accounting for construction contracts in the financial statements of contractors covered by international accounting standard IAS 11 „Construction Contracts”. This referential guide accountants in determining the most accurate economic and financial implications within this sphere. By default, the aim of the paper is to identify the most effective methods of accounting for construction contracts, îndreptandu attention toward determining the revenue and expenditure of fixed-price contracts or those reported at cost plus. The services within the construction industry poses a serious risk, and careful consideration of all aspects of technical and financial contracts and a more accurate prediction is essentials for a more realistic assessment of the results. Overall, the internationalization of accounting through the harmonization of the visions Referentials US - GAAP or Indian - GAAP and IAS 11 Construction contracts on another aspect trends accounting Treaty. The paper aims at presenting the main differences at the same level in terms of the three thematic repositories.

**Key words:** IAS11, accounting systems, international accounting, construction

#### Introducere

Contractele de construcție sunt în general contracte care se întind pe o perioadă mai mare de un an. Astfel că natura activităților desfășurate în această zonă, determină ca perioadele de efectuare a lucrărilor să fie diferite de la perioada contabilă considerată standard: anul calendaristic.



În concordanță cu aceste aspecte, se impune problema alegerii celei mai bune variante de recunoaștere a veniturilor, respectiv a cheltuielilor : trebuie să se aștepte momentul de sfârșit al contractului aferent unei lucrări de construcții pentru contabilizarea în integralitate a rezultatului operațiunii sau să se repartizeze acesta pe perioada de producție în funcție de starea de avansare a lucrărilor?

De asemenea, calculele și contabilizările generate de un contract de construcții pot constitui o problemă de alocare a profitului total pe diferitele perioade contabile în care au loc procesele de construcție.

Obiectivul normei IAS11 este tocmai acela de a prescrie tratamentul contabil al veniturilor și costurilor referitoare la contractele de construcții.

## 1. Cadrul conceptual privind recunoașterea contractelor de construcție având la bază IAS 11

IAS 11 utilizează *condițiile de recunoaștere* stabilite de Cadrul general de întocmire și prezentare a situațiilor financiare pentru a determina *momentul optim* apreciat pentru alocarea veniturilor și costurilor contractuale la nivelul contului de rezultate.

În sensul **recunoașterii**, se identifică elementele: probabilitatea beneficiului economic viitor și credibilitatea evaluării.

- **Conceptul de probabilitate** se fundamentează pe incertitudinea proprie mediului în care întreprinderea își desfășoară activitatea. El face referire la gradul de incertitudine cu care beneficiile economice viitoare asociate unui element se vor constitui într-un flux către sau dinspre întreprindere.

*Exemplificând, atunci când încasarea unei creanțe a întreprinderii este probabilă, în absența unei probe care să demonstreze contrariul se justifică recunoașterea creanței ca un activ.*

- **Credibilitatea evaluării** presupune că elementul recunoscut posedă o valoare sau un cost ce pot fi evaluate cu credibilitate, sunt libere de eroare și deformare. În cazul contrar, fără o estimare rezonabilă, elementul nu va fi recunoscut în Bilanț sau în Contul de profit și pierdere.

De asemenea, IAS 11 respectă prevederile **contabilității de angajamente** astfel că efectele tranzacțiilor și ale altor evenimente sunt recunoscute atunci când tranzacțiile și evenimentele se produc (și nu pe măsură ce numerarul sau echivalentul este încasat ori plătit) și sunt înregistrate în evidențele contabile și raportate în situațiile financiare ale perioadelor aferente.

Situațiile financiare întocmite în baza acestui principiu oferă informații utilizatorilor nu numai despre tranzacțiile trecute, care au implicat plăți și încasări, dar și despre obligațiile de plată din viitor și despre resursele privind încasările viitoare.

În contabilizarea contractelor de construcții conform IAS 11 se respecta și **principiul prudenței**, care are în vedere includerea unui grad de precauție sau atenție în folosirea raționamentelor necesare pentru a face estimările cerute, cum ar fi nesupraevaluarea activelor și veniturilor și nesubevaluarea pasivelor sau cheltuielilor, principiu ce se respectă cu precădere în aplicarea metodei terminării lucrărilor.

În procesul de evaluare a îndeplinirii sau neîndeplinirii criteriilor de recunoaștere în situațiile financiare trebuie acordată atenție considerațiilor legate de **pragul de semnificație**. Informațiile sunt semnificative dacă omisiunea sau declararea lor eronată ar putea influența deciziile economice ale utilizatorilor, decizii luate pe baza situațiilor financiare.

În ceea ce privesc **costurile suportate de beneficiar** conform prevederilor contractului, aria este una destul de restrânsă incluzând unele costuri generale de

administrație și costuri de dezvoltare pentru care rambursarea este specificată în prevederile contractului.

Este frecventă situația în care antreprenorul poate să-și angajeze cheltuieli ce nu pot fi atribuite activității contractuale sau care nu pot fi imputate unui contract, aici făcându-se referire la costuri generale de administrație pentru care rambursarea nu este specificată în contract; costurile de vânzare, ori de cercetare și dezvoltare pentru care rambursarea nu este specificată în contract. (Gîrbina, 2009)

Perioada reținută pentru calculul costului unui contract începe odată cu semnarea acestuia și se încheie la finele executării contractului, iar totalitatea cheltuielilor ocazionate de prezentul contract pot intra în costul acestuia.

La nivel practic, în ceea ce privesc practicile europene, deși soluțiile reținute pentru contabilizarea contractelor pe termen lung sunt diverse, majoritatea întreprinderilor utilizează *metoda procentajului de avansare*. Dar sunt și întreprinderi care, din prudență, prefera să nu contabilizeze profituri decât la terminarea contractului (precum grupul *suedezo-elvețian* ASEA), așa cum sunt și întreprinderi care aplică simultan ambele metode, în funcție de natura lucrărilor (de exemplu, Bouygues - Franța).

## 2. Contabilizarea contractelor de construcții din prisma IAS 11 versus recunoașterea prestărilor de servicii prin IAS 18

Conform IAS 18 veniturile referitoare la contractele de prestări de servicii sunt recunoscute în funcție de fiabilitatea rezultatului acestor contracte. În situația în care condiția de fiabilitate a rezultatului **este îndeplinită**, veniturile sunt recunoscute prin 3 metode, în timp ce prin intermediul IAS 11 contabilizarea contractelor de construcție se poate realiza prin două variante, metode ce diferă în funcție de momentul în care se stabilește rezultatul aferent contractului. Astfel, întâlnim:

IAS 11	IAS 18
<p>1. <b>Metoda procentajului de avansare</b> - conform căreia costurile și veniturile contractuale sunt recunoscute ca venituri și respectiv cheltuieli în funcție de stadiul de execuție al contractului la sfârșitul fiecărui exercițiu, ceea ce are ca efect determinarea în același mod a beneficiului prevăzut.</p> <p>2. <b>Metoda terminării lucrărilor</b> limitează evaluarea lucrărilor realizate (veniturilor) la nivelul mărimii cheltuielilor suportate și susceptibile să fie recuperate de la beneficiar.</p>	<p>1. <b>Metoda procentului de execuție</b> - se ține cont de starea de avansare a operației la data bilanțului, procedeele folosite fiind:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>analiza serviciilor prestate;</li><li>serviciile prestate la data bilanțului, exprimate sub formă de procentaj față de ansamblul serviciilor de executat;</li><li>proporția costurilor angajate față de totalul costurilor estimate ale operației.</li></ol> <p>2. <b>Metoda liniară</b>, folosită atunci când serviciile sunt executate printr-un număr nedeterminat de prestații de-a lungul unei perioade de timp;</p> <p>3. <b>Altă metodă utilizată</b> atunci când se identifică o prestație mult mai importantă decât celelalte.</p>

**Metoda procentajului de avansare**, tratează și **stadiul de execuție** al unui contract ce poate fi determinat în mai multe moduri. Indicatorul ales pentru determinarea gradului de finalizare trebuie să permită o măsurare credibilă a lucrărilor realizate.

În funcție de natura contractului, pot fi utilizate:

- raportul dintre cheltuielile contractuale înregistrate și cheltuielile contractuale totale estimate (numită și *metoda cost-la-cost*);



- metoda examinării lucrărilor efectuate;
- metoda finalizării unei proporții fizice din lucrările contractuale.

**Metoda terminării lucrărilor** - diferența esențială dintre cele două metode de contabilizare, metoda procentajului de avansare și metoda terminării lucrărilor, este momentul în care se stabilește rezultatul contractului, respectiv momentul în care sunt recunoscute veniturile și cheltuielile contractuale.

De asemenea, IAS 11 prezintă condițiile ce trebuie îndeplinite pentru ca rezultatul unui contract de construcție să fie estimat în mod fiabil, condiții ce diferă în funcție de tipologia contractului, printre care:

1. În cazul unui **contract cu preț fix** trebuie ca:

- venitul total al contractului să fie măsurat în mod credibil;
- să existe o mare probabilitate ca antreprenorul să obțină avantaje economice referitoare la contract;
- costurile atribuibile, precum și cele necesare terminării contractului, cât și gradul de avansare a lucrărilor la data bilanțului, să poată fi măsurate în mod credibil;
- costurile atribuibile contractului să fie în mod clar identificabile și măsurabile, pentru a se permite compararea acestora cu estimările precedente;

Prin exemplificare se cunoaște o societate ce construiește un baraj. Contractul are un **preț fix** de 500.000 lei. Durata de execuție a contractului este de 3 ani. La sfârșitul primului an, costurile înregistrate însumează 80.000 lei. Costurile suplimentare anticipate a fi înregistrate până la finalizarea contractului sunt de 110.000 lei.

La sfârșitul celui de al doilea an, costurile efectiv înregistrate de societate se ridică la 140.000 lei. Costurile anticipate a fi înregistrate până la finalizarea contractului sunt de 50.000 lei. În al treilea an construcția este terminată. Costurile totale înregistrate sunt de 260.000 lei.

Cost total anticipat la sfârșitul anului 1 = 80.000 + 110.000 = 190.000

Cost total anticipat la sfârșitul anului 2 = 140.000 + 50.000 = 190.000

	<i>La zi</i>	<i>Recunoscute în anii anteriori</i>	<i>Recunoscute în anul în curs</i>
<b>Anul1</b>			
Venituri (500.000*8/19)	210.526,32	0	210.526,32
Cheltuieli (190.000*8/19)	80.000	0	80.000
Profit	130.526,32	0	130.526,2
<b>Anul2</b>			
Venituri (500.000*14/19)	368.421,05	210.526,32	157.894,73
Cheltuieli (190.000*14/19)	140.000	80.000	60.000
Profit	228.421,05	130.526,32	97.894,73
<b>Anul3</b>			
Venituri	500.000	368.421,05	131.578,95
Cheltuieli	260.000	140.000	120.000
Profit	240.000	228.421,05	11.578,95



2. Contractele **cost plus impun** existența unei probabilități considerabile ca antreprenorul să obțină avantaje economice referitoare la contract, precum și existența posibilității de a identifica în mod clar și de a măsura cu precizie toate cheltuielile legate de contract, cheltuieli rambursabile sau nu.

*Un exemplu eclocvent* de recunoaștere a veniturilor și cheltuielilor în cazul unui contract **cost plus** îl reprezintă o societate ce construiește o uzină. Contractul are un preț fix de 50 milioane lei. Durata de execuție a contractului este de 3 ani. La sfârșitul primului an, costurile înregistrate însumează 8 milioane lei. Costurile suplimentare anticipate a fi înregistrate până la finalizarea contractului sunt de 11 milioane lei.

La sfârșitul celui de al doilea an, costurile efectiv înregistrate de societate se ridică la 14 milioane lei. Costurile anticipate a fi înregistrate până la finalizarea contractului sunt de 5 milioane lei. În al treilea an construcția este terminată. Costurile totale înregistrate sunt de 26 milioane.

	<i>La zi</i>	<i>Recunoscute în anii anteriori</i>	<i>Recunoscute în anul în curs</i>
<b>Anul 1</b>			
Venituri (145/100*19mil.*8/19)	11.600.000	0	11.600.000
Cheltuieli (19.000.000*8/19)	8.000.000	0	8.000.000
Profit	3.600.000	0	3.600.000
<b>Anul 2</b>			
Venituri (145/100*19mil.*14/19)	20.300.000	11.600.000	8.700.000
Cheltuieli (19.000.000*14/19)	14.000.000	8.000.000	6.000.000
Profit	6.300.000	3.600.000	2.700.000
<b>Anul 3</b>			
Venituri (145/100*26 mil.)	37.700.000	20.300.000	17.400.000
Cheltuieli	26.000.000	14.000.000	12.000.000
Profit	11.700.000	6.300.000	5.400.000

$$\text{Venit} = \text{Cost} + 45\% \cdot \text{Cost} = 145/100 \cdot \text{Cost}$$

De cele mai multe ori, rezultatele preconizate la semnarea contractului nu coincid cu cele finale, drept pentru care se aplică metoda terminării lucrărilor. Dar dacă, ulterior, incertitudinile referitoare la contract s-au diminuat foarte mult, astfel încât rezultatul acestuia să poată fi estimat în mod fiabil, trebuie să se utilizeze metoda procentajului de avansare.

Trecere de la metoda terminării lucrărilor la metoda procentajului de avansare se poate întâlni și în cazul *combinărilor de întreprinderi*, când filiala a contabilizat contractul prin metoda terminării lucrărilor, iar societatea mamă considera că sunt îndeplinite condițiile pentru aplicarea metodei procentajului de avansare.

*Filiala a încheiat în anul 2014 un contract de renovare a unei clădiri, construcție ce durează 2 ani. Prețul contractului este de 250.000 lei, iar costul estimat de producție de 180.000 lei. Filiala a înregistrat în anul 2008 un cost de producție de 99.000 lei, și a contabilizat contractul prin metoda terminării lucrărilor.*

*Pentru întocmirea situațiilor financiare consolidate trebuie să se încorporeze în costul lucrărilor partea din rezultat aferentă anului 2014.*



Rezultat total estimat = 250.000 - 180.000 = 70.000 lei  
 Gradul de avansare al lucrărilor la 31.12.2008 = 99.000/180.000 = 55%  
 Rezultat aferent exercițiului 2008 = 70.000 \* 55% = 38.500 lei

Lucrări în curs = Variația stocurilor 38.500

Baza contabilă = 99.000 + 38.500 = 137.500 lei  
 Baza fiscală = Sume deductibile sau neimpozabile în exercițiile viitoare = 99.000 lei  
 Diferența temporară impozabilă = 38.500 lei  
 Datorie de impozit amânat = 16% \* 38.500 = 6.160 lei

Cheltuieli cu impozitul amânat = Impozit amânat 6.160

### Contabilizarea prestărilor de servicii din prisma IAS 18

În vederea estimării veniturilor și costurilor induse de un contract de prestări de servicii, se recurge de regulă la așa numitele metode bazate pe calcule analitice, caz în care fiecare venit și cheltuială vor fi previzionate.

Dacă întreprinderea prestatoare de servicii a avut contracte similare în trecut, previziunea indicatorilor (elementele de venituri și cheltuieli) este realizată prin parcurgerea anumitor etape de analiză specifice.

Astfel, se trec în revistă câteva dintre metodele anterior prezentate prin exemplificare directă.

#### ➤ Metoda procentului de execuție sub aspectul ponderii serviciilor deja executate în totalul serviciilor de executat.

Un contract pentru lucrări de modernizare a clădirii unui client. Devizul s-a stabilit la suma de 8.000 lei, pentru un cost total prevăzut de 6.000 lei. La data de 31.12.N cheltuielile angajate în cadrul acestui contract se ridicau la suma de 1.500 lei. Serviciile prestate reprezintă ¼ din cele care trebuie efectuate.

Pe baza ponderii serviciilor executate întreprinderea va contabiliza în exercițiul N:

- venituri în sumă de 2.000 lei (1/4 \* 8.000 lei);
- cheltuieli în sumă de 1.500 lei (1/4 \* 6.000 lei).

Potrivit normelor *contabile internationale*, contabilizarea este:

%	=	„Venituri din lucrări”	2.000
„Costul lucrărilor”			1.500
„Lucrări în curs”			500

Potrivit *normelor românești*, o variantă de contabilizare este:

6xx	=	3xx	1.500
		Conturi de stocuri și producție în curs de execuție	
		4xx	
		Conturi de terți	
		5xx	
		Conturi de trezorerie	



- *reflectarea cheltuielilor efectuate în cursul exercițiului N*
- *reflectarea veniturilor potențiale din prestarea serviciilor (evaluate la costul de producție)*

332	=	711	1.500
„Producție în curs de execuție”		„Variația stocurilor”	

- *recunoașterea veniturilor din prestarea de servicii potrivit ponderii serviciilor executate și facturarea lor*

411	=	%	<u>2.380</u>
„Clienți”		704	2.000
		„Venituri din lucrări executate și servicii prestate 4427	380
		„TVA colectată”	

- *recunoașterea costurilor aferente prestărilor de servicii ale exercițiului N*

711	=	331	1.500
„Variația stocurilor”		„Producție în curs de execuție”	

- **Metoda procentului de execuție sub aspectul ponderii costurilor realizate până la o anumită dată în totalul costurilor estimate ale contractului, prezintă**

O întreprindere ce încheie un contract pentru efectuarea unor prestații construcție anexă în valoare de 6.000 lei. Costurile aferente serviciilor prestate în primul an sunt de 2.000 lei, iar costurile totale aferente contractului sunt de 5.000 lei.

Conform metodei procentului de execuție, cunoscând ponderea costurilor realizate pentru primul an ( $2.000/5.000 * 100 = 40\%$ ), se pot determina veniturile care pot fi recunoscute pentru primul an ( $6.000 * 40\% = 2.400$ ).

411	=	%	<u>1.500</u>
„Clienți”		704	2.400
		„Venituri din lucrări executate și servicii prestate” 4427	456
		„TVA colectată”	

### 3. Diferențele dintre sistemele contabile contemporane în condițiile globalizării din perspectiva IAS 11 - ”Contractele de construcții”

Demersurile privind compatibilizarea sistemelor contabile mondiale evidențiază eforturi considerabile din partea tuturor actorilor, însă continua reconfigurație a relațiilor economice internaționale, întârzie acest proces de globalizare generală. Așadar,

globalizarea nu modifică numai elementele de separație între state, ci și modul în care politicile contabile sunt adoptate și implementate.

Problematika lucrărilor în curs de execuție se poate regăsi în diverse sectoare, dar ea se focalizează în perimetrul contractelor de construcție. Acest tip de contract face obiectul normei IAS 11 'Contracte de construcții' fiind regăsit și în sistemele contabile aplicate în alte țări. Astfel, în *India* contractele de construcții se regăsesc ca fiind AS-7, iar în cadrul sistemului contabil aplicat în *USA*, *US GAAP* le reglementează prin *ARB 45*.

Contractul de construcție este un contract negociat pentru construirea unui activ sau a unei combinații de active într-o strânsă interdependență din punct de vedere al proiectării, tehnologiei și scopului sau utilității finale.

În timp ce normele americane nu dau nicio definiție unui contract de construcție pe termen lung, Planul Contabil General francez consideră contractele privind realizarea unui bun, serviciu sau ansamblu de bunuri și servicii, a căror execuții se derulează pe mai multe exerciții, ca fiind contracte pe termen lung.

#### **Recunoașterea veniturilor și a cheltuielilor contractuale**

Din prisma contabilizării contractelor de construcție IAS 11 stabilește două metode, care diferă în funcție de momentul în care se stabilește rezultatul aferent contractului. Așadar, atât în România, cât și în Belgia, din punct de vedere al practicilor de recunoaștere și măsurare, întâlnim:

- metoda procentajului de avansare/avansului procentual;
- metoda terminării lucrărilor;

IAS 11 nu impune în mod expres o anumită metodă de determinare a stadiului de finalizare a unui contract de execuție, însă, specifică faptul că aceasta poate fi determinată în mai multe moduri. Ideea principală este ca antreprenorul trebuie să utilizeze acea metodă care măsoară cel mai bine munca efectuată pentru contractele de construcții existente.

În același timp, standardele nipone stabilesc că rezultatul poate fi determinat doar prin cea de-a doua metodă, respectiv cea a *terminării lucrărilor*. Ca și alte țări din fostul bloc comunist, *Ungaria* se caracterizează prin *absența metodei stadiului de definitivare a contractului* pentru contabilizarea contractelor pe termen lung, contrar IAS 11.

În *Cehia*, planul contabil ceh a mers pe modelul planului contabil general francez. Cu toate acestea, veniturile și cheltuielile aferente contractelor de construcție, producție și de prestări de servicii pe termen lung sunt contabilizate doar la încheierea contractului. Contabilizarea contractelor pe termen lung urmează metoda terminării contractului și nu permite metoda stadiului de definitivare a contractului IAS 11.

#### **US GAAP - AS-7 - IAS 11**

Statele Unite ale Americii, India și România, aparent 3 țări din continente diferite, cu ideologii și culturi specifice, funcționează după reguli contabile similare. Cu toate acestea, specificațiile economice ale fiecărei zone se resfrâng și asupra politicilor contabile aplicate. Așadar, întâlnim câteva particularități specifice:

Din punct de vedere al abordării contabile, în ceea ce privește *metoda de recunoaștere* a veniturilor, IAS 11 funcționează similar cu *Indian GAAP*, respectiv veniturile sunt recunoscute în contul de rezultate atunci când are loc o creștere a beneficiilor economice viitoare, în perioada exercițiului, asociată unei creșteri de active sau reduceri de pasive.

De asemenea, în teorie și practică, pentru recunoașterea veniturilor trebuie respectată cerința potrivit căreia acestea trebuie să fie obținute și nu neapărat încasate, să poată fi credibil evaluate și să aibă un suficient grad de certitudine.

**Modificările caietului de sarcini** aduse de client în timpul perioadei de construcție se referă la modificări în proiectarea activului sau în ceea ce privește durata de execuție.

Prevederile în vigoare ale IAS 11, cât și a Indian GAAP-urilor, condiționează ca modificările aduse să fie incluse în veniturile contractuale doar dacă sumele vor fi încasate și pot fi măsurate **cu exactitate**. În general acest lucru este posibil numai dacă contractantul are o experiență anterioară adecvată, ceea ce îi permite efectuarea unei evaluări a probabilității aprobării de către beneficiar (în cazul în care acesta nu a aprobat deja variația), permițându-i totodată o cuantificare corectă și acceptabilă a schimbării în nivelul veniturilor și costurilor rezultate în urma variației.

Pe de altă parte, conform **US GAAP** veniturile vor fi recunoscute atunci când este **probabil ca ordinul de schimbare să fie aprobat de către client** și valoarea veniturilor să fie evaluate în mod fiabil. De asemenea, **US GAAP** va include în contractele de construcții atât veniturile cât și cheltuielile, în mod detaliat, ce vor avea loc sau au avut loc ca urmare a schimbării.

- **Contabilitatea pretențiilor sau revendicărilor**

În timp ce Indian GAAP și IAS 11 considera că evaluarea mărimii veniturilor obținute dintr-o revendicare<sup>1</sup> este supusă unui **grad ridicat de incertitudine și depinde, adesea, de rezultatul negocierilor**, **US GAAP** prevede ca revendicările să fie consemnate **în măsura în care s-au efectuat/se vor efectua costurile contractuale aferente respectivei revendicări**.

Condițiile ce stau la baza revendicărilor sunt:

INDIAN GAAP & IAS 11	US GAAP
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>gradul de avansare a negocierilor</i> arată că este probabil ca beneficiarul să accepte reclamația;</li> <li>• <i>mărimea</i> care va fi, probabil, acceptată de beneficiar poate să fie evaluată în mod fiabil;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- există o <i>bază legală</i> pe care se face revendicarea;</li> <li>- costurile suplimentare rezultă din circumstanțe ce erau neprevăzute la data contractului și nu provin din deficiențele niciunui dintre contractori;</li> <li>- costurile asociate revendicării sunt determinate în mod rezonabil proporțional cu lucrările efectuate;</li> <li>- elementele stipulate în cadrul revendicării trebuie să fie obiective și verificabile</li> </ul>

- **Contabilitatea opțiunilor contractuale**

**US GAAP** consideră că adăugirile sau opțiunile la un contract existent trebuie tratate drept un contract de sine stătător dacă este îndeplinită una dintre următoarele condiții:

1. produsul sau serviciul ce va fi furnizat diferă în mod semnificativ de produsul sau serviciul furnizat conform contractului inițial; 2. Prețul noului produs sau serviciu este negociat fără a lua în considerare prețul contractual inițial și implică judecăți economice diferite; 3. produsele sau serviciile ce vor fi furnizate conform opțiunii exercitate sau

<sup>1</sup> Sume care depășesc prețul contractual convenit, pe care antreprenorul încearcă să le recupereze de la clienți pentru cheltuieli suplimentare neprevăzute.



adăugirii efectuate sunt similare cu cele stipulate în contractul inițial, dar relația dintre prețul contractual și cheltuielile contractuale anticipate este complet diferită.

Dacă adăugirea sau opțiunea nu respectă condițiile de mai sus, contractele trebuie combinate. Totuși, dacă adăugirea sau opțiunea nu îndeplinește criteriile pentru combinare, acestea trebuie tratate drept dispoziții de modificare.

- **Asocieri și contracte împărțite**

Dispozițiile normei IAS11 tratează contractele de construcții fie separat fie ca un tot unitar, în funcție de negocierile realizate în prealabil, ori dacă sunt executate în mod simultan sau unul după altul, fără întrerupere sau relațiile lor sunt atât de puternice încât constituie de fapt un singur proiect, degajând o marjă globală;

US GAAP prevede și situația în care un contract de construcție este împărțit între mai mulți antreprenori. Când proprietarul contractului organizează licitații, mai mulți antreprenori formează syndicate sau asociații pentru a licita și pentru a obține un contract, care nu ar putea fi dus la îndeplinire de către unul singur.

În general, asociația se înființează pentru un singur contract și se dizolvă la finalizarea acestuia. Asociația este o formă de parteneriat, chiar dacă este un parteneriat pentru un scop limitat. Acordul părților și termenii contractului licitat cu succes vor determina natura înregistrărilor contabile.

Conturile de profit și pierdere sunt de obicei cumulative, arătând toate totalurile de la data începerii contractului și până la data raportării. Partea din profitul asociației aferentă fiecărui asociat se înregistrează într-o singură poziție, ca și în cazul metodei integrării globale pentru investiții, scăzându-se porțiunea de profit înregistrată anterior.

În mod similar bilanțurile asociației cuprind o singură poziție pentru soldurile investițiilor și avansurilor. În cele mai multe cazuri, informațiile cuprinse în notele de subsol sunt similare cu cele ale metodei integrării globale în ceea ce privește prezentarea situațiilor financiare consolidate aferente asociațiilor.

Conform Standardelor Internaționale de Contabilitate (IAS 31 „Raportare financiară intereselor în asocierile în participație”), profitul unui asociat în cadrul unei asociații mixte poate fi contabilizat fie prin integrare proporțională, fie prin metoda integrării globale.

- **Transferul controlului**

IAS 11 face precizări și în legătură cu modul de tratare a **costurilor contractuale** care s-ar putea să nu fie recuperabile. Acestea trebuie recunoscute imediat ca o **cheltuială**. Pe de altă parte, US GAAP aplică următorul raționament:

- Atunci când veniturile pot fi recunoscute și cuantificate, se va utiliza metoda procentajului de finalizare/avansare al lucrărilor;
- Metoda contractului finalizat va fi adoptată atunci când estimările nu pot fi făcute în mod fiabil;

#### 4. Concluzii

Echilibrul financiar al unei firme se caracterizează ca fiind un sistem de corelații, prin care se stabilesc anumite proporționalități în cadrul și între diferitele fluxuri tehnice și financiare. De aceea, trebuie avute în vedere corelațiile obiective dintre necesitățile de resurse materiale și posibilitățile de finanțare.

Pentru exprimarea și analiza cât mai corectă și prolifică a multiplelor corelații implicate, legate în mod direct de echilibrul financiar, referențialul IAS 11 - Contracte de construcții vine să susțină în mod direct acest mecanism.

Analiza financiară presupune ca rezultatele întreprinderii să poată fi comparabile de-a lungul unor perioade succesive. La nivelul celei mai bune metode este considerată





cea care va reuși să asigure independența exercițiilor, respectiv metoda procentajului de avansare sau metoda terminării lucrărilor, după caz.

Deși aplicarea fiecăreia dintre ele presupune îndeplinirea anumitor condiții și plierea în funcție de gradul de derulare al proiectului, unii profesioniști contabili consideră cea dintâi metodă ca fiind cea optimă. Acest lucru se conchide prin faptul că aceasta repartizează fiecărui exercițiu, gradual, o parte din rezultatul aferent contractului, lucru ce nu se realizează prin metoda terminării lucrărilor când rezultatul afectează numai situațiile financiare ale exercițiului în care se finalizează contractul.

Prin aplicarea metodei procentajului de finalizare se diminuează gradul de disproporționalitate, fiind stabilită o legătură directă între rezultatul unui exercițiu și lucrările efectuate în cursul acestuia.

Dar și această metodă are dezavantajul de a depinde prea mult de gradul de avansare al lucrărilor, grad care poate fi apreciat prin metode diferite. Printr-o supraevaluare a acestuia se poate obține un rezultat îmbunătățit iar printr-o subevaluare un rezultat diminuat, în funcție de „necesitățile” firmei. De asemenea, profitul nu se recunoaște decât în exercițiul financiar în care contractul este finalizat, poziția financiară și rentabilitatea firmei pot fi artificial îmbunătățite, deoarece cheltuielilor efectuate în cursul exercițiului nu le pot corespunde întreg profitul recunoscut.

Cu alte cuvinte, prezentul referențial constituie un ghid solid către o situație contabilă justă la alegerea celei mai bune metode nu se limitează doar la condițiile contractuale, ci și la judecata profesionistului contabil.

Pe de altă parte, la nivelul referențialelor IAS - U.S. G.A.A.P., acestea constituie un avans semnificativ al apropierei referențialelor contabile internațional recunoscute, însă un sistem contabil trebuie să țină seama de realitățile economice ale unei țări. El trebuie în permanență revizuit și adaptat noilor cerințe care sunt într-o continuă schimbare, dar în acest proces dinamic trebuie ținut seama și de faptul că schimbările prea dese nu conduc la o stabilitate a regulilor și practicilor contabile, fapt care are efecte directe asupra obiectivelor unui cadru contabil conceptual.

## Bibliografie

1. Adriana Florina Popa, M. N. (2008). *Studii Practice privind aplicarea Standardelor Internationale de Raportare Financiară în România*. Ed. CONTAPLUS.;
2. Asish K Bhattacharyya, (2006) - *New Delhi Indian Accounting Standards - Practices, Comparisons and Interpretations*
3. Brochure: *International Accounting Standard 11 - Construction Contracts* (2009) - <http://ec.europa.eu/>
4. Dutescu A. (2003) - *Ghid pentru înțelegerea și aplicarea Standardelor Internaționale de Contabilitate*, București, Editura CECCAR;
5. Liliana Felega, N. F. (2008). *Contabilitate Financiară - O abordare europeană și internațională*. București: Ed.ECONOMICĂ;
6. Maria Madalina Gîrbina, Ș. B. (2009). *Sinteze, Studii de caz și Teste grilă privind aplicarea IAS-IFRS*. București: Ed.CECCAR;
7. Nicolaescu C. (2001) - *Contabilitate financiară*, Vol. I, Timisoara, Ed.Mirton, Ed.MIRTON;
8. Nicolaescu C., Iacob M. (2007) - *Contabilitate financiară aprofundat*, Timișoara, Ed.MIRTON;
9. Revenue Recognition unde US GAAP and IFRS Comparison;
10. The Business Review, Cambridge, 2009, No.2 - vol.12 - summer
11. <http://www.iasplus.com/>
12. <http://accounting-simplified.com/>
13. [www.pwc.com](http://www.pwc.com) - Revenue from contracts with customers
14. [www.pwc.com](http://www.pwc.com) - IFRS and US GAAP : similarities and difference



## Recunoașterea și evaluarea activelor biologice

## Recognition and evaluation of biological assets

### Durac Mădălina

Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați  
Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor  
Programul de studii de masterat Contabilitate și Audit

**Rezumat:** Agricultură reprezintă un sector de activitate important al economiei mondiale. La nivel internațional contabilitatea în acest domeniu nu a reprezentat o prioritate și de aceea abia în anul 2003 a fost aprobat un standard pentru reglementarea agriculturii: IAS 41 „Agricultură”. Standardul Internațional de Contabilitate IAS 41 prescrie tratamentul contabil, prezentarea situațiilor financiare și prezentările de informații referitoare la activitățile agricole. Prezentul standard definește activitatea agricolă ca fiind administrarea de către o întreprindere a transformărilor biologice a animalelor sau a plantelor vii, considerate active biologice, pentru vânzare, ca urmare a obținerii unor produse agricole sau a unor active biologice adiționale. Acest standard nu tratează prelucrarea producției obținute după recoltare, deoarece acest proces este descris de IAS 2 - Stocurile. Lucrarea prezintă momentul recunoașterii unui activ ca și activ biologic sau ca plantă productivă și modalitățile de evaluare a activelor biologice prezentate în standard, dar și cele mai utilizate în practică și acceptate de literatura de specialitate.

**Cuvinte cheie:** activitate agricolă, active biologice, plantă productivă, producție agricolă, valoare justă.

**Abstract:** Agriculture is an important sector of the global economy. International accounting in this area was a priority and that until 2003 was approved a standard for regulating agriculture: IAS 41 "Agriculture". International Accounting Standard IAS 41 prescribes the accounting treatment, presentation of financial statements and disclosures related to agricultural activities. This standard defines farming as an enterprise run by the biological transformation of living animals or plants considered biological assets for sale, as a consequence of agricultural products or additional biological assets. This standard does not deal with processing production obtained after the harvest, as this process is described by IAS 2 - Inventories. This paper presents an asset when recunoașterii as biologically active or productive plant and the valuation of biological assets presented in the standard, but also the most used in practice and accepted literature.

**Key words:** agricultural activity, biologically active, productive plant, farming, fair value.

### Introducere

Implementarea standardului IAS 41 la nivel european a determinat o serie de divergențe tematice ce s-au văzut în literatura de specialitate. S-au realizat studii ce au analizat efectele și consecințele adoptării acestui standard în țări precum: Estonia, Lituania, Spania, Suedia. De asemenea s-a studiat și impactul standardului asupra întregului sector agricol sau doar implicațiile acestuia asupra unor ramuri din sectorul agricol: ramura forestieră, cultivarea pământului, viticultura.

În trecut, prevederi contabile pentru activitățile agricole nu au existat, întreprinderile își ghidau contabilitatea după regulile din IAS 2 (stocurile), IAS 16 (



imobilizările corporale) și IAS 18 (recunoșterea veniturilor). Autorii Barry J. Epstein și Eva K. Jermakowicz [1] remarcă, după o analiză a situațiilor financiare publicate de întreprinderi din domeniul agricol, faptul că interpretarea acestor standarde în domeniul agricol a condus către o diminuare a capacității de a evalua performanța financiară a întreprinderilor și de a le compara pe cele din același sector. Exemplu oferit de cei doi autori a fost pe sectorul forestier, și astfel unele companii evaluau cheresteaua la costul inițial, înregistrând deprecierea doar în măsura recoltării nete, iar costurile de reîmpădurire erau înregistrate pe cheltuieli; alte companii capitalizau costurile de reîmpădurire și înregistrau și amortizare, altele evaluau pământurile forestiere la valoarea netă actualizată a fluxurilor de numerar viitoare așteptate.

Prevederile standardului IAS 41, și în mod special evaluarea activelor biologice la valoarea justă, a determinat împărțirea în două tabere, cei care acceptă prevederile și le consideră corecte și cei care sunt împotriva acestor prevederi. Majoritatea studiilor realizate sunt împotriva acestor prevederi. Astfel Elad [2] este de părere că evaluarea la valoarea justă și eliminarea costurilor istorice va determina o serie de probleme teoretice și practice, iar adoptarea lui va determina probleme majore. Aryanto consideră că evaluarea justă [3] pentru toate activele biologice este problema deoarece nu toate activele din această categorie vor determina o creștere de capital.

Susținătorii prevederilor standardului, precum Argiles și Slof sunt de părere că evaluarea la valoarea justă [4] reprezintă un ajutor care are implicații financiare pozitive pentru fermele mici. De asemenea Barlev și Haddad [5] susțin acest standard argumentând că valoarea justă conferă transparență și informație ce poate fi ușor comparabilă.

## 1. Sfera de aplicare a Standardului Internațional de Contabilitate IAS 41

Adoptarea Regulamentului (UE) 2015/2113 a determinat anumite modificări în cazul implementării Standardului IAS 41, prin introducerea unui nou concept planta productivă.

Prevederile acestui standard se aplică pentru contabilizarea următoarelor elemente, dacă se referă la o activitate agricolă, asupra:

- activelor biologice, cu excepția plantelor productive;
- produselor agricole în momentul recoltării;
- subvențiilor guvernamentale.

De asemenea nu intră sub incidența prevederilor acestui standard:

- terenurile aferente activității agricole (IAS 16 *Imobilizări corporale* și IAS 40 *Investiții imobiliare*),
- plantelor productive aferente activităților agricole (IAS 16 *Imobilizări corporale*)
- subvențiilor guvernamentale aferente activităților agricole (IAS 20 *Contabilitatea subvențiilor guvernamentale și prezentarea informațiilor legate de asistența guvernamentală*)
- imobilizărilor necorporale aferente unei activități agricole (IAS 38 *Imobilizări necorporale*).

În momentul recoltării produselor de la activele biologice ale unei întreprinderi acestea intră sub incidența IAS 41, dar dacă ulterior acestea sunt prelucrate se respectă regulile standardului IAS 2. De exemplu, transformarea în vin a strugurilor de către un viticultor care a recoltat el însuși strugurii nu se află sub incidența standardului IAS 41. Chiar dacă această transformare reprezintă un ciclu normal și logic al unei activități agricole, și aceasta este relativ similară cu transformarea biologică, prezenta activitate nu se reglementează conform regulilor stipulate în standardul IAS 41.



O definiție dată agriculturii este următoarea activitate care se ocupă cu creșterea animalelor, silvicultura, cultivarea de plante anuale sau perene, cultivarea pomilor fructiferi sau a altor plantații, floricultura și acvacultura.

Analizând această definiție Barry J. Epstein și Eva K. Jermakowicz [6] au ajuns la următoare concluzie, potrivit căreia agricultura este diferită de exploatarea pură, în cadrul căreia resursele sunt preluate așa cum se găsesc în natură, de exemplu pescuit sau prin despădurire, fără a implica inițiative de management, cum ar fi administrarea pepinierelor, reîmpădurirea sau alte încercări de regenerare. IAS 41 nu se aplică acestor activități de exploatare pură și nici produsului agricol recoltat.

Un activ biologic este un animal viu sau o plantă vie. Produsul agricol reprezintă produsul recoltat de la activele biologice.

Transformarea biologică cuprinde procesul de creștere, îmbătrânire, producere, procreare, care determină modificări de ordin cantitativ și calitativ a activelor biologice.

Recolta reprezintă separarea produselor agricole de un activ biologic sau încetarea proceselor vitale ale unui activ.

Activele biologice reprezintă activele de bază ale activităților agricole și sunt deținute în special pentru capacitatea lor de a se transforma. Activele biologice sunt implicate în două tipuri de producție: primul presupune modificarea activelor, de exemplu prin creșterea sau prin îmbunătățirea calității, prin scăderea cantitativă sau prin deteriorarea calității, sau prin reproducere; iar cel de-al doilea se referă la crearea unor produse separate, care poartă numele de producție agricolă.

De cele mai multe ori activele biologice sunt administrate în grupuri - turmele de oi, câmpurile de recoltă, pomii dintr-o livadă. Pentru a fi catalogate ca și grup componentele care alcătuiesc grupul trebuie să fie omogene ca natură și să existe omogenitate și în activitatea pentru care este folosit grupul.

## 2. Recunoașterea activelor biologice și a plantelor productive

Prin noile reglementări se face distincție între plante productive și active biologice, iar în funcție de recunoașterea acestora se aplică IAS 16 *Imobilizări corporale* sau IAS 41 *Agricultura*.

Activele biologice pentru a fi recunoscute în contabilitatea unei entități trebuie să îndeplinească următoarele criterii conform IAS 41 [7]:

- entitatea controlează activul ca rezultat al evenimentelor trecute
- este probabil ca beneficiile economice viitoare asociate activului să revină entității
- valoarea justă sau costul activului poate fi evaluat în mod fiabil.

Exercitarea controlului în activitatea agricolă poate fi realizată, în cazul animalelor prin însemnarea acestora în momentul achiziției, nașterii și astfel se deduce dreptul de proprietate asupra activului biologic.

Problema recunoașterii nu există în cazul animalelor, acestea supunându-se normelor de aplicare ale IAS 41.

Planta vie este împărțită în două categorii și anume plantă productivă, recunoscută ca și imobilizare corporală, și activ biologic. Produsele recoltate de la plantele productive sunt active biologice, cu precizarea să fie destinate vânzării fără a fi supuse unui proces de prelucrare.

Planta productivă trebuie să îndeplinească următoarele condiții:

- este utilizată în producția sau furnizarea de produse agricole,
- este de așteptat să producă mai mult de o perioadă
- are o probabilitate redusă de a fi vândută ca produs agricol, cu excepția vânzării ocazionale ca deșeu vegetal

În reglementări sunt menționate plantele vii care nu se încadrează în categoria plantelor productive, și anume: plantele cultivate pentru a fi recoltate ca și produse agricole ( arborii care sunt utilizați drept cherestea), plantele cultivate pentru obținerea de produse agricole în cazul în care există șanse mai mari de 50% ca întreprinderea să recolteze și planta cultivată pentru a o vinde ca și produs agricol ( arborii care sunt cultivați atât pentru fructe, cât și pentru cherestea), și culturile anuale ( porumb, grâu). Dacă vânzarea plantelor productive este ocazională, în cazul în care planta nu mai este utilizată să producă, ea este considerată tot o plantă productivă, condiția fiind această vânzare ocazională.

**Tabel 1. Exemple de active biologice și produsele agricole aferente**

Active biologice	Produs agricol	Produse rezultate prin prelucrarea după recoltare
Oi	Lână	Fire, covoare
Copacii dintr-o plantație forestieră	Copaci tăiați	Butșeni, cherestea
Vaci de lapte	Lapte	Brânză
Porci	Carcase	Cârnați, șuncă
Plante de bumbac	Bumbac recoltat	Fire, îmbrăcăminte
Trestie de zahăr	Trestie recoltată	Zahăr
Plante de tutun	Frunze culese	Tutun uscat
Arbuști de ceai	Frunze culese	Ceai
Viță-de-vie	Struguri culeși	Vin
Pomi fructiferi	Fructe culese	Fructe prelucrate
Palmieri de ulei	Fructe culese	Ulei de palmier
Arbori de cauciuc	Latex recoltat	Produse din cauciuc

Pe baza tabelului distingem aplicarea normelor a trei standarde, astfel pentru activele biologice și produsele agricole se aplică standardul IAS 41, pentru produsele rezultate prin prelucrarea după recoltare se aplică standardul IAS 2 (norme privind stocurile), și există și situații când pentru unele plante care au fost catalogate ca și active biologice se aplică standardul IAS 16, fiind considerate plante productive respectând condițiile de recunoaștere a acestora, de exemplu arbuștii de ceai, vița-de-vie, palmierii de ulei, arborii de cauciuc.

Plantele productive fiind recunoscute în cadrul standardului IAS 16 sunt contabilizate în același mod ca elementele de imobilizări corporale construite în regie proprie înainte ca acestea să se afle în locul și în starea necesare pentru a putea fi exploatate în maniera intenționată de conducere. Astfel, prin noțiunea de „construcție” ar trebui să se înțeleagă activitățile care sunt necesare pentru a cultiva plante productive înainte ca acestea să se afle în locul și în starea necesare exploatării acestora de către întreprindere.

### 3. Evaluarea activelor biologice

Activele biologice trebuie să fie evaluate, atât la contabilizarea inițială cât și la data închiderii fiecărui exercitiu financiar, la valoarea justă minus cheltuielile estimate cu vânzarea acestora.

Costurile la punctul de vânzare [8], care se deduc din valoarea justă determinată, includ comisioanele intermediarilor, taxe impuse de autoritățile publice sau bursele de mărfuri, taxe de transfer și taxe vamale. Transportul și alte costuri asemenea se deduc în momentul determinării valorii juste, astfel valoarea justă determinată este valoare de



piață fără transport și alte costuri ce sunt determinate pentru aducerea pe piață a aceluiași activ biologic.

Evaluarea la valoarea justă permite întreprinderii care controlează activul biologic să ofere informații financiare care sunt în acord cu transformarea biologică suferită de către activul în cauză.

Impactul evaluării la valoarea justă este vizibil în primul rând în cazul activelor biologice care au o durată de viață economică care depășește perioada exercițiului financiar, înregistrându-se mai multe transformări biologice care îi schimbă valoarea activului biologic. În cazul activelor biologice care au o durată de viață ce nu depășește un an calendaristic impactul evaluării la valoarea justă este mai redus.

Astfel transformarea biologică influențează valoarea activului biologic, și de aceea se recomandă utilizarea valorii juste, care dacă s-ar înlocui cu evaluarea bazată pe costul istoric nu s-ar prezenta situația fidelă a activelor biologice, deoarece unele active biologice pe măsură ce sunt supuse unor transformări biologice valoarea acestora crește ceea ce nu poate fi reflectată prin costul istoric. Modelul bazat pe evaluarea la valoarea justă este direct proporțional cu mărimea transformărilor biologice și cu mărimea beneficiilor economice viitoare așteptate de către întreprindere ca urmare a utilizării activelor biologice.

În momentul recunoașterii inițiale și la sfârșitul fiecărui exercițiu financiar activele biologice vor fi evaluate la valoarea justă minus costurile estimate ale punctului de vânzare. Aceasta este regula de bază a prevederilor. O întreprindere la recunoașterea inițială a activelor biologice la valoarea justă minus cheltuielile estimate în momentul vânzării poate să obțină un câștig sau o pierdere care va fi inclus sau inclusă în rezultatul perioadei. Pierderile care pot să apară în acest caz sunt datorate scăderii costurilor estimate în momentul vânzării.

Standardul IAS 41 prevede trei abordări pentru determinarea valorii juste care sunt și acceptate de literatura de specialitate [9].

Prima abordare constă în determinarea valorii juste prin raportarea la prețul de pe o piață activă. Piața activă este caracterizată prin:

- pe piață sunt tranzacționate bunuri omogene;
- în orice moment există vânzători și cumpărători;
- prețurile practice sunt disponibile publicului.

A doua abordare face referire la modalitatea de determinare a valorii juste în momentul când nu există o piață activă. În acest sens, valoarea justă este poate fi estimată astfel:

- în raport cu prețul practicat în tranzacțiile recente
- în raport cu prețul unor active similare, dar care sunt ajustate corespunzător pentru a se vedea diferențele dintre active
- în raport cu etaloane de sector determinate pentru activul biologic evaluat.

Ultima abordare prevede că pot fi situații când prețurile sau valorile determinate pe piață să nu fie disponibile pentru un activ biologic. Pentru asemenea situații se poate determina valoarea justă prin utilizarea valorii actualizată a fluxurilor de trezorerie nete generată de activul biologic. Această valoare se calculează pentru a determina valoarea justă a unui activ în locul și starea în care se află la momentul în care se dorește evaluarea activului biologic.

Pentru calculul valorii juste a fluxurilor de trezorerie nete se ia în calcul fluxurile de trezorerie nete pe care participanții pe piață se așteaptă să le obțină și nu se includ fluxuri de trezorerie pentru finanțarea activelor, impozitelor sau pentru restabilirea activelor biologice după recoltare.

Standardul IAS 41 acceptă o excepție de la modelul bazat pe evaluarea la valoarea justă. Această excepție există doar în momentul recunoșterii inițiale. Astfel dacă pentru un activ biologic nu există un preț de piață și celelalte metode de estimare a valorii juste nu sunt fiabile, activul dat poate fi evaluat la costul de achiziție sau de producție minus amortizările și deprecierea necesare. Dar în momentul când există o estimare fiabilă pe piață întreprinderea trebuie să recunoască activul la valoarea justă.

Uneori activele biologice sunt atașate fizic de terenul pe care se află. Având în vedere că nu există o piață activă pe care să fie tranzacționate aceste active, valoarea justă va fi exprimată după deducerea valorii juste a terenului. Dar valoarea justă a terenului se evaluează fără a se considera existența activului biologic pe acel teren.

Produsele agricole sunt evaluate, în momentul recunoșterii inițiale conform prevederilor standardului IAS 41, la valoarea justă minus costurile estimate în momentul vânzării.

Recoltarea reprezintă momentul în care întreprinderea [10], poate face trecerea de la aplicarea standardului IAS 41 la standardul IAS 2 în cazul anumitor produse recoltate. Explicația acestui demers este aceea că dacă produsele pentru a fi destinate comercializării trebuie supuse unui proces de prelucrare, această activitate nu intră în componența unei activități agricole, iar Standardul IAS 41 își încetează sfera de aplicare. De specificat este faptul că este obligatoriu ca în momentul recoltării produsele agricole să fie recoltate la valoarea justă minus costurile estimate la punctul de vânzare.

#### 4. Avantajele evaluării la valoarea justă

Dezbaterile care s-au declanșat pe baza acestui standard [11] au pornit de la modelul de evaluare bazat pe valoarea justă și excepția acestui standard, existența unor momente când activele biologice se evaluează la costul istoric.

Dintre toate modelele de evaluare, utilizarea valorii juste este metoda care prezintă cel mai fidel determinarea câștigurilor obținute dintr-o activitate agricolă. Un argument solid pentru valoarea justă este modificările pe care activele biologice le suportă ca urmare a transformării biologice. Costul istoric nu poate ilustra această transformare care este și naturală și specifică acestui domeniu de activitate.

În cazul evaluării costului activelor biologice, prezentarea situațiilor nu este mai credibilă decât în cazul evaluării la valoarea justă, deoarece se poate crea situații în care relația dintre intrări și ieșiri este incorect definită, ca urmare a modificărilor suferite de activele biologice datorită transformării naturale.

Tranzacționarea activelor pe piețe active, cere ca evaluarea activelor biologice să fie realizată la valoarea justă.

Neconcordanța care există între ciclurile de producție care sunt continue și lungi, și care sunt caracterizate și prin instabilitate atât în producție deoarece depind de numeroși factorii naturali care intervin în creșterea activelor biologice, cât și în mediul de piață, și perioada contabilă și un ciclu complet de producție determină de asemenea evaluarea la valoarea justă. Dacă nu s-ar realiza această metodă de evaluare, câștigurile integrale din procesul de producție pe termen lung ar fi raportate la intervale mari de timp ceea ce ar produce o neclaritate în ceea ce privește performanța sau poziția financiară a întreprinderii în cauză. O contabilitate bazată pe costul istoric în cazul unei întreprinderii ce activează în domeniul agricol raportează profituri foarte mari doar în anumite situații, de exemplu la recoltarea culturilor.

Fiecare stadiu al transformării biologice este semnificativ. Acest fapt este susținut datorită fiecărei etape din viața unui activ - creștere, degenerare, reproducere sau producție- contribuie la obținerea de beneficii viitoare asociate activelor biologice. Fiecare stadiu reprezintă o creștere de valoare sau o diminuare a acesteia, iar dacă s-ar



utiliza modelul bazat pe costul istoric și nu valoarea justă toate beneficiile viitoare asociate activelor biologice nu s-ar înregistra corect în contabilitate.

Chiar dacă costul istoric nu este utilizat în mod preponderent în evaluarea activelor biologice, există anumite categorii care fac parte din excepția de la regula standardului ca urmare a imposibilității determinării valorii juste. Se utilizează această metodă deoarece costul este aproximativ cu valoarea justă.

Această situație poate fi exemplificată în cazul culturilor de cereale, care nu sunt încadrate în categoria plantelor productive și să intre sub incidența standardului IAS 16, dar pentru aceste culturi se utilizează metoda costului istoric. Argumentarea constă în faptul că de la însămânțare și până la sfârșitul exercițiului financiar transformările biologice care au loc sunt ne semnificative și atunci costul activelor este determinat de toate costurile de însămânțare. Un alt exemplu este și în cazul unei plantații de puiți care sunt plantați imediat înainte de sfârșitul perioadei de raportare.

Un alt caz este cel în care transformările biologice sunt foarte lente și au un ciclu de producție peste 20 ani. În această situație se regăsesc plantațiile de pini, sau copacii plantați pentru obținerea de cherestea. Astfel atât la recunoașterea inițială, cât și la data bilanțului în anii imediat următori valoarea justă se apropie de cost.

## 5. Reglementări contabile ale agriculturii în sistemul american

Deși agricultura este importantă pentru economia Statelor Unite ale Americii, aflându-se în topul celor mai productive țări ale lumii, până la criza agricolă din anii 1980, nu s-a acordat o atenție deosebită reglementărilor contabile din domeniul agricol. În prezent agricultura în SUA, din punct de vedere contabil, este reglementată de GAAP ASC 905.

Standardul ASC 905 se aplică entităților care desfășoară activități agricole în următoarele domenii cultivarea cereale, legumelor, sfecla de zahăr, trestia de zahăr, soia, livezi de fructe citrice, fructe de pădure, nuci, vița-de-vie, bumbac și alte fibre vegetale, pepeniere, creșterea animalelor, fabricile de lactate, creșterea păsărilor de curte și producția de ouă, creșterea cailor pentru reproducție, creșterea nurelor, chinchila și a altor animale mici, peștelui și crustaceelor.

Reglementările prezentului standard nu se aplică pentru cultivatorii de lemn, de ananas și trestie de zahăr în regiunile tropicale, creșterii animalelor pentru competiții sportive.

ASC 905- Agricultura, prezintă o privire de ansamblu asupra domeniului de aplicare, definiții ale termenilor utilizați în domeniul contabil al agriculturii, recunoașterea și evaluarea animalelor și plantelor (culturi), reglementări contabile ale cooperativelor, cerințe ale raportării. Alte reglementări incluse în ASC 905 includ informații cu privire la situațiile financiare, creanțe, investiții, stocuri, mijloace fixe, recunoașterea veniturilor și costul vânzărilor.

Reglementarea din SUA prezintă două abordări ale activelor agricole: active deținute pentru a fi vândute și active deținute pe o perioadă îndelungată de timp. Standardul prezintă criteriile de recunoaștere care pot crea dileme în ceea ce privește raportarea.

În cazul animalelor care sunt deținute pentru producție toate costurile directe și indirecte ale creșterii animalelor se contabilizează până când animalele ajung la maturitate și sunt transferate pentru o funcție productivă. În cazul animalelor deținute pentru vânzare toate costurile de dezvoltare directe și indirecte ale animalelor crescute sunt înregistrate, iar animalele sunt contabilizate la cea mai mică valoare dintre cost și piață (LCM) [12], până când acestea sunt disponibile pentru vânzare. Această

reglementare creează probleme datorită faptului că nu se poate preciza exact când un animal ajunge la maturitate vârsta, greutatea și capacitatea de a se reproduce.

Producătorii agricoli raportează animale disponibile pentru vânzare, fie:

A. La cea mai mică valoare dintre cost și piață (LCM)

B. La prețul de vânzare minus costurile aferente ieșirilor, în cazul în care există toate condițiile următoare:

- Există prețuri fiabile, ușor determinabile și realizabile pe piață pentru animale;
- Costul de eliminare este relativ nesemnificativ și previzibil;
- Animalele sunt disponibile pentru livrare imediată.

În evaluarea culturilor sunt incluse următoarele costuri: de pregătire a terenurilor, plantare, fertilizare, altoire, tăiere, de utilizarea echipamentului și de irigare.

În conformitate cu ASC 905, majoritatea activelor agricole sunt evaluate la valoarea LCM. Cu toate acestea, există cazuri excepționale când nu este posibil să se determine costurile pentru produs. În acest caz se acceptă o valoare de piață dacă se îndeplinesc următoarele criterii:

- Acestea au tranzacționabilitate imediat la prețurile pieței, care nu pot fi influențate de către producător;
- Acestea au caracteristici ale unității interschimbabile;
- Ele au costuri relativ nesemnificative aferente ieșirilor.

Bază contabilă a acestor stocuri este valoarea lor realizabilă, calculată pe baza valorii juste minus costurile directe aferente ieșirilor.

În cazul în care un produs agricol sau animal este clasificat ca fiind disponibil pentru vânzare, ASC permite producătorilor să folosească înregistrarea la valoarea de piață în favoarea LCM. Producători care doresc cheltuieli mai mari cu amortizarea în vederea obținerii unor venituri impozabile mai mici pot să-și reclasifice situațiile financiare și să recunoască bovine ca fiind deținute pentru vânzare. În acest caz se crește valoarea pentru raportare.

În momentul în care creșterea și producția de animale ajung la maturitate, toate costurile de dezvoltare acumulate mai puțin valoarea reziduală, trebuie să fie amortizate pe parcursul vieții productive estimate pentru fiecare animal.

Unele animale de producție produc mai mult de un produs. De exemplu, oile produc miei, lână și carne; vaci de lapte produc lapte, viței și carne. Produsele primare sunt miei și lapte, iar produsele secundare sunt de obicei lână și viței. În cele mai multe cazuri, carnea sau valoarea totală a sacrificării, a animalului de producție este considerată reziduală. Recunoașterea contabilă este determinată de sumele anticipate care urmează să fie primite pentru fiecare produs. Aceste sume sunt afectate semnificativ de reproducere, producție și practicile de comercializare ale producătorilor și au un impact în comparabilitatea datelor financiare între producători.

În 1997, Financial Standards Council Farm (FFSC) a elaborat Reglementări financiare pentru Producătorii agricoli (FGAP). Cu toate că FASB nu a participat la enunțarea acestor reglementări, FASB a permis utilizarea unor referințe bibliografice detaliate în cadrul FGAP pentru a ilustra în mod explicit în cazul în care FGAP a deviat de la GAAP.

FGAP este un set de reglementări privind modul în care să se prezinte informații agricole în mod echitabil atunci când se pregătesc informații pentru uzul creditorilor și investitorilor agricoli.

Există șapte diferențe semnificative între GAAP și FGAP[13], și anume:

1. FGAP permite evaluarea la valoarea justă a activelor.
2. Absorbția integrală a costurilor pentru evaluarea animalelor de reproducere .



3. Valoarea netă realizabilă a stocurilor (altele decât creșterea animalelor de reproducție).

4. FGAP permite ca în situațiile financiare să existe și introducerea altor elemente considerate de entitate ca fiind proprii .

5. Modificarea bazei de numerar utilizate pentru declarațiile de venit.

6. Recomandă un calcul alternativ pentru impozitele amânate.

7. FGAP recunoaște două formate pentru declarația de venit care include o valoare a produselor agricole, mai degrabă decât costul mărfurilor vândute.

Principala diferență între raportarea agricolă din SUA și IAS 41 este contabilizarea la valoarea justă pentru active agricole și produse. Există cazuri excepționale când GAAP permite opțiunea de a recunoaște activele biologice ca și imobilizări corporale, iar evaluarea se poate face la valoarea justă . Cu toate acestea, odată ales, entitatea nu poate reveni la costul istoric. Costurile istorice sunt utilizate pe scară largă , din cauza dificultății de a determina valoarea justă a activelor biologice, deoarece nu există o piață lichidă sau pot fi evaluate la valori mai mici decât costul istoric. Niciuna dintre cele două reglementări GAAP și non-GAAP nu permite evaluarea la valoarea justă pentru produsele agricole. Acest lucru este în contrast cu IAS 41 care impune utilizarea raportării valorii juste pentru activele achiziționate cât și pentru activele biologice produse.

În conformitate cu IAS 41 active biologice nu sunt recunoscute ca fiind imobilizări amortizabile și sunt reevaluate la fiecare data bilanțului. Active regulate cum ar fi imobilizările corporale, au opțiunea de a fi raportate la valoarea de piață, dar nu este obligatoriu, spre deosebire de reglementările din SUA, care continuă să recunoască activele biologice ca active imobilizate amortizabile.

Reglementările din ramura agriculturii din cele două sisteme contabile au ca principale diferențe recunoașterea la valoarea justă (IAS 41) și recunoașterea la costul istoric (ASC 905) și prezentarea informațiilor în situațiile financiare. În SUA, situațiile financiare prezintă mai puține informații despre activitatea agricolă față de situațiile financiare conforme cu IAS.

## 6. Concluzii

Agricultura, ca și ramură importantă a economiei, trebuie să prezinte tratamentul contabil, situațiile financiare și informațiile în mod credibil, fidel în concordanță cu transformările biologice care au loc în cadrul desfășurării activității agricole, iar acest mod de prezentare se realizează pe baza evaluării la valoarea justă.

Ideea centrală a standardului și ideea principală a acestei lucrări este necesitatea evaluării la valoarea justă a activelor biologice și de asemenea să se recunoască aceste active biologice care intră sub incidența standardului IAS 41, și în special să se realizeze distincția între plantele care sunt active biologice și plantele productive care intră sub prevederile aplicate în cazul imobilizărilor corporale ( IAS 16). Deși deosebirea dintre aceste două categorii de plante este minimă, normele precizează cele care nu sunt plante productive și pentru a se face recunoașterea, întreprinderile agricole trebuie să cunoască beneficiile așteptate de la aceste active, care pot fi active corporale sau active biologice.

Abordarea evaluării la valoare justă minus costurile estimate ale punctului de vânzare a activelor este utilizată atât în momentul recunoașterii cât și la fiecare dată a bilanțului permite realizarea legăturii între prezentarea datelor din activitatea agricolă la specificul acestei activități. Raționamentul care a existat la baza acestei metode de evaluare o reprezintă transformarea biologică care este naturală și logică în cazul activelor biologice. Pentru produsele agricole obținute trebuie să se cunoască starea în care se vor comercializa, și astfel se aplică normele a două standarde, în momentul recoltării standardul IAS 41, iar dacă se vor supune unor prelucrări standardului IAS 2.





Universitatea „Dunărea de  
Jos” din Galați

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



Facultatea de Economie și  
Administrarea Afacerilor

## Bibliografie

- [1] Barry J. Epstein și Eva K. Jermakowick, *IFRS 2007: Interpretarea și aplicarea Standardelor Internaționale de Contabilitate și Raportare Financiară*, BMT Publishing House, București, 2007, pag. 988
- [2] Elad C., Fair value accounting in the agricultural sector: some implications for international accounting harmonization, *European Accounting Review*, 13(4):2004, pag 633
- [3] Aryanto Y.H., *Theoretical Failure of IAS 41: Agriculture*, 2011, pag.4  
<http://ssrn.com/abstract=1808413>
- [4] Argilés, J.M., Slof E.J., New opportunities for farm accounting, *European Accounting Review*, 10(2), 2001 pag.22
- [5] Barlev B., Haddad J.R., Fair value accounting and the management of the firm, *Critical Perspectives and Accounting*, 14(4), 2003, pag 383
- [6] Barry J. Epstein și Eva K. Jermakowick, *IFRS 2007: Interpretarea și aplicarea Standardelor Internaționale de Contabilitate și Raportare Financiară*, BMT Publishing House, București, 2007, pag. 989
- [7] IASB, *Standarde Internaționale de Raportare Financiară*, Norme oficiale emise la 1 ianuarie 2011, traducere CECCAR, Editura CECCAR, București, 2011, Partea A, pct 10, pag. A1070
- [8] Deaconu A., *Valoarea justă- concept contabil*, Editura Economică, București, 2009, pag 216
- [9] Feleagă L., Feleagă N., Răileanu V., *Economie teoretică și aplicată*, Editura Economică, București, pag 16
- [10] Toma C., *Recunoașterea și evaluarea activelor biologice și produselor agricole*, Analele Științifice ale Universității "Alexandru Ioan Cuza" din Iași, 2004/2005, pag 136
- [11] CECCAR, *Ghid de aplicare a reglementărilor contabile naționale în domeniul agriculturii*, Editura CECCAR, București, 2012, pag 262
- [12] FASB, *Accounting Standard Codification Section 905 Agriculture*
- [13] Marsh T., Fischer M., Accounting For Agricultural Products: US Versus IFRS GAAP, *Journal of Business & Economics Research*, 11( 2) 2013 pag.79
- \*\*\* Regulamentul (UE) 2015/2113 al Comisiei, de modificare a Regulamentului (CE) nr. 1126/2008 de adoptarea a anumitor standarde internaționale de contabilitate în conformitate cu Regulamentul (CE) nr 1606/2002 al Parlamentului European și al Consiliului în ceea ce privește Standardele Internaționale de contabilitate 16 și 41, publicat în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene din 23 noiembrie 2015

## Transferul unei afaceri sub forma vânzării fondului de comerț - combinare de întreprinderi

Transfer of business in the form of sale leasehold - business combinations

**Titor (Georgescu) Silvia-Aurora**  
Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați  
Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor  
Programul de studii de masterat Contabilitate și Audit

**Rezumat:** Doctrina și jurisprudența în materie, suplinind lipsa de reglementare specifică, au definit și au stabilit natura și regimul juridic al fondului de comerț. Delimitându-l de alte universalități de bunuri, s-a putut face distincția între fondul comercial și fondul de comerț, relația între cele două noțiuni fiind de la parte la întreg. Fondul comercial include acele elemente imateriale ale fondului de comerț, care nu pot fi înregistrate ca imobilizări necorporale, dar care susțin activitatea întreprinderii și potențază dezvoltarea sa viitoare. Valoarea fondului comercial, ca întreg, este mai mare decât suma valorii elementelor componente. Transferul unei activități economice, prin vânzarea fondului de comerț, reprezintă unul dintre modurile în care poate fi structurată o combinare de întreprinderi, în cazul în care părțile implicate în tranzacție nu se află sub control comun. Contabilizarea unei combinări de întreprinderi, ce intră în aria de aplicabilitate a IFRS 3, se realizează pe baza metodei achiziției, utilizându-se predominant evaluarea la valoarea justă. Diferența între costul de achiziție și cota parte ce revine cumpărătorului în valoarea justă a activelor și datoriilor identificabile achiziționate reprezintă fondul comercial; acesta se contabilizează integral în activul dobânditorului. După contabilizarea inițială, fondul comercial nu se amortizează, urmând să facă obiectul unui test de depreciere.

**Cuvinte cheie:** fond de comerț, contabilitatea tranzacțiilor, combinare de întreprinderi

**Abstract:** Doctrine and case law, supplying the lack of specific regulation, defined and set out the nature and legal regime of goodwill. Detaching it from other body of assets, was able to distinguish between goodwill and goodwill, the relationship between the two concepts being from part to whole. Goodwill includes those goodwill intangible elements that can not be recorded as intangible assets but that support enterprise activity and potentiates its future development. The value of goodwill as a whole is greater than the value components. The transfer of a business through the sale of goodwill, is one of the ways that can be structured in a business combination, if the parties to the transaction are not under common control. Accounting for a business combination, which fall within the scope of IFRS 3 is based on the purchase method, using predominantly fair value measurement. The difference between the acquisition cost and the share buyer's portion of the fair value of identifiable assets and liabilities acquired is goodwill; it shall count in full in acquiring the asset. After initial recognition, goodwill is not amortized and will be subject to an impairment test.

**Key words:** goodwill, accounting transactions, business combination

### 1. Introducere

Fondul de comerț, chiar dacă nu se bucură de o reglementare proprie în sistemul nostru de drept, iar natura și regimul său juridic au făcut obiectul mai multor teorii și controverse printre specialiștii domeniului, începe să suscite tot mai mult interes în mediul nostru de afaceri.

Construirea și dezvoltarea unei afaceri, urmată de vânzarea acesteia, a început să fie un fenomen întâlnit și pe piața românească, în special datorită intrării pe această piață a unor operatori economici de talie mare și a operațiunilor de concentrare economică [1]. Tot mai frecvent, societăți comerciale având ca obiect principal de activitate comerțul cu amănuntul a produselor farmaceutice, achiziționează, prin contract de vânzare-cumpărare fondul de comerț aparținând altor societăți comerciale cu același obiect de activitate. Fondul de comerț se referă, dar fără a se limita, la vadul comercial, clientela, activele și stocurile de produse, autorizațiile eliberate de Ministerul Sănătății și de Oficiul Registrului Comerțului, care acordă farmaciilor dreptul de funcționare, inclusiv avizele conforme emise de Colegiul Farmaciștilor, orice alte avize eliberate de autoritățile competente destinate desfășurării activității de farmacie.

Achiziția fondului de comerț poate avea ca obiect întregul fond de comerț sau doar o parte a elementelor sale (firma, clientela și vadul comercial nu pot fi înstrăinate separat de fondul de comerț). Transferul afacerii sub forma vânzării fondului de comerț poate fi foarte atractivă pentru dobânditor, el având posibilitatea să achiziționeze cele mai importante active ale vânzătorului și, mai ales, fondul comercial (acea supravaloare care potențează dezvoltarea unei afaceri de succes) creat intern de acesta.

## **2. Natura și regimul juridic al fondului de comerț - delimitarea de alte universalități de bunuri**

Fondul de comerț este privit ca o entitate complexă, datorită pluralității de elemente ce îl compun. Specialiștii domeniului spun că ”este mai ușor de înțeles decât de definit fondul de comerț și că fondul de comerț a rezistat mereu unei definiții precise” [2]. În dreptul intern, s-a impus definiția dată de prof. St. D. Cărpenu, conform căruia, fondul de comerț reprezintă ”ansamblul bunurilor mobile și imobile, corporale și incorporale afectate de către comerciant desfășurării unei activități comerciale, cu scopul atragerii clientelei și obținerii unui profit din activitatea desfășurată” [3].

În sistemul nostru de drept, fondul de comerț nu se bucură de o reglementare specifică; principala reglementare o constituie art. 1<sup>1</sup>, litera c) din Legea nr. 11/1991. În schimb, unele dintre elementele sale componente sunt reglementate prin legi speciale (firma, emblema, marca).

Pentru a explica natura juridică a fondului de comerț, în știința dreptului comercial, au existat numeroase controverse și s-au formulat mai multe teorii, fiecare dintre ele cu limitele sale. Cea mai modernă dintre aceste teorii, acceptată de majoritatea doctrinei actuale, este teoria proprietății corporale. Conform acesteia, fondul de comerț este un bun mobil incorporal, drept de proprietate incorporal. Deși fondul de comerț are natura juridică a unui bun mobil incorporal, în componența sa sunt incluse bunuri mobile și imobile, corporale și incorporale, singura condiție fiind aceea ca bunurile respective să fie afectate desfășurării activității comerciale de către comerciant [1].

Printre elementele fondului de comerț se numără: firma, emblema, clientela, vadul comercial, drepturi de proprietate industrială (mărci, brevete, know-how), drepturi de autor, alte bunuri mobile și imobile afectate desfășurării activității comerciale (imobilul în care comerciantul își desfășoară activitatea sau expune produsele sale spre vânzare, alte mijloace fixe necesare desfășurării activității). Creanțele și datoriile nu intră în componența fondului de comerț.

Pentru o mai bună înțelegere a fondului de comerț, privit ca universalitate de bunuri, se impune delimitarea acestuia de alte universalități de bunuri:

- fondul de comerț nu se confundă cu patrimoniul comerciantului - cum patrimoniul cuprinde totalitatea drepturilor și obligațiilor comerciantului cu valoare

economică, înseamnă că fondul de comerț este o componentă a patrimoniului comerciantului;

- fondul de comerț nu se confundă cu întreprinderea - ”întreprinderea nu este numai o sumă de bunuri, creanțe și datorii, ci, mai degrabă, ea trebuie considerată ca un organism viu care, pe lângă bunuri, creanțe și datorii, dispune de un fond de comerț, elemente intangibile, elemente de piață, care formează fondul comercial al întreprinderii, care, prin perpetuare (capitalizare), poate să aducă un plus de valoare pentru întreprindere (goodwill)” [4]; deci, relația între fondul de comerț și întreprindere este cea de la parte la întreg;

- fondul de comerț nu se confundă cu fondul comercial - fondul comercial este acea parte a fondului de comerț care include elementele intangibile ale acestuia și sinergia creată între ele (goodwill).

### 3. Analiza transferului unei afaceri, prin vânzarea fondului de comerț

Exemplul supus analizei se referă la o tranzacție reală, așa cum este prezentată în Decizia nr. 17/2012, emisă de Consiliul Concurenței [5], privind concentrarea economică realizată prin dobândirea de către ”X” SRL a controlului unic asupra fondului de comerț aferent unui număr de 90 farmacii aparținând ”Y” SRL. Fondul de comerț achiziționat se referă la: activitatea, activele și unele pasive ale vânzătorului, aferente farmaciilor, cuprinzând locațiile farmaciilor, autorizațiile, mijloacele fixe, stocurile, vadul comercial și clientela, inclusiv baza de date a clienților posesori de carduri de fidelitate, preluarea unor datorii ale societății în limita stocurilor preluate și transferul angajaților din farmaciile preluate, know-how-ul și mărcile. În urma analizei realizate de Consiliul Concurenței, a rezultat că cele două entități participante la tranzacție nu sunt controlate, direct sau indirect, de aceeași parte.

O combinare de întreprinderi poate fi structurată într-o varietate de moduri, în funcție de eventualele interese de natură juridică, fiscală, economică ale părților participante la tranzacție. Conform IFRS 3 [6], punctul 5, aceasta poate presupune, fără a se limita la atât, și cumpărarea tuturor activelor nete ale altei entități, asumarea datoriilor altei entități sau cumpărarea unei părți din activele nete ale unei alte entități care împreună formează una sau mai multe întreprinderi cu scop lucrativ. O combinare de întreprinderi poate presupune cumpărarea activelor nete ale unei alte entități, inclusiv orice fond comercial, mai degrabă decât cumpărarea capitalului propriu al acelei entități. O astfel de combinare nu are drept efect o relație de tipul societate mamă - filială, conform IFRS 3, punctul 7.

Jurisprudența internă clarifică noțiunea de ”transferul afacerii”: ”chiar dacă legislația fiscală nu face referire la noțiunea de ”transferul afacerii”, nefiind consacrată legislativ o asemenea expresie, totuși aceasta vizează înstrăinarea unei părți a activității prin transferul activelor care au fost folosite în cadrul acelei activități” [7].

### 4. Metoda de contabilizare a tranzacției

IFRS 3 cere ca toate combinările de întreprinderi din aria sa de aplicabilitate să fie contabilizate utilizând metoda achiziției. Aplicarea metodei de achiziție presupune, pentru cazul analizat, parcurgerea următoarelor etape:

- **identificarea dobânditorului;**

Metoda achiziției privește combinarea de întreprinderi din perspectiva dobânditorului. Identificarea dobânditorului (cumpărătorului) este esențială, deoarece evaluarea activelor și datoriilor la valoarea justă se aplică numai în conturile lui și numai la activele și datoriile întreprinderii achiziționate [8].

- **evaluarea costului combinării de întreprinderi;**

Dobânditorul va evalua costul combinării de întreprinderi ca sumă agregată între:

- valorile juste de la data schimbului ale activelor date, datoriilor existente sau asumate și instrumentelor de capitaluri proprii emise de dobânditor în schimbul obținerii controlului asupra societății achiziționate;
- orice costuri atribuite direct combinării de întreprinderi.

Valoarea justă a activelor dobândite prin plată directă de numerar este dată de suma plătită în momentul achiziției; valoarea justă a datoriilor asumate de către cumpărător este stabilită în momentul combinării [9].

În costul de achiziție al fondului de comerț vor fi incluse și orice costuri atribuibile acestei operațiuni - onorarii plătite experților, consultanților, evaluatorilor, notarilor, taxe nerecuperabile achitate pentru realizarea achiziției fondului de comerț.

- **la data achiziției, alocarea costului combinării de întreprinderi activelor achiziționate, datoriilor și a datoriilor contingente asumate.**

Data achiziției este data la care dobânditorul obține efectiv controlul asupra societății achiziționate. În cazul considerat, este data prevăzută în contractul de vânzare-cumpărare pentru transferul dreptului de proprietate asupra fondului de comerț.

Dobânditorul va recunoaște în mod distinct activele și datoriile identificabile achiziționate, la valorile juste de la data achiziției. ”Valoarea justă este o valoare tot mai des utilizată în limbajul contabil și o speranță, dacă nu un panaceu pentru a depăși limitele celorlalte baze de evaluare în întocmirea situațiilor financiare” [10].

Elementele corporale ale fondului de comerț vor fi înregistrate în contabilitatea dobânditorului în mod individual, clasificate după natura lor.

Elementele încorporale ale fondului de comerț se împart în două grupe:

- unele sunt contabilizate și evaluate în mod distinct și figurează în mod individual în contabilitatea dobânditorului, fiind clasificate după natura lor;
- altele, neindividualizate, sunt reunite într-un ansamblu numit fond comercial.

Conform IAS 38 [11] și IFRS 3, dobânditorul recunoaște la data achiziției, separat de fondul comercial, o imobilizare încorporală achiziționată, dacă valoarea justă a activului poate fi evaluată în mod fiabil, indiferent dacă activul a fost sau nu recunoscut de entitatea cedentă înainte de înstrăinarea fondului de comerț (combinarea de întreprinderi). Dacă un element necorporal obținut prin combinarea de întreprinderi nu îndeplinește definiția unei imobilizări necorporale, el reprezintă o parte a fondului comercial și va fi recunoscut ca atare la data achiziției.

## **5. Recunoașterea și evaluarea elementelor corporale și necorporale ale fondului de comerț achiziționat**

Pentru cazul analizat, activele corporale ce compun fondul de comerț achiziționat (imobile - locațiile farmaciilor, mijloace fixe necesare desfășurării activității de farmacie, stocul de produse farmaceutice) pot fi evaluate la valoarea justă într-un mod fiabil, existând o piață activă și suficient de transparentă pentru aceste elemente. Nici determinarea duratei de viață utile a acestor active nu constituie o problemă. Imobilizările necorporale dobândite prin achiziționarea fondului de comerț, care pot fi evaluate fiabil la valoarea justă, indiferent dacă acestea figurau sau nu în contabilitatea vânzătorului înainte de înstrăinarea fondului de comerț, vor fi recunoscute și evaluate în mod distinct și vor figura individual în bilanțul dobânditorului după combinarea de întreprinderi, fiind clasificate după natura lor:

- autorizațiile de funcționare vândute odată cu fondul de comerț al celor 90 de farmacii constituie o resursă prețioasă, în condițiile în care legea permite ca la



schimbarea deținătorului farmaciei aceasta să funcționeze pe baza vechii autorizații până când Agenția Națională a Medicamentului va elibera o nouă autorizație pe numele noului deținător; cum astfel de tranzacții sunt tot mai prezente pe piața românească, existând chiar o jurisprudență bine structurată în ceea ce privește condițiile de fond, de formă, prețul și împrejurările în care astfel de contracte de vânzare-cumpărare pot fi legal și valabil încheiate, se poate presupune că există o piață activă pentru aceste imobilizări necorporale și că ele pot fi evaluate în mod fiabil și înregistrate la valoarea justă, separat de fondul comercial;

- mărcile achiziționate, know-how-ul atașat fondului de comerț vor fi recunoscute separat de fondul comercial dacă vor putea fi evaluate și stabilită valoarea justă cu suficientă fiabilitate.

Clientela, personalul calificat preluat, chiar în condițiile clauzelor de neconcurență asumate de vânzător prin contract, pot genera beneficii economice viitoare importante, dar entitatea dobânditoare nu poate avea suficient control asupra acestor beneficii, pentru ca aceste resurse să corespundă unei imobilizări necorporale.

## 6. Recunoașterea și evaluarea fondului comercial

Fondul comercial, măsurat ca mărime reziduală, se înscrie în activul dobânditorului la nivelul excedentului dintre costul de achiziție și valoarea justă a activelor și datoriilor identificate și înregistrate separat.

Ulterior recunoașterii inițiale, dobânditorul va evalua fondul comercial achiziționat într-o combinație de întreprinderi la cost, mai puțin orice pierderi din depreciere cumulate, conform IFRS 3, punctul 54. Conform IFRS 3, fondul comercial achiziționat într-o combinație de întreprinderi nu se amortizează.

Conform IAS 36, unei entități i se impune să testeze o imobilizare necorporală cu durată de viață utilă nedeterminată pentru depreciere, comparând valoarea sa recuperabilă cu valoarea sa contabilă, anual sau ori de câte ori există indicii că imobilizarea necorporală ar putea fi depreciată.

## 7. Combinări de întreprinderi, tratament contabil aplicabil conform sistemelor de contabilitate și referențialelor existente la nivel internațional

La nivel internațional coexistă două curente sau sisteme contabile dominante:

- sistemul contabil continental,
- sistemul contabil anglo-saxon.

**Modelul continental** este specific țărilor din Uniunea Europeană aflate sub influența dreptului roman - Franța, Italia, Germania, România. În acest sistem, informația contabilă este puternic influențată de forma juridică a evenimentelor și tranzacțiilor, de normele și reglementările fiscale; această influență conduce la o diminuare a calității informației contabile oferite potențialilor investitori, utilizatorii privilegiați fiind băncile și autoritățile fiscale. Fiscalitatea nu se subordonează principiului „imaginii fidele”, pregnant manifestându-se principiul „prudenței”.

În prezent, sistemul contabil continental are la bază Directiva a IV-a a Comunității Economice Europene privind structura conturilor anuale și Directiva a VII-a privind conturile consolidate. Deși obiectivul Uniunii Europene a fost îmbunătățirea comunicării și asigurarea transparenței, există specialiști europeni în domeniul profesiei contabile care reclamă inconsecvența, faptul că soluțiile din conturile consolidate sunt de natură economică, în timp ce răspunsurile din conturile individuale poartă pecetea juridicului.

Conform directivelor europene, fondul comercial se recunoaște, de regulă, la consolidare și reprezintă diferența dintre costul de achiziție și valoarea justă la data

tranzacției, a părții din activele nete achiziționate de o entitate. Fondul comercial recunoscut într-o combinație de întreprinderi este un activ care prezintă beneficiile economice viitoare, care rezultă din alte active dobândite într-o combinație de întreprinderi, care nu sunt identificabile individual și recunoscute separat. Fondul comercial generat intern nu este recunoscut ca activ.

În conformitate cu Directiva a VII-a, principala metodă pentru contabilizarea combinațiilor de întreprinderi este metoda achiziției, cu preluarea activelor și datoriilor entității achiziționate la valoarea justă.

Directiva a IV-a europeană consideră că fondul comercial este atins de o depreciere ireversibilă și stabilește amortizarea acestuia pe o perioadă de 5 ani. În anumite cazuri, această perioadă poate fi depășită, dar nu mai mult de durata de utilizare a acestui activ. Și alte referențiale naționale (cel francez, italian, român) impun o amortizare rapidă, pe o perioadă de maximum 5 ani. Tot mai mulți specialiști în domeniu consideră că aplicarea amortizării nu conduce la obținerea unor informații contabile relevante și fiabile.

La nivel european, pot exista diferențe semnificative și în modul în care jurisprudența și doctrina de specialitate abordează conceptul de fond comercial: privit ca mărime reziduală, ca universalitate de bunuri cu valoare mai mare decât suma valorii elementelor componente sau reprezentând o calitate a întreprinderii. Astfel, Curtea de Casație din Italia a stabilit că „fondul comercial, chiar dacă are o valoare comercială și această valoare este înscrisă în bilanț, nu este un bun și nici un drept, ci, mai degrabă, o calitate a întreprinderii, mai precis capacitatea acesteia de a produce profit”. Prin urmare, fondul comercial nu reprezintă doar o poziție în situațiile financiare ale întreprinderii, ci acesta descrie însăși rațiunea de a fi a companiei.

**Sistemul contabil anglo-saxon** este cel mai puțin influențat de fiscalitate și, în consecință, calitatea informației contabile este mai ridicată; utilizatorii privilegiați sunt investitorii, aceștia fiind principalii finanțatori ai companiilor. Principiul imaginii fidele se manifestă pregnant, iar transparența situațiilor financiare este esențială pentru piața de capital pe care activează companiile. Contabilitatea anglo-saxonă permite entităților să-și aleagă momentul de închidere a anului fiscal, atât timp cât perioada raportată și situațiile financiare reprezintă un an calendaristic. Obligația situațiilor financiare de a respecta „true and fair view” (TFV) prevalează asupra respectării oricărei alte reglementări. Trecerea la IAS/IFRS va înlocui TFV - „o imagine adevărată și onestă” cu cerința „imaginii fidele”. Ambele formulări permit îndepărtarea de la cerințele standardelor doar în cazuri justificate și impun prezentarea abaterilor și a influenței acestora asupra situațiilor financiare.

În situațiile financiare ale întreprinderilor britanice se acumulează valori importante ale imobilizărilor necorporale care se regăsesc sub forma goodwill-ului, a cheltuielilor de cercetare-dezvoltare, a brevetelor, mărcilor, a drepturilor de difuzare și comercializare. Se remarcă tendința marilor grupuri britanice de a achiziționa alte afaceri sau ramuri de afaceri din domeniul lor de activitate și de activa mărcile achiziționate prin combinarea de întreprinderi.

Standardul britanic SSAP 22 - Accounting for Goodwill prevedea două metode pentru contabilizarea combinării de întreprinderi:

- imputarea imediată a diferenței din consolidare asupra rezervelor;
- înregistrarea diferenței din consolidare la imobilizări necorporale și amortizarea pe durata de viață economică, care nu putea fi mai mare de 20 de ani.

Societățile britanice au preferat prima metodă, care avea mai puține influențe asupra rezultatului:

- dacă întreprinderile imobilizau goodwill-ul, cheltuielile cu amortizarea acestuia diminuau rezultatul prezent și pe cel al exercițiilor financiare viitoare;
- dacă imputau diferența din consolidare asupra rezervelor, capitalurile proprii se diminuau și creștea simțitor rata de îndatorare.

Pentru a nu diminua goodwill-ul, întreprinderile britanice care achiziționaseră mărci importante ca urmare a unei combinări de întreprinderi, au procedat la recunoașterea mărcilor la active fără a le mai amortiza. Drept justificare, au argumentat că valoarea mărcilor este perenă datorită semnificativelor cheltuieli de marketing angajate pentru susținerea acestor mărci și, deci, amortizarea nu se mai justifică. Aceste mărci erau testate anual pe baza unei prognoze pe 5-10 ani a fluxurilor de numerar.

O altă practică era înregistrarea goodwill-ului la rezerve, dar într-un post contabil separat, rezerve negative. Se încerca evitarea diminuării rezervelor existente și se putea agreea cu băncile calculul ratei îndatorării fără a lua în calcul rezervele negative.

Aderarea Marii Britanii la Uniunea Europeană a avut importante consecințe asupra sistemului contabil prin implementarea Directivei a VII-a. Conform acestei directive, metoda de contabilizare a combinărilor de întreprinderi este metoda achiziției, iar preluarea activelor și datoriilor afacerii achiziționate se face la valoarea justă. Diferența dintre costul investiției financiare și valoarea justă a activului net reevaluat constituie diferență din consolidare - goodwill.

Globalizarea tot mai accentuată a piețelor de capital, cotarea întreprinderilor europene pe piețele financiare americane au impus necesitatea unui limbaj de raportare financiară trecut prin filtrul convergenței, astfel încât utilizatorii să poată beneficia de informații contabile credibile și transparente. Circulația rapidă a capitalurilor, expansiunea corporațiilor multinaționale cu filiale în diferite țări au impus, de asemenea, nevoia uniformizării informațiilor contabile, contabilitatea devenind astfel un mecanism de monitorizare a activității corporațiilor și un suport al circulației capitalurilor.

Grupările de întreprinderi au reprezentat un exemplu în ceea ce privește eforturile depuse pentru realizarea convergenței celor două referențiale existente la nivel mondial, Principiile Contabile General Acceptate din SUA (US GAAP) și referențialul internațional (IAS-IFRS).

Odată cu elaborarea, de către FASB (Financial Accounting Standards Board) a standardelor FAS 141 „Grupuri de întreprinderi” și FAS 142 „Fondul comercial și alte active necorporale”, la 29 iunie 2001, se produc modificări importante în ceea ce privește reglementarea grupărilor de întreprinderi:

- se acceptă ca unică metodă de grupare metoda achiziției;
- se schimbă regimul de depreciere a fondului comercial prin trecerea de la amortizarea sistematică pe o perioadă de 40 ani, la aplicarea unui test de depreciere cel puțin anual.

În consecință, organismul internațional de normalizare (IASB) a fost obligat să regândească practicile referitoare la combinările de întreprinderi. Având în vedere condițiile apariției și revizuirii acestui standard, influența americană notabilă, putem considera IFRS 3 „Combinări de întreprinderi” ca fiind un standard deja trecut prin filtrul convergenței [8]. Din noiembrie 2007, SEC (Comisia Valorilor Mobiliare) a permis companiilor străine cotate pe piețele americane să utilizeze IFRS pentru întocmirea situațiilor financiare, fără să mai impună reconcilierea cu US GAAP-urile.

Metoda de contabilizare și modul de depreciere a fondului comercial, reglementate de IFRS 3, sunt cele deja implementate prin aplicarea FAS 141 și FAS 142. Referențialul internațional și cel american stabilesc același mod de recunoaștere și evaluare a fondului comercial în cadrul situațiilor financiare.



Norma conceptuală americană FASB 6 definește activul ca fiind un element care încorporează beneficii economice viitoare și are capacitatea de a servi entității, fiind schimbat pentru altceva de valoare de către entitate, utilizat pentru a produce ceva de valoare pentru entitate sau la decontarea datoriilor acesteia. În cadrul normelor americane se precizează și că „orice este cumpărat și vândut în mod obișnuit are beneficiu economic viitor, inclusiv elementele individuale pe care le obține un cumpărător și pe care dorește să le plătească în cadrul unei combinații de întreprinderi”. Astfel, chiar dacă fondul comercial nu poate fi schimbat cu altceva de valoare pentru entitate și nu poate fi utilizat pentru decontarea datoriilor entității, el încorporează un beneficiu economic viitor. IASB și FASB consideră că dobânditorul trebuie să controleze aceste beneficii (să aibă capacitatea de a dirija politicile și conducerea entității dobândite).

Potrivit evoluției în timp a tratamentului contabil aplicabil combinațiilor de întreprinderi, putem concluziona că:

- toate cele trei referențiale (european, american și internațional) au abordări asemănătoare privind metoda de contabilizare a combinațiilor de întreprinderi, evaluarea la valoarea justă și recunoașterea ca activ a fondului comercial dobândit printr-o combinație de întreprinderi;
- singura diferență notabilă se referă regimul de depreciere aplicabil acestui activ imaterial.

Renunțarea la amortizarea sistematică (impusă de Directiva a IV-a) în favoarea testării la depreciere (cel puțin anual), înlătură subiectivismul indus de estimarea unei durate de viață utile a fondului comercial. Companiile nu mai sunt obligate să afecteze rezultatul curent și pe cel al exercițiilor viitoare cu cheltuielile aferente amortizării fondului comercial, în condițiile în care acesta nu ar fi suportat nicio depreciere și, mai mult, să suporte concomitent și eventuale cheltuieli generate de susținerea și consolidarea acestui activ.

Trecerea de la amortizarea sistematică la aplicarea unui test de depreciere deschide, însă, alte posibilități de manifestare a contabilității creative. Referențialul internațional și cel american permit managerilor să estimeze fluxurile de numerar viitoare, generate de fondul comercial dobândit în urma combinației, în funcție de strategia economică a acestora și de modul de implementare în viitor a acestei strategii. Astfel, cuantificarea importanței fondului comercial în termeni de valoare economică și posibile beneficii viitoare pentru companie poate deveni foarte dificilă pentru orice auditor [12]. Valoarea de piață a companiilor este din ce în ce mai influențată de activele incorporale pe care aceasta le deține, investitorii recunoscând că acestea încorporează beneficii viitoare. Din acest motiv, managerii manifestă reticență față de orice pierderi datorate deprecierei acestor active.

În perioada de creștere economică, la nivel european și internațional, s-a produs o progresivă și semnificativă acumulare a fondului comercial, pe care nici începutul crizei piețelor financiare și nici criza economică reală nu au întrerupt-o [13]. Prin interpretări optimiste a bugetelor, managerii au încercat rostogolirea deprecierei fondului comercial.

Recesiunea economică globală și intensificarea controlului acționarilor și al părților interesate au făcut ca astfel de depreciere să fie, până la urmă, înregistrate. Particularitatea testului de depreciere conform IFRS, care impune deprecierea fondului comercial înaintea alocării pierderilor din depreciere a altor active, a impulsionat, de asemenea, înregistrarea deprecierei. Conform studiilor efectuate de numeroși cercetători în domeniu, valoarea deprecierei înregistrate a fost cu mult mai mică decât dacă s-ar fi practicat o amortizare sistematică.

## 8. Concluzii

Deși controversat, ca natură și regim juridic, fondul de comerț prezintă un interes deosebit pentru mediul de afaceri prin prisma operațiunilor având ca obiect această universalitate de bunuri. Transferul afacerii sub forma vânzării fondului de comerț poate fi foarte atractivă pentru dobânditor (acesta cumpără o afacere și nu un magazin sau o întreprindere) și reprezintă unul dintre modurile în care poate fi structurată o combinație de întreprinderi.

Chiar dacă evaluarea la valoarea justă, impusă de cele trei referențiale contabile, furnizează informații mai relevante pentru utilizatori decât celelalte baze de evaluare, înmăsura în care evaluarea poate fi influențată de o doză de subiectivism, combinarea de întreprinderi poate crea o posibilitate de influențare a rezultatelor de către dobânditor. Această posibilă influență poate fi limitată de auditarea situațiilor financiare, dar nu exclusiv. Pentru ca valorile juste să fie nu numai relevante, dar și obiective și credibile, ele trebuie calculate pe o piață funcțională, în care sunt disponibile prețuri pentru active și datorii identice (mark to market).

## Bibliografie

1. R. Bufan, *Impozitarea veniturilor obținute din vânzarea fondului de comerț*, Revista de fiscalitate, 11.09.2008.
2. G. Bayart, *Traducere - Etude de la notion du fonds de commerce*, These, Paris, 1906.
3. St. D. Cărpenu, V. Nemeș, *Drept comercial român*, Ediția a IV-a revăzută, Universitatea „Nicolae Titulescu”, București, 2010-2011.
4. M. Toma, *Inițierea în evaluarea întreprinderilor*, Ediția a II-a, revizuită, Editura CECCAR, București, 2009.
5. Consiliul Concurenței, *Decizia nr. 17/2012*.
6. \*\*\*, *Standardul Internațional de Raportare Financiară 3 - Combinări de întreprinderi*, <http://auditeam.ro/wp-content/uploads/IFRS-3-.pdf>.
7. Înalta Curte de Casație și Justiție, *Decizia 2748 din 05.03.2013*.
8. N. Feleagă, L. Feleagă, *Controverse privind politicile de evaluare, depreciere și contabilizare a fondului comercial*, <http://store.ectap.ro/articole/111.pdf>.
9. C. Sabău, *Contabilitate aprofundată*, Note de curs pentru uzul studenților de la ÎFR, Editura Eurospampa, Timișoara, 2009.
10. M. Ristea, *Bază și alternativ în contabilitatea întreprinderii*, Editura Economică, București, 2003.
11. \*\*\*, *Standardul internațional de contabilitate 38, Imobilizări necorporale*, [https://www.academia.edu/5731916/IFRS\\_38\\_Imobilizari\\_necorporale](https://www.academia.edu/5731916/IFRS_38_Imobilizari_necorporale).
12. R. Karthik, R. L. Watts, *Evidence on the use of unverifiable estimates in required goodwill impairment*, 31 Ian 2011, <http://ssrn.com/abstract=1134943>.
13. V. Pieri, *The Relevance and the Dynamics of Goodwill Values Under IAS/IFRS: Empirical Evidences from the 2005-2009 Consolidated Financial Statements of the Major Companies Listed in Italy*, 22 Octombrie 2010, <http://ssrn.com/abstract=1695892>.

## Clusterelor - un model de creștere a competitivității activității turistice

Clusters - a model to increase the competitiveness of tourism

**Achim Daniela-Claudia**

Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați

Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor

Programul de studii de licență Economia Comerțului, Turismului și Serviciilor

**Rezumat.** La nivel mondial, turismul reprezintă una dintre ramurile economice cu un grad ridicat de dezvoltare. Pentru un număr ridicat de țări, turismul reprezintă sursa principală de atragere a veniturilor. Turismul are efecte pozitive nu numai din punct de vedere economic prin atragerea industriei și comerțului în desfășurarea acestuia, cât și socio-cultural datorită numeroaselor relații stabilite între turiști și populația rezidentă, precum și prin numeroasele programe de educație turistică sau protecție a mediului. Abordarea noțiunii de „cluster” are ca premisă faptul că economia funcționează pe baza rețelelor de tip intra și interindustrial, ceea ce facilitează expansiunea acesteia având numeroase avantaje competitive față de entitățile de sine stătătoare. Această lucrare scoate în evidență rolul turismului în economia națională, dar și mondială, importanța clusterelor în dezvoltarea regională, structura și caracteristicile acestora, recomandări sau efecte ale clusterelor asupra dezvoltării economice, precum și strategiile pe care trebuie să le adopte statul pentru garantarea efectelor dorite, adică cele ce duc la expansiunea economică a statului.

**Cuvinte cheie:** turism, dezvoltare regională, globalizare, cluster, strategie.

**Abstract.** Globally, the tourism is one of those economic sectors which has a big expansion potential. For many countries, tourism is principal source for income. The tourism has not positive effects only economical by including industry or trade in his activity, but also socially and culturally through the many connections between residents and tourists and various touristic education programs or environment protection. The concept of „cluster” has like premise the fact that economy is working based on relations intra or inter-industry, who helps the expansion of economy to have more competitive advantages than the freestanding enterprises. This study relieves the role of tourism in national and global economy, the significance of clusters in regional development, the structure and characteristics of clusters, recommendations and effects of clusters on economic development, inclusive the political strategy that the state need to embrace for getting the wanted effects.

**Key words:** tourism, regional development, globalization, cluster, strategy.

### 1. Turismul-factor de dezvoltare regională

Turismul este unul din sectoarele economice cu cel mai mare potențial de expansiune la nivel global. Strategia dezvoltării turismului în ideea maximizării efectelor pozitive ale ei asupra creșterii economice regionale, implicit asupra dezvoltării naționale, pleacă de la ipoteza că valoarea în economia globală este realizată la nivelul regiunilor, iar creșterea economică este cumulată la nivel central și pusă în valoare în conformitate cu politica economică și sistemul juridic național.

Turismul este sectorul economic ce se dezvoltă cel mai rapid la nivel mondial, reprezentând în același timp principala sursă de venituri pentru un număr mare de țări, în special cele aflate în curs de dezvoltare. Acesta acționează ca un factor stimulator al procesului de dezvoltare și prin apreciabilul potențial uman, material, dar și natural pe care îl antrenează în desfășurarea lui.

Timp de mulți ani, importanța turismului la nivel economic și social a fost ignorată de multe state, însă, treptat, această recunoaștere a valenței turismului s-a intensificat. Astăzi, turismul a devenit o sursă de o deosebită importanță în crearea de valoare, dar mai ales în ocuparea forței de muncă. În acest sens, efectele turismului ar trebui analizate plecând de la legătura lor cu obiectivele fundamentale ale întregului sistem economic. Astfel, se poate determina contribuția turismului la crearea și utilizarea venitului național, dar și efectele sale asupra inflației, investițiilor, diversificării structurilor economice sau rolul acestuia în creșterea calității vieții.

Turismul este o activitate menită să stimuleze îmbunătățiri ale echipamentului turistic, incluzându-se aici cazare, transport, hrană, comunicații etc., să influențeze activitatea de servicii comerciale, de sănătate, de agrement, dar și să contribuie la creșterea dimensiunii sectoarelor economice destinate să satisfacă cererea turistică. Prin turism se valorifică elemente precum peisajul, clima, obiectivele culturale, elemente ce nu pot fi valorificate într-un alt domeniu de activitate.

Prin amenajarea stațiunilor, turismul își aduce contribuția la expansiunea economică și culturală a zonelor respective și, implicit, la crearea unor condiții mai bune de viață pentru locuitorii zonei respective. Astfel, se încurajează crearea producției alimentare cu produse locale, utilizarea unor mijloace de producție specifice zonei respective, conservarea unor obiceiuri și meșteșuguri tradiționale. Pentru zonele turistice, turismul reprezintă un mijloc de ridicare a nivelului de trai tocmai prin prisma acestor lucruri.

Turismul nu influențează doar în mod direct nivelul calității vieții, ci și indirect, prin îmbinarea sa cu unele ramuri, precum agricultura, industria sau comerțul. Astfel, prin intermediul turismului, se acoperă o importantă parte din forța de muncă a zonei, se valorifică produse locale, se exploatează împreună cu alte ramuri forme de energie cu rol major în asigurarea calității vieții. De asemenea, turismul contribuie la dezvoltarea concurenței, fapt ce conduce la îmbunătățirea standardelor calitative de către unele ramuri economice.

Prin forța de convingere pe care o exercită contactele cu populația din locurile alese drept destinație a călătoriilor asupra turismului, acesta deține un rol important în sensibilizarea turiștilor față de realitățile din locurile vizitate, la cultivarea unui climat de înțelegere între oameni, constituind astfel o formă de legătură directă între oameni atât pe plan intern, cât mai ales pe plan internațional.

## 2. Efectele globalizării asupra turismului

În momentul de față, turismul se află într-o situație pe care specialiștii în turism ar asocia-o cu o „schimbare de paradigmă”, situație asemănată cu procesul de globalizare a economiei, dar și a societății în general. Astfel, resursele turistice tradiționale, avantajele legate de climă, peisaj, cultură își pierd din importanță în comparație cu alți factori legați de competitivitatea turistică. Informația, dar mai ales modul în care este condusă aceasta, inteligența, capacitatea de inovație a echipelor într-o întreprindere sau cunoașterea constituie acum noi resurse și factori cheie ai succesului în competitivitatea activităților turistice.

De altfel, există previziuni conform cărora cele mai vizitate destinații din lume nu vor mai fi plajele faimoase sau centrele culturale tradiționale, ci mai degrabă produse create de oameni. Competiția în activitatea turistică nu va consta strict în apariția unor noi resorturi exotice, ci mai exact în utilizarea cu precădere a tehnologiilor informației și comunicării.

Globalizarea, dar și competitivitatea crescută pe piețele turistice după anii 1980, au avut drept urmare o continuă îmbunătățire a proporției caracteristicilor preț/produs. De asemenea, tendința constantă către calitate și eficiență a condus la apariția și dezvoltarea unor noi modalități de organizare a activității agenților economici pe piața turistică. În acest mod, clusterul a devenit unul dintre cele mai populare concepte de dezvoltare locală și regională, atât pentru cercetare, dar mai ales pentru practică.

### 3. Clusterul- modalitate de organizare competitivă

Clusterelor reprezintă aglomerări economice competitive formate, în mod spontan, într-un spațiu geografic bine determinat. Procesul de concentrare a agenților economici duce la obținerea unor avantaje competitive importante, cum ar fi logistica sau promovarea de mărci la nivel internațional. Guvernele pot veni în ajutorul dezvoltării clusterelor prin susținerea eforturilor pe care grupul de firme îl poate face pentru extragerea la maximum a potențialului clusterului. De altfel, acestea sunt nevoite să urmărească întărirea rețelelor de tip interfirme, în special între investiții străine directe, cum ar fi companiile multinaționale și IMM-urile autohtone în vederea colaborării în crearea lanțului de firme cu valoare adăugată ridicată la nivelul economiei.

Michael Porter, cel care este considerat părintele politicii economice bazate pe dezvoltarea clusterelor, a definit noțiunea de cluster ca fiind o „concentrare geografică de instituții și companii interconectate, dintr-un anumit domeniu.” Acestea cuprind un ansamblu de industrii asemănătoare și alte entități importante din punct de vedere concurențial. De exemplu, unele clusterelor includ furnizori de materii specializate, cum ar fi: elemente componente, mașini și servicii. Nu de puține ori, clusterelor se extind către diverse canale de distribuție și clienți, dar și către producători de produse complementare și către industrii cu domenii de activitate asemănătoare sau care folosesc tehnologii și input-uri comune. Unele din clusterelor includ, de asemenea, instituții guvernamentale, dar și de alte tipuri, precum universități, agenții de standardizare, think tank-urile, furnizori de instruire profesională și patronate ce au rolul de a asigura instruire specializată, educație, informație, cercetare sau suport tehnic.

Practica economică a validat modelul cunoscut în literatura de specialitate drept „triple helix” ce reunește în cadrul unui cluster reprezentanți ai:

- întreprinderilor - acestea reprezintă latura economică a clusterului;
- universităților și institutelor de cercetare - acestea reprezentând furnizorii de soluții inovative aplicabile nevoilor reale ale întreprinderilor din cluster;
- autorităților publice locale, regionale etc.

În România, experiența a arătat că cei trei reprezentanți ai modelului „Triple helix” nu cooperează. Mai mult decât atât, aceștia nu se cunosc și nu ajung să discute unul cu celalalt. Se simțea nevoia adaptării modelului și transformarea acestuia într-un model „Four clover”, în traducere liberă „Trifoi cu patru foi”, cel de al patrulea reprezentant fiind organizații de tip catalizator. Acestea sunt firme de consultanță specializate în domeniul transferului tehnologic și al inovării, centre de transfer tehnologic.

Aceste clusterelor prezintă o serie de avantaje, printre care faptul că:

- reduc costurile individuale ale fiecărei societăți din cadrul clusterului;
- realizează economii externe;
- membrii companiilor pot crește cifra de afaceri prin oferirea de produse în comun;
- pot apăra mai bine interesele reciproce bazate pe principii durabile și competitive;
- determină colectarea unor sume mai mari de bani la nivel local sau de la bugetul central, generând astfel o evoluție pozitivă și competitivă a economiilor naționale, regionale și locale;





- joacă un rol decisiv în creșterea standardelor de viață atât în rândul locuitorilor, cât și al organismelor de administrare.  
În vederea implementării clusterelor este necesar să se țină cont de câteva recomandări:

- definirea noțiunilor de bază, principiilor politicilor de cluster și mecanismelor de realizare a lor;
- promovarea ideii de cluster, formarea unei viziuni corecte privind concepția și instrumentele de dezvoltare a clusterului;
- elaborarea unui sistem unificat de indicatori, privind crearea și funcționarea clusterelor;
- utilizarea eficientă a finanțatorilor, în calitate de potențiali parteneri.

Clusterelor servesc drept fundament, conform experienței statelor dezvoltate, pentru dialogarea constructivă dintre reprezentanții sectorului antreprenorial și stat, medii educaționale, ONG-uri etc.

Clusterelor prezintă atât o serie de caracteristici generale, cât și caracteristici specifice.

Din rândul caracteristicilor generale ale clusterelor identificăm faptul că:

- sunt o formă de activitate economică regională, limitată, din interiorul sectoarelor, de obicei legate de instituții științifice precum universități sau centre de cercetare și inovație;
- reprezintă verigi verticale de producere, în care sunt cuprinse sectoarele specifice înguste, dar și firmele principale sau dominante;
- sunt ramuri ale industriei constituite la un înalt grad de agregare sau compatibilitate.

Drept caracteristici specifice ale clusterelor amintim că:

- firmele din cluster au domenii de activitate identice sau interconectate;
- elementul comun este faptul că o anumită activitate devine dominantă și înalt performantă;
- deși între firmele din cluster există relații de concurență, între ele se produce în paralel un fenomen de cooperare, de asociere, astfel creându-se un optim al raportului concurență-cooperare;
- între firme apar nu numai fenomene de mimetism sau de copiere rapidă a inovației, dar și infrastructură comună de inovație, aici universitățile și centrele tehnologice având un rol esențial;
- există o capacitate de asociere și relații de încredere întreținute de un mediu cultural prielnic de portare, care reduc costurile tranzacțiilor și măresc avantajele competitive pentru fiecare formă de aglomerare.

Poate exista, de asemenea și o serie de impedimente în dezvoltarea clusterelor, cum ar fi:

- frica de a investi, din cauza unor relații neformale complicate, generate de dorința elitei locale de a ține totul sub control;
- influența nefastă a infrastructurii generale, transporturilor, telecomunicațiilor ș.a.;
- nu toți operatorii turistici sunt pregătiți pentru implementarea proiectelor inovatoare;
- buget auster;
- migrația populației active peste hotarele țării.

#### 4. Datele de identificare a clusterelor în turism

Clusterul turistic reprezintă o concentrare geografică de companii și instituții interconectate prin activități de turism. Acesta poate include furnizori, servicii, guverne, instituții, universități și concurenți.

Clusterul turistic poate fi definit și ca set de atracții turistice, diferențiate într-o mică sau mare măsură, concentrate într-un spațiu geografic ce oferă facilități și servicii de calitate, coeziune politică și socială.

Obiectivul unui cluster turistic este reprezentat de mobilizarea companiilor care în mod normal lucrează independent, în crearea, valorificarea și promovarea cu succes a produsului turistic într-o regiune.

Elementele definitorii ale clusterului în turism sunt:

- existența întreprinderilor competitive;
- amplasarea geografică favorabilă, potențial natural, tradiții culturale, gastronomice, sincera ospitalitate;
- partenerii cheie concentrați în preajmă;
- diversitatea mare a partenerilor;
- existența legăturilor formale și neformale între partenerii clusterului.

Clusterelor în turism sunt asociate cu un produs și o destinație turistică. În acest sens, clusterelor din domeniul turismului ar trebui să conțină drept componente elemente statice, reprezentate de serviciile de cazare și restaurant, elemente mobile, date de serviciile de transport, cele ale agențiilor și operatorilor de turiști, servicii rent-a-car, dar mai ales elemente dinamice, în această categorie intrând serviciile de agrement, servicii cultural-sportive.

Clusterul în turism include, în plus față de activitățile specifice sectorului turistic, cum ar fi: cazare, catering, transport, divertisment și atracții diverse, operatori și agenții de turism, ghizi, meșteșuguri, închirieri de mașini, și activități de sprijin, cum ar fi servicii organizaționale de sprijin, infrastructura de transport, educație și formare profesională, consultanță și alte servicii de afaceri. Mai mult decât atât, guvernul ar trebui să încurajeze programe de atragere a investițiilor private, să finanțeze investițiile în infrastructură și să promoveze turismul în regiune pentru a putea astfel să asigure competitivitatea unei zone cu potențial turistic.

Clusterelor în turism pot funcționa sub mai multe forme, printre care forma:

- Geografică: inițierea spațială a activităților economice clusterizate, începând de la nivel local, ca de exemplu, clusterelor din turismul balnear, montan sau de coastă și sfârșind în plan global, exemplu, clusterul turismului cosmic;
- Orizontală: câteva ramuri sau sectoare pot să intre în cadrul unor clusterelor mai largi, cum ar fi sistemul touroperatorilor sau al hotelierilor;
- Verticală: în clusterelor pot să existe etape ale procesului de producere comune sau interconectate. E important, în acest caz, care din participanții rețelei reprezintă inițiatorul și executorul final al inovațiilor din cluster;
- Laterală: în cadrul clusterului se unesc diferite sectoare, care pot să asigure economiei impactul global, ducând la noi combinații interioare, spre exemplu, clusterul tip conglomerat;
- Tehnologică: compatibilitatea ramurilor care utilizează aceeași tehnologie, exemplu putând fi reprezentat de clusterul sistemelor de rezervare turistică;
- Focus: firme concentrate în jurul unui centru-întreprindere, centru tehnologic sau instituție de învățământ;
- Calitativă: esențial aici e nu atât realitatea cooperării dintre firme, ci modul în care cooperează. Rețeaua nu stimulează mereu dezvoltarea inovațiilor.

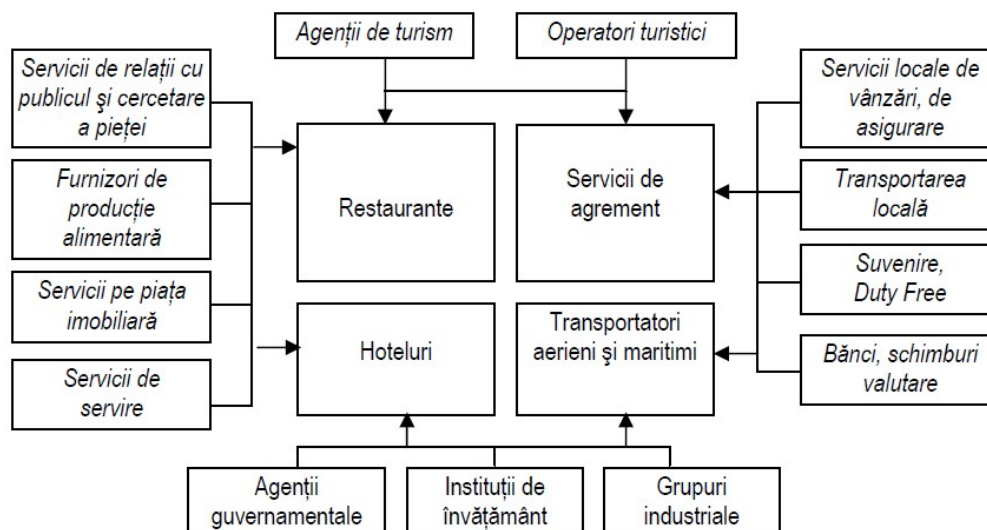
Metodologia de identificare folosită pentru a selecta o zonă turistică relevantă pentru crearea unui cluster se bazează pe trei mari componente:

- proximitatea fizică, se referă la concentrarea geografică;
- dominanța IMM-urilor - nivel ridicat de concentrare a companiilor mici, adică numărul de IMM-uri mai mare decât numărul companiilor mari;
- rețele interfirmare în câteva dintre industriile interconectate.

Fenomenul de cluster poate fi întâlnit atât în țările dezvoltate precum Statele Unite ale Americii, Germania, Franța, Italia, dar și în țările aflate în curs de dezvoltare sau țări care dețin un potențial turistic regional dezvoltat, axat pe una sau mai multe resurse turistice, apărând astfel clusterse balneare, culturale, agroturistice etc.

Important de accentuat este faptul că fenomenul clusterului nu poate apărea la comanda autorităților, ci este un răspuns la politica pe care o promovează guvernul statului respectiv.

Clusteresele în turism presupun existența unor agenții de turism și operatori turistici ce pun la dispoziție cazare, masă, transport și servicii de agrement, fiecare element din pachetul oferit de aceștia având la bază alte elemente definitorii ce au drept scop obținerea unei imagini favorabile pe piață, având o puternică forță competitivă. În schema de mai jos sunt exemplificate în detaliu aceste relații.



Sursa: Raportul Global asupra Competitivității 2006-2007, Forumul Economic Mondial, Editura Palgrave Macmillan, 2006.

**Fig. 1. Modelul clusterului în turism**

Sursa: Raportul Global asupra Competitivității 2006-2007, Forumul Economic Mondial, Editura Palgrave Macmillan, 2006

Strategia dezvoltării turismului aplicată asupra întregului sistem de tip cluster din interiorul unei regiuni are ca obiective:

- reducerea scurgerilor de venit pe fiecare verigă a rețelei.

Clusteresele turistice includ, pe lângă subramurile industriei turistice, și alte ramuri din afara sectorului, dar care au legături cu acesta datorită faptului că participă în mod inevitabil la creșterea valorii economice a resurselor turistice.

- maximizarea valorii nou create la nivelul fiecărei verigi incluse în cluster.



Strategia de dezvoltare turistică regională de tip cluster presupune concentrarea atenției spre activitățile componente care generează cele mai mari pierderi de venit: distribuția, publicitatea și marketingul produselor turistice, serviciile informaționale, serviciile de transport extern, finanțarea construcțiilor hoteliere și a construcțiilor de agrement, serviciile media, serviciile profesionale ș.a. Aceste activități pot fi reduse, pot fi înlocuite sau fructificate în interiorul clusterului.

## 5. Concluzii

Această lucrare are drept scop identificarea, dar mai ales evidențierea rolului turismului ca factor de dezvoltare regională, importanța existenței clusterelor la nivel regional pentru obținerea unor avantaje competitive importante, premisele dezvoltării în turism, dar mai ales metodologia identificării zonelor turistice relevante pentru înființarea unui cluster.

Abordarea acestui concept de „cluster” are drept fundament faptul că activitățile economice își desfășoară activitatea pe baza unei rețele inter și intraindustriale grupate de tip cluster, în cadrul cărora se creează valoare care se amplifică pe măsură ce rezultatele activității se apropie de consumatorii finali.

Majoritatea statelor adoptă strategii de susținere a dezvoltării economice locale prin includerea clusterelor în această viziune. Aceste strategii de susținere se pot referi la:

- programe de identificare cu potențial de aglomerare de firme în viitor și susținerea accelerării procesului spre tehnologii avansate;
- programe ce susțin cooperarea dintre mediile universitare și de cercetare și firmele din zonele respective;
- programe de susținere a IMM-urilor;
- programe de marketing regional;
- studiul factorilor ce pot asigura avantaje competitive, purtând denumirea de benchmarking.

Prin coordonarea eficientă a entităților cuprinse în cluster și adoptarea unui management excelent al rețelei de companii care generează avantaje comparative și competitive putem vorbi de eficiența clusterelor la nivel economic.

## Bibliografie

1. Asandei Mihaela, Ciochină Iuliana, Iordache Carmen, *Clusterelor-suport al creșterii competitivității activității turistice*, Pitești, 2010
2. Ghid pentru implementarea în România a conceptului de cluster inovativ, București, 2009
3. <http://clustero.eu/despre-clustere/>
4. <http://www.forbes.ro/romania-lansat-clusterelor-turism-21938>
5. <http://www.wall-street.ro/articol/Turism/172126/romania-lanseaza-primul-cluster-de-turism-pentru-tineret-din-lume-turistii-straini-tineri-cu-10-mai-multi-in-fiecare-an.html>

## Aspecte privind operațiuni specifice activităților de acvacultură organică

### Activities on specific aspects of organic aquaculture operations

**Burlac Cristina**

Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați  
Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor  
Programul de studii de licență Contabilitate și Informatică de Gestiune

**Rezumat.** Acvacultura este una dintre cele mai importante și mai dezvoltate sectoare din industria pescuitului și care are ca scop creșterea de floră și faună marină în vederea comercializării. Aceasta este un domeniu relativ nou pe piața producției ecologice și cu toate acestea tinde spre realizarea produselor organice calitative, în realizarea cărora nu se utilizează substanțe chimice, pesticide și alte produse care ar putea dăuna peștilor. Pentru a putea folosi certificatul de producător ecologic și a putea eticheta produsele cu mențiunea „ecologic” și cu marca națională a agriculturii ecologice, fermierii din România trebuie să îndeplinească niște reguli privind procedura de certificare. Certificarea ecologică implică niște cheltuieli cu procesul de trecere de la un sistem convențional la un sistem de producție ecologică certificată, care în contabilitate sunt recunoscute ca imobilizări necorporale, deoarece acestea îndeplinesc condițiile unei imobilizări necorporale conform OMFP 1802/2014, iar din punct de vedere fiscal vor fi amortizate pe perioada de deținere a certificării. Produsele organice sunt recunoscute conform OMFP 1802/2014, precum și IAS 41 „Agricultura” ca active biologice de natura stocurilor, care îndeplinesc condițiile de recunoaștere a stocurilor conform IAS 2 „Stocuri.” Cu toate acestea prezentarea contabilității în acvacultură este o cale de extindere a tot ceea ce înseamnă contabilitate în mai multe domenii.

**Cuvinte cheie:** acvacultura, active biologice, certificare, valoare justă, produse organice

**Abstract.** Aquaculture is one of the most important and most developed sectors of the fishing industry and aims to increase the marine flora and fauna for marketing. This is a relatively new field of organic production and market however tends towards the qualitative organic products, the realization of which does not use chemicals, pesticides and other products that could harm fish. To use environmentally friendly manufacturer certificate and to label products with the word 'organic' and national brand of organic farming, farmers in Romania must meet some rules on the certification. Environmental certification process involves some costs of transition from a conventional to certified organic production system, which in accounting are recognized as intangible assets because they meet the conditions of intangible imobilizări according to OMPF 1802/2014 and in terms of tax will be amortized over the period of holding the organic certificării. Produsele recognized under OMPF 1802/2014 and IAS 41 "Agriculture" as biological assets such as stocks, which stocks qualify for recognition under IAS 2 "inventories." Although this accounting presentation in aquaculture is a way of expanding everything that accounting in several areas.

**Key words:** aquaculture, biological assets, certification, fair value organic products

## 1. Introducere

Acvacultura este agricultura organismelor acvatice, ea implică arta, știința și activitatea de reproducție a animalelor și plantelor acvatice în apele dulci sau marine

pentru uz uman. În ultima perioadă acvacultura joacă un rol major în aprovizionarea cu pește pe plan mondial, fapt ce se datorează evoluției tehnologiilor de creștere și procesare. Europa are mai multe puncte forte în sectorul acvaculturii. Ei sunt liderii în domeniul tehnologiilor și al cercetării, dispun de o bază antreprenorială puternică și foarte bine instruită, iar climatul este adecvat pentru multe specii care sunt acum cele mai căutate de consumatori. Produsele ecologice pot reprezenta și o alternativă viabilă pentru sectorul pescăresc românesc. Cererea de produse organice, care este în creștere atât pe plan național cât și pe plan mondial, poate constitui o oportunitate pentru fermierii autohtoni, în condițiile în care o dezvoltare redusă a producției agricole intensive în România reprezintă un avantaj strategic în dezvoltarea unui sector ecologic. În această lucrare am încercat să îmbin ingineria cu contabilitatea, redând cât mai clar posibil metodele de recunoaștere a activelor biologice în contabilitate, cheltuielile care le implica creșterea și întreținerea peștilor dintr-o fermă piscicolă și care este evoluția activității acvicole atât în România cât și în Uniunea Europeană.

## 2. Acvacultura ecologică

De-a lungul ultimelor decenii, acvacultura a arătat schimbări calitative în producția și utilizarea produselor acvatice. S-au dezvoltat modele noi de pește, atât în râuri cât și în lacuri, fie pentru pescuitul comercial sau de agrement, fie pentru ornament. Aceasta contribuie din ce în ce mai mult la producția mondială de alimente de origine acvatică, având în vedere că, în cazul majorității stocurilor de pește din mediul sălbatic, limitele exploatării sustenabile sunt în prezent aproape atinse sau chiar depășite. În UE, acvacultura este o activitate economică importantă în multe regiuni cosiere și continentale.

În prezent, acvacultura joacă un rol important în aprovizionarea cu pește pe plan mondial, datorită evoluției tehnologiilor de creștere și procesare.

Acvacultura poate fi definită ca „o ramură a agriculturii, a cărei scop constă în creșterea de floră și faună marină în vederea comercializării,” aceasta se poate practica atât în ape dulci, cât și în ape salmastre sau marine (maricultura).

Fiind un domeniu relativ nou pe piața producției ecologice, acvacultura ecologică sau organică este o nouă abordare a sistemului de producție în domeniul acvicol, care pune accent pe calitatea produselor și pe valoarea lor nutritivă, fără ca procesul de producție să afecteze mediul înconjurător. În acvacultura ecologică creșterea peștilor și producerea de alimente se realizează prin utilizarea de tehnologii care respectă mediul înconjurător și ciclul natural de viață al ecosistemelor.

Conform O.U.G. 34/2000<sup>2</sup>, prin producție ecologică se înțelege “obținerea de produse agroalimentare fără utilizarea produselor de sinteză - îngrășăminte chimice, pesticide pentru combaterea dăunătorilor, aditivi și biostimulatori alimentari pentru animale, medicamente, organisme derivate genetic și derivatele lor”, în conformitate cu regulile de producție ecologică și respectând standardele, ghidurile și caietele de sarcini naționale și internaționale.

Astfel că principalul obiectiv al unei producții organice îl constituie grija față de mediu și față de starea de sănătate a organismelor acvatice cărora trebuie să li se asigure un habitat pe cât posibil apropiat de cel natural. Integritatea mediului înconjurător se realizează prin intervenții minime asupra proceselor biologice locale, prevenirea evadărilor și minimizarea riscului de răspândire a unor organisme infecțioase sau paraziți în

<sup>2</sup> Ordonanța 34/2000 privind produsele agroalimentare ecologice publicată în Monitorul Oficial Nr.16/10.01.2007, cu modificările ulterioare

ecosistemele învecinate, prin aplicarea unor strategii de producție integrată sau policultura.

Cu toate că multe țări europene au fost afectate de criza economică, piața producției organice a cunoscut totuși o creștere semnificativă. Conform Eurostat (2016), acvacultura acoperă peste 20% din producția totală de pește a UE, și produce în jur de 1,2 milioane de tone cu o valoare de 4 miliarde de euro. Din totalul acvaculturii mondiale, producția organică a Uniunii Europene ocupă o cotă de 1,25% în ceea ce privește volumul și 3,4% în termeni de valoare. Conform Eurostat (2015), Comunitatea EU-27 dispunea în anul 2011 de o suprafață totală de 9,7 milioane hectare cultivate organic, aproape dublă față de cele 5,7 milioane hectare în anul 2002, sistemul certificat fiind practicat de peste 186.000 ferme agricole. În anul 2013 numărul de ferme organice certificate a crescut la 330.000 unități, cu o suprafață de 340.000 ha, reprezentând aproape 2,4% din totalul suprafețelor aricole europene.

În ultimele decenii, majoritatea Statelor Membre ale UE s-au dezvoltat semnificativ în sectorul producției organice. În figura 2.1 sunt prezentați principalii producători de acvacultură din UE. Conform figurii putem observa că pe primul loc se află Spania cu o valoare de 13% și un volum al producției de 22% din totalul produselor, iar pe ultimul loc se afla Croația cu o valoare egală cu 3% și un volum de 2% din producția totală.

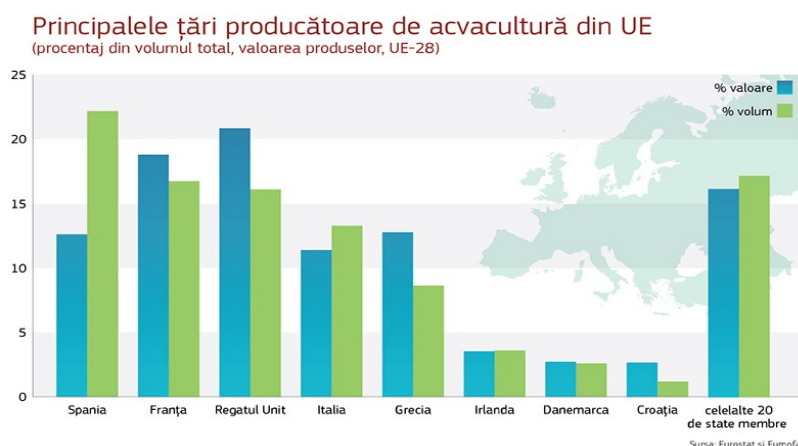


Figura 2.1. Principalele țări producătoare de acvacultură din UE  
Sursa: Eurostat<sup>3</sup>

La nivelul Uniunii Europene, producția organică este în continuă creștere, totuși urmărind evoluția volumului de producție organică din anul 1994 până în 2011 putem să concluzionăm că aceasta nu a cunoscut creșteri sau descreșteri semnificative. În perioada anilor 1999-2000 volumul producției atinge cota maximă de 1,43 milioane tone, ca mai apoi să se simtă o ușoară descreștere.

<sup>3</sup> [http://ec.europa.eu/fisheries/cfp/aquaculture/facts/index\\_ro.htm](http://ec.europa.eu/fisheries/cfp/aquaculture/facts/index_ro.htm) / acces 12.40/ 22.04.2016

Evoluția volumului producției de acvacultură în UE (1994 - 2011)  
(volum în tone greutate în viu, UE-28)

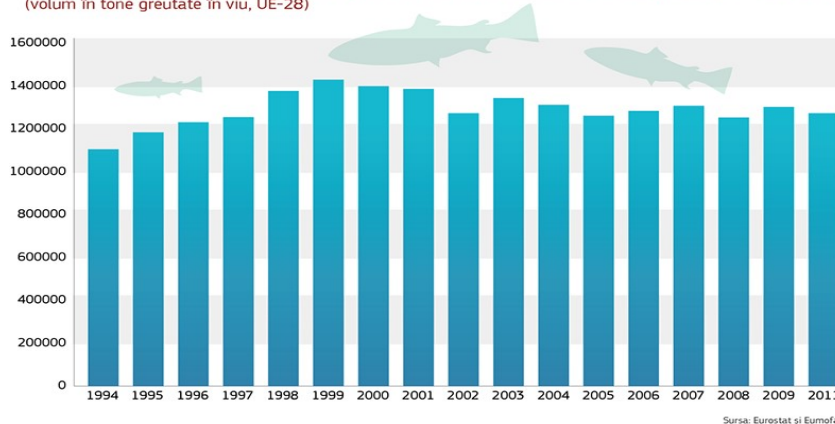


Figura 2.2 Evoluția volumului producției de acvacultură în UE (1994-2011)  
Sursă: Eurostat

În anul 2008 numărul fermelor de acvacultură ecologice certificate în Europa a fost de 123 unități, reprezentând peste 50% din totalul celor 225 unități înregistrate la nivel mondial. Producția fermelor a reprezentat aproape jumătate din cele 50.000 de tone produse acvatice ecologice produse în 2008. Evoluția interesului consumatorilor din piață pentru produsele obținute în condiții ecologice se manifestă într-o conversie tot mai ridicată a unităților de acvacultură convențională către sistemele organice. Producția europeană este axată în principal pe crap, și ciprinide, biban de mare sau midii, cele mai importante specii acvatice crescute în sistem organic sunt prezentate în figura 2.3.

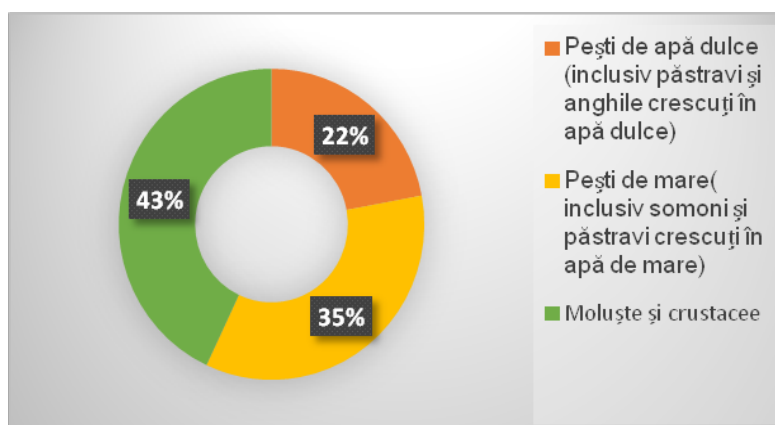


Figura 2.3 Producția de acvacultură în UE în funcție de tipul de produs (2013)  
(procentaj din volumul total, UE-28)  
Sursă: autor, pe baza datelor din Eurostat

### 3. Certificarea producției în acvacultura ecologică

Conform Hotărârii de Guvern (HG) Nr. 917/2001, termenul de ecologic sau „denumirile echivalente de organic, biologic, organo - biologic sau bio - organic desemnează produsele agroalimentare obținute în conformitate cu principiile unei producții agroalimentare ecologice, ce respectă strict reguli specifice de producție și

comercializare.”<sup>4</sup> În conformitate cu standardele agriculturii ecologice, inclusiv protecția consumatorului împotriva practicilor frauduloase, produsele ecologice sunt asigurate prin inspecție și certificare.

Din perspectiva legală, certificarea organică este procesul de certificare a produselor agricole sau a altor tipuri de produse care au legătură cu domeniul agricol. Astfel “certificarea producției ecologice respectă cerințele generale privind procesul de certificare, fiind o procedură prin care o terță parte eliberează o asigurare scrisă prin care atestă că un produs, proces sau serviciu, identificat corespunzător, este în conformitate cu cerințele specificate de un anumit document normativ.”<sup>5</sup>

În România, controlul și certificarea produselor ecologice sunt asigurate de organisme de inspecție și certificare private, aprobate de MADR, pe baza criteriilor de independență, imparțialitate și competență stabilite în Ordinul nr. 65/2010. Legislația națională, armonizată cu legislația comunitară prevede reguli stricte privind înregistrarea și activitatea operatorilor în domeniul acvaculturii ecologice. Astfel că trebuie respectate normele comunitare și naționale privind producția ecologică și conversia de la sistemul de producție convențional la cel organic, fapt ce se menționează în Ghidul anexat Programului operațional pentru Pescuit (2007-2013).

Pentru a face cunoștință cu principalele etape de trecere de la un sistem convențional la un sistem de producție ecologică certificată, putem urmări figura 3.1:

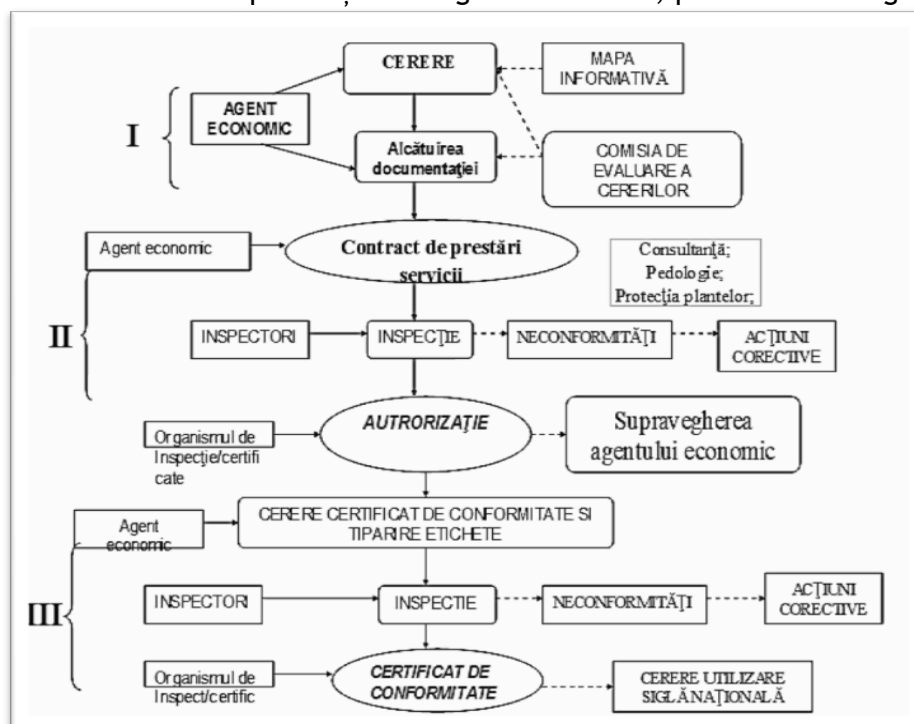


Figura 3.1 Procedura de certificare ecologică în România

Sursă: MADR, 2015

Procedura de certificare ecologică implică și niște costuri, iar acestea la rândul lor pot fi recunoscute în contabilitate ca cheltuieli ale perioadei sau ca imobilizări

<sup>4</sup> Conform art.1 alin.(2),(3) din Hotărârea Nr.917 din 13 septembrie 2001 pentru aprobarea normelor metodologice de aplicare a prevederilor Ordonanței de urgență a Guvernului nr. 34/2000.

<sup>5</sup> Silviu Stanciu, Florina Oana Vîrlănuță, *Oportunități de dezvoltare a acvaculturii organice în zona pescărească a Dunării și a Prutului Inferior*, Editura Europlus, Galați, 2015, p.73



necorporale și amortizate. Analizând HG 105/2007, putem observa că valoarea unui mijloc fix este stabilită la suma de 1800 lei, valoare ce nu dispune și pentru activele necorporale, astfel că cel care suportă aceste cheltuieli nu stabilește o valoare de la care aceste active necorporale sunt considerate imobilizări sau până la care vor fi considerate cheltuieli ale perioadei.

Astfel ca pentru a aplica un regim contabil, sunt precizările de la art. 153 din OMFP 1802/2014 privind contabilitatea, ce enumeră condițiile prin care poate fi recunoscută o imobilizare necorporală sau de la paragraful 12 din IAS 38 „Imobilizări necorporale”.

Vom ține cont de faptul că o imobilizare necorporală este un activ nemonetar, fără suport material, ce este deținut în scopuri administrative, pentru producția de bunuri sau prestarea de servicii sau pentru a fi închiriată la terți. În cazul în care certificatul conferă o recunoaștere pentru o perioadă determinată de timp, acesta se va identifica ca o imobilizare necorporală de natura brevetelor, licențelor, concesiunilor și altor drepturi similare, înregistrată în contul 205 „concesiuni, brevete, licențe, mărci comerciale, drepturi și active similare”.

Din punct de vedere fiscal, amortizarea se poate efectua în perioada de deținere a certificării, conform art.28 alin.(10) din Codul fiscal.

Odată cu efectuarea tuturor controalelor de către organismele de inspecție și certificare, operatorul care a îndeplinit toate regulile de producție ecologică va obține certificatul de producător ecologic și va putea eticheta produsele cu mențiunea „ecologic” și cu marca națională a agriculturii ecologice.

#### **4. Producția ecologică în România**

Ca și celelalte țări europene, România s-a aliniat reglementărilor legislative cu privire la producția organică. Legislația națională, corelată cu cea comunitară, definește clar obiectivele, principiile și regulile aplicabile producției ecologice, făcând trimiteri la condițiile impuse agriculturii ecologice referitoare la conversia terenurilor, cultivarea plantelor și creșterea animalelor, la procesare sau etichetare-marcare, comercializare, inspecție și certificare.

În prezent, cererea produselor certificate ecologic este în creștere pe piața internă. Produsele ecologice sunt comercializate direct de la poarta fermei, prin magazine specializate sau rețeaua de supermarketuri.

În România există peste 500 de ferme de pește care acopereau în 2010 o suprafață de peste 180.000 hectare, treptat suprafețele cultivate în condiții ecologice au crescut, atingând în 2014 290.000 ha. Concomitent cu creșterea suprafețelor agricole destinate sectorului ecologic a avut loc și o creștere a numărului de agenți economici pe profil. Cu toate acestea volumul producției nu a fost în creștere, dimpotrivă. În figura nr. 4.1 putem observa în ce măsură a evoluat producția ecologică în România în perioada 1995-2012.



**Figura 4.1 Producția de acvacultură ecologică în România (1995-2012)**

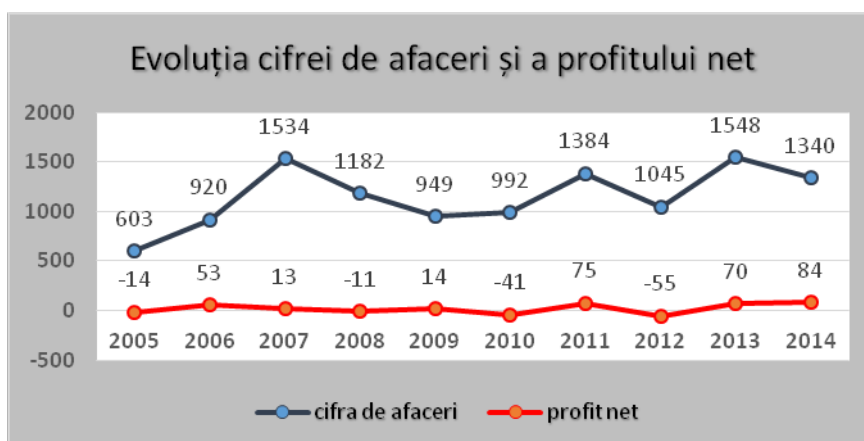
*Sursă: autor, pe baza datelor din Eurostat, 2014*

Conform figurii putem concluziona, că cota maximă de 20.000 tone de producție ecologică a fost atinsă în anul 1995, urmând mai apoi o descreștere semnificativă. În 2012, volumul producției a ajuns la jumătate față de 1995. Acest lucru se poate datora proastei gestionări a fondurilor europene și slaba organizare la nivelul instituțiilor responsabile de aceste fonduri.

Pescuitul și acvacultura au ocupat și ocupă un loc important între domeniile de interes național. Cu toate că sectorul piscicol a avut o contribuție mică la economia națională, importanța acestui sector este dată mai ales de rolul social pe care îl are pentru populațiile din zonele costiere, prin potențialul de resurse alimentare și de asemenea contribuie la protejarea zonelor umede și biodiversitatea speciilor din apele țării.

În județul Galați în zona Prutului Inferior sunt înregistrate aproximativ 17 societăți comerciale ce au ca obiect de activitate acvacultura. În 2014 doar 4 dintre ele se distingeau prin valoarea adăugată obținută și numărul de salariați, acestea fiind: Eldorado SRL, Aqua Pest SRL, SingamaSRL și Rompesgal SRL. În figura nr. 4.2 putem observa cum a evoluat cifra de afaceri și profitul net, al celor 17 firme în ultimii 10 ani.

Pe fondul crizei economice, firmele din domeniul acvaculturii s-au confruntat cu dificultăți financiare. Consumul redus de pește, presiunea costurilor, regimul fiscal haotic sunt doar câțiva factori care explică rentabilitatea redusă a acestui sector.



**Figura 4.2 Evoluția cifrei de afaceri și a profitului net pentru firmele din acvacultură**

*Sursa: autor, baza de date AMADEUS*

Termenul „organic” se referă la metoda prin care producătorii cresc și obțin produse agricole ca fructe, legume, grâne, pește, lactate și carne. Producția ecologică de animale de acvacultură trebuie să garanteze că sunt satisfăcute nevoile animalelor, în funcție de specie. În acest sens, practicile de creștere, sistemele de gestionare și sistemele de bazine au la bază satisfacerea, reglementările privind calitatea vieții animalelor.

Nutrienții, apa, locul ales pentru fermă sunt cele mai importante aspecte legate de sustenabilitatea ecologică a fermelor de acvacultură.

Apa este un mediu specific, de aceea este obligatoriu ca să fie separate unitățile de producție ecologică de unitățile acviculturii necologice. Astfel că peștii din crescătorii au nevoie de apă curată.

Locul ales este la fel de important ca și ceilalți factori care participă la realizarea de producție organică. Crearea unui spațiu special necesită o mulțime de investiții cu instalațiile de purificare și menținere a condițiilor necesare creșterii peștilor, care în contabilitate sunt recunoscute ca cheltuieli ulterioare. Conform pct. 227 din Reglementările contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare consolidate, aprobate prin OMFP 1802/2014, cheltuielile ulterioare efectuate în legătură cu o imobilizare corporală sunt cheltuieli ale perioadei în care sunt efectuate sau majorează valoarea imobilizării respective, în funcție de beneficiile economice aferente acestor cheltuieli, potrivit criteriilor generale de recunoaștere. Criteriile în funcție de care cheltuielile ulterioare efectuate în legătură cu imobilizările corporale majorează valoarea acestora sau se evidențiază în contul de profit și pierdere se stabilesc prin politicile contabile ale societății.

Din punct de vedere fiscal, conform art. 24 alin. (3) lit. d) din Codul fiscal investițiile efectuate la mijloacele fixe existente, sub forma cheltuielilor ulterioare realizate în scopul îmbunătățirii parametrilor tehnici inițiali și care conduc la obținerea de beneficii economice viitoare, prin majorarea valorii mijlocului fix sunt considerate mijloace fixe amortizabile.

Fermele bazate pe culturi organice încurajează biodiversitatea, din moment ce lipsa substanțelor chimice încurajează viața.

## 5. Producția de crap și recunoașterea activelor biologice

Din punct de vedere geografic, România se află într-o zonă favorabilă privind producția de pește și practicarea acvaculturii. Deși cota sectorului pescuitului la Produsul Intern Brut (PIB) este redusă, totuși acesta este important pentru economia națională în mare parte, datorită rolului său social, potențialului său ca aliment-sursă, pentru zonele umede precum și biodiversitatea apelor din România.

Crapul (*Cyprinus carpio carpio*) este una din principalele specii de acvacultură. Crapul face parte din categoria peștilor de apă caldă, deoarece pentru dezvoltarea optimă are nevoie de temperaturi de 22-28 grade C, aceasta este o specie omnivoră și consumă hrană de natură vegetală și animală. În România crapul comun este unul dintre cele mai cultivate specii și în ultima perioadă se bucură de o piață foarte bună și se bucură de susținere și încurajare. Conform prevederilor legale și normelor în vigoare, crapul este recunoscut în contabilitate ca activ biologic de natura stocurilor.

Odată cu intrarea în vigoare la 1 ianuarie 2015, a OMFP 1802/2014<sup>6</sup> a fost introdusă și noțiunea de active biologice. Aceste noțiuni și modalitățile de contabilizare a activelor biologice prezentate în OMFP 1802/2014 au fost preluate din IAS 41 “Agricultura”.

<sup>6</sup> Ordinul nr.1802/2014 privind aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare consolidate

IAS 41 „Agricultura” prescrie tratamentul contabil, prezentarea situațiilor financiare și prezentările de informații referitoare la activitățile agricole. Activitatea agricolă reprezintă administrarea de către o întreprindere a transformărilor biologice a animalelor sau plantelor vii (active biologice) pentru vânzare, în produse agricole sau în active biologice adiționale.

Conform articolelor de lege, activele biologice se referă la cultivarea plantelor și la creșterea animalelor vii. Fiecare activ biologic trece printr-un proces de transformare, care îi produc modificări calitative sau cantitative. Acestea trebuie să îndeplinească anumite condiții pentru a fi recunoscute în situațiile financiare ale întreprinderii. Astfel, potrivit OMFP 1802/2014 “ un activ biologic este recunoscut de către întreprindere dacă entitatea controlează activul ca rezultat al evenimentelor trecute, dacă beneficiile economice viitoare asociate activului o să revină entității și dacă valoarea justă și costul activului poate fi evaluat în mod credibil” (Art. 209), acest lucru se menționează și în paragraful 89 al Cadrelui general.

Conform Ordinului 1802/2014 activele biologice se împart în active biologice productive (art.207) care folosesc contul 217 și active biologice de natura stocurilor (art. 278) cu contul 361 și 347 produse agricole.

Activele biologice de natura stocurilor se referă la recolta produsă de activele biologice productive, destinate comercializării sau înglobării în produsul finit. Un exemplu de astfel de active sunt și peștii din fermele piscicole. Acestea sunt recunoscute ca stocuri și sunt evaluate conform legilor în vigoare.

Un activ biologic trebuie evaluat la recunoașterea inițială și la fiecare dată a bilanțului la valoarea justă minus costurile estimate de la punctul de vânzare. O astfel de evaluare este costul la acea dată, când se aplică IAS 2 „Stocuri”.

IAS 2 „Stocuri” descrie tratamentul contabil al stocurilor în sistemul costului istoric. Standardul oferă indicații referitoare la recunoașterea valorii stocurilor la data bilanțului, determinarea costului stocurilor și recunoașterea cheltuielilor cu stocuri, considerând orice înregistrare la valoarea realizabilă netă.

Conform IAS 2, stocurile trebuie să fie evaluate la valoarea cea mai mică dintre costul acestora și valoarea realizabilă netă, iar costul acestora trebuie să cuprindă costurile legate de achiziția și prelucrarea lor, precum și costurile ocazionate de aducerea stocurilor în forma și în locația din momentul evaluării.

Ca un studiu de caz privind activele biologice am ales creșterea și producția crapului.

În țara noastră crapul este cerut intens de consumatori și considerat un pește de carne superioară datorită nutrienților pe care îi conține. Un crap de trei ani poate să conțină:

- 17,62% proteine ușor degresabile;
- 2,33% grăsimi;
- valoarea energetică este de 940 kcal/kg.

Aceștia sunt crescuți în heleștee care trebuie să asigure hrana naturală de cel puțin 10%

din necesar. Cerințele de mediu ale crapului nu sunt mari astfel că conținutul de oxigen solvit al apei trebuie să fie de 3-4,5 mg/l, PH bazic poate să varieze între 7,5 și 8, transparența apei poate fi de 30-35 cm.

Conform prevederilor legale și a normelor în vigoare creșterea și producția crapului precum și întreținerea heleșteelor sunt condiționate de diferite tipuri de cheltuieli. Astfel de cheltuieli sunt:

- a. cheltuieli cu amenajarea și întreținerea spațiului;
- b. cheltuieli cu hrana granulată;

- c. cheltuieli cu salariile personalului angajat;
- d. cheltuieli cu energia și apă;
- e. cheltuieli cu amortizarea.

Crapul în heleștee are un rol important din punct de vedere al producției de carne de pește dar și de formare a mediului. Aceștia se pot hrăni cu viermi, melci și larvele insectelor de nămol, precum și cu semințe, vâstarul plantelor acvatică, fructul, părțile uscate ale plantelor din nămol care cad în apă.<sup>7</sup> În heleșteele artificiale sunt utilizate aceste proprietăți, astfel că peștii sunt hrăniți cu diferite tipuri de cereale, produse auxiliare agricole ca furaje suplimentare.,

Producția de crap a crescut semnificativ în ultima perioadă. Conform Eurostat aceasta a atins în 2014 o cantitate de aproximativ 2 900 de tone.

În figura 5.1 putem urmări evoluția globală producției de crap din ultimele 6 decenii.



**Figura 5.1 Producția globală de crap**

Sursă: autor, FAO FishStat

Conform acestui grafic putem observa că și producția globală de crap a cunoscut o creștere impresionantă în ultimii cinci ani, atingând o cantitate maximă în 2013 de 3 969 806 tone.

Analizând toate datele și urmărind etapele de creșterea a crapului, putem concluziona că este nevoie de o muncă colosală pentru a obține ceea ce numim produs ecologic.

## 6. Concluzii și propuneri

- 1) Creșterea cererii de produse ecologice pe piețele externe, competitivitatea produselor ecologice autohtone și potențialul agricol natural oferă oportunitatea unei dezvoltări sănătoase a producției ecologice în România. Susținerea sectorului agricol indigen prin acordarea unui sprijin financiar, necesar pentru demararea producției ecologice și protejarea sectorului pescăresc de procesare pot asigura continuitatea afacerilor cu produse ecologice pe termen mediu și lung.

<sup>7</sup> <http://www.novarainvest.ro/cresterea-crapului-in-helestea> accesat 21.45/06.05.2016

- 2) Pentru România producția ecologică reprezintă o nișă a sectorului agricol, ce poate crea condiții necesare pentru o dezvoltare economică durabilă, creșterea bunăstării comunităților rurale și conservarea ecosistemelor naturale.
- 3) Aplicarea Standardelor Internaționale de Contabilitate precum și a normelor naționale, oferă o posibilitate mare de identificare și recunoaștere a tuturor elementelor patrimoniale. Acestea ne ajută să identificăm realitatea economică și financiară a firmelor din domeniul studiat, precum și consecințele acestora asupra vieții sociale, umane și instituționale. Astfel, activele biologice pot fi recunoscute pe baza IAS 41 “Agricultura”, care are ca scop de a prescrie, legat de activitatea agricolă, tratamentul contabil, prezentarea situațiilor financiare și prezentările de informații. Ideea centrală a Standardului o constituie evaluarea activelor biologice și a produselor agricole pe baza valorii juste, astfel activele biologice vor fi evaluate în momentul recunoașterii inițiale și la fiecare dată a bilanțului.

### Bibliografie

- 1) Băviță I., Dumitru M., Pitulice I., Calu D., Popa A. - *Contabilitate în agricultură, abordări teoretice și practice*, Editura Contaplus, București, 2008
- 2) Corpul Experților Contabili și Contabililor Autorizați din România - *Ghid de aplicare a reglementărilor contabile naționale în domeniul agriculturii*, Editura CECCAR, București, 2012
- 3) Stanciu S., Imbinceanu-Onica M., Mihai I., Radu R. - *Organic, practica acvaculturii în zona pescărească Prut-Dunărea*, Editura Europlus, Galați, 2015
- 4) Stanciu S., Isai V., Mihai I., Radu R. - *Oportunități de dezvoltare a acvaculturii organice în zona pescărească a Dunării și a Prutului Inferior*, Editura Europlus, Galați, 2015
- 5) Ordinul nr.1802/2014 privind aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare consolidate, publicată în Monitorul Oficial Nr.963/30.12.2014
- 6) Ordonanța 34/2000 privind produsele agroalimentare ecologice publicată în Monitorul Oficial Nr.16/10.01.2007
- 7) Hotărârea Nr.917 din 13 septembrie 2001 pentru aprobarea normelor metodologice de aplicare a prevederilor Ordonanței de urgență a Guvernului nr. 34/2000
- 8) Standardul Internațional de Contabilitate 41, *Agricultura*, disponibil pe <http://www.cig.ase.ro/prof/stbunea/resurse/IFRS%20romana.pdf> accesat 14.15/23.04.2016
- 9) Standardul Internațional de Contabilitate 2, *Stocuri*, disponibil pe <http://www.cig.ase.ro/prof/stbunea/resurse/IFRS%20romana.pdf> accesat 15.20/23.04.2016
- 10) Creșterea crapului de consum, *Gazeta de agricultură*, 2013 disponibilă pe <https://www.gazetadeagricultura.info/animale/pesti/264-crestereacrapuluiconsum.html> accesat 18.30/06.05.2016
- 11) FAO, 2016, *Cultured aquatic species information programme, Cyprinus carpio*, disponibil pe [http://www.fao.org/fishery/culturedspecies/Cyprinus\\_carpio/en](http://www.fao.org/fishery/culturedspecies/Cyprinus_carpio/en) accesat 19.45/ 25.04.2016
- 12) [http://ec.europa.eu/fisheries/cfp/aquaculture/aquaculture\\_methods/index\\_ro.htm](http://ec.europa.eu/fisheries/cfp/aquaculture/aquaculture_methods/index_ro.htm) accesat 20.15 /06.05.2016





## Creditarea bancară - principala operațiune activă a băncilor comerciale

### Bank lending - the main active operations of commercial banks

**Bîra Ioana Manuela**

Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați  
Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor  
Programul de studii de licență Finanțe și Bănci

**Rezumat:** În economia oricărei țări, sistemul bancar are un rol foarte important, prin intermediul băncilor derulându-se cea mai mare a operațiunilor de pe piețele valutare. Creșterea portofoliilor de credite a fost caracteristică activității desfășurate pe toate segmentele de clientelă, atât în cazul creditelor acordate persoanelor fizice, cât și în cazul celor acordate agenților economici. Această evoluție a fost determinată de acțiuni menținute de vânzarea și promovarea noilor produse de creditare. În ultimii ani datorită înregistrării unei cereri importante pentru creditele de nevoi personale, mai multe instituții financiare și-au diversificat gama produselor de creditare oferite clienților. În ceea ce privește creditele acordate persoanelor fizice, pe lângă creditele de nevoi personale, au fost lansate credite pentru studenți, pensionari, de refinanțare.  
**Cuvinte cheie:** credit, managementul riscului, creditarea în România

**Abstract:** In any country's economy, the banking system has an important role through the banks taking their largest markets operations valutare. Creșterea loan portfolios was characteristic activity on all customer segments, both for loans to physical and awarded for those businesses. This development was driven by the sale of shares held and promoting new products creditare. In recent years due to filing a request for important personal loans, many financial institutions have diversified range of credit products offered to customers. As regards loans to individuals, besides personal loans, student loans were launched, retirees refinancing.

**Key words:** credit, risk management, lending in Romania

## 1. Activitatea de creditare

### Creditul - conținut

Creditul reprezintă o valoare actuală ce se transmite de la un creditor (investitor sau împrumutător) unui debitor (împrumutat), care se angajează să-l ramburseze, după un timp, în condițiile specificate în contractul de credit, în cadrul căruia debitorul promite plata dobânzii, pentru a remunera pe debitor<sup>8</sup>.

Deși relațiile de credit au existat și în economiile premonetare (schimburi de bunuri actuale contra unor bunuri viitoare, cu scopul de a susține o afacere prezentă, de a asigura consumul actual), în economia actuală creditul ia forma unei relații bănești între creditor și debitor.

Creditul este un mijloc de corelare a posibilităților de finanțare existente în societate cu nevoile producției și ale consumului. Apariția relației dintre creditor și debitor este legată de existența concomitentă a unor agenți economici care dispun de resurse bănești temporar disponibile și a altora care au nevoi suplimentare de astfel de resurse. Astfel apare o piață a creditului, în cadrul căreia se confruntă oferta și cererea de credit.

<sup>8</sup> Alin, Nițu, Ion, Nițu, *Creditul bancar*, Ed. Expert, București, 2006, pp. 21-23



## Elementele creditului

În amplitudinea sa, esența raportului de credit se dezvaluie prin analiza trăsăturilor caracteristice<sup>9</sup>:

Subiectele raportului de credit, creditorul și debitorul prezintă o mare diversitate în ce privește apartenența la structurile social-economice, motivele angajării în raport de credit, și durata angajării sale. O apreciere generală asupra naturii participanților la procesul de creditare, conturează trei categorii principale și de amplă cuprindere: întreprinderile, statul și populația.

Promisiunea de rambursare, element esențial al raportului de credit, presupune riscuri, și necesită angajarea unor garanții. În raportul de credit riscurile probabile sunt: riscul de nerambursare și riscul de imobilizare.

Riscul de nerambursare constă în probabilitatea întârzierii plății sau a incapacității de plată datorită conjuncturii sau a deficiențelor împrumutatului. Pentru prevenirea riscului trebuie să se analizeze temeinic împrumutatul sub toate aspectele: moralitate, cadrul profesional, situația financiară, îndatorarea existentă, capacitatea de rambursare, forma juridică.

Riscul de imobilizare survine la bancă, sau la deținătorul de depozite, care nu este în măsură să satisfacă cererile titularilor de depozite, din cauza unei gestiuni nereușite a creditelor acordate.

Termenul de rambursare ca trăsătură specifică are o mare varietate. De la termene foarte scurte (24 de ore, termen practicat între bănci pe piața monetară) la termene foarte lungi de la 30 de ani la 50 de ani.

Pentru creditele pe termen scurt, credite acordate întreprinderilor sau credite de consum, este caracteristică rambursarea integrală la scadență.

Creditele pe termen mijlociu și lung implică adesea rambursarea eșalonată, fapt ce înseamnă ca, pe parcurs, la termene stabilite, lunare sau trimestriale, odată cu plățile convenite pentru dobânzi se rambursează o parte din împrumut.

Dobânda este o caracteristică esențială a creditului. Aceasta poate fi fixă sau variabilă. Dobânda fixă rămâne aceeași pe toată durata împrumutului pentru suma convenită. Dobânda variabilă se modifică periodic, de regulă semestrial, în funcție de nivelul dobânzii pe piață (națională sau internațională).

Tranzacția. Acordarea creditului - Creditul poate fi consimțit în cadrul unei tranzacții unice: acordarea unui împrumut, vânzarea unei obligațiuni, angajarea unui depozit. Consimțirea tranzacției, respectiv acordarea creditului, este un act de mare importanță, în vederea căruia creditorul trebuie să-și asigure o bună informare și documentare pentru evitarea riscului. În acest sens băncile își creează un cadru propriu de informare și documentare, sau apelează la agenții specializați care studiază capacitatea de plată, și respectiv potențialul economic al firmelor<sup>10</sup>.

## Etapele creditării

Activitatea de creditare se desfășoară astfel încât să răspundă principiului prudenței în procesul de aprobare a solicitărilor de credite și să asigure controlul și asumarea conștientă a tuturor riscurilor care decurg din relația băncii cu clienții săi.

<sup>9</sup> Basno Cezar, Dardac Nicolae, Floricel Constantin, *Monedă, Credit, Bănci*, Ed. Didactică și Pedagogică, București, 1999, pp. 150-153

<sup>10</sup> Dardac Nicolae, Barbu Teodora, *Monedă, bănci și politici monetare*, Ed. Didactică și Pedagogică, București, 2005, p. 160



În conformitate cu prevederile Ordonanței de Urgență nr. 99 / 22.12.2006 privind instituțiile de credit și adecvarea capitalului, și cu propriul statut de organizare și funcționare, banca acordă clienților săi credite în lei sau în valută, pe termen scurt, mediu sau lung, în concordanță cu nivelul existent al surselor atrase.

Operațiunea de creditare reprezintă actul prin care banca pune sau se obligă să pună la dispoziția clienților fondurile solicitate, sau își ia un angajament prin semnătură, de natura avalului, cauțiunii sau garanției, în favoarea acestora.

Creditul reprezintă orice angajament de punere la dispoziție sau acordare a unei sume de bani, ori prelungirea scadenței unei datorii, în schimbul obligației debitorului la rambursarea sumei respective, precum și la plata unei dobânzi sau a altor cheltuieli legate de această sumă, sau orice angajament de achiziționare a unui titlu care încorporează o creanță, ori a altui drept, la încasarea unei sume de bani.

Se disting două forme de creditare bancară<sup>11</sup>:

- Punerea la dispoziție a fondurilor, operațiuni care se înregistrează în conturile bilanțiere;
- Angajamentul băncii de a pune la dispoziție fonduri și angajamente, operațiuni care se înregistrează în conturi în afara bilanțului, numai în momentul în care sunt îndeplinite de către împrumutat toate condițiile prevăzute de contractele încheiate (de împrumut, de garanții).

Procesul de obținere a unui credit presupune parcurgerea mai multor etape:

- Evaluarea cererii de credit și interviul cu solicitantul;
- Evaluarea condițiilor de eligibilitate a clienților;
- Evaluarea conținutului documentației de credit;
- Analiza posibilității de rambursare a creditului și a solvabilității solicitantului;
- Analiza financiară și nefinanciară a clienților;
- Determinarea capacității de rambursare;
- Determinarea expunerii maxime;
- Evaluarea garanțiilor creditului;
- Aprobarea creditului;
- Propunerea de credit;
- Competențe de aprobare;
- Semnarea documentelor ce reglementează relația dintre bancă și debitor;
- Contractul de credit;
- Contractul de garanție;
- Acordarea creditului.

### Managementul riscului în activitatea de creditare

Riscul de creditare se consideră risc de bază sau riscul calității activelor, care cuantifică probabilitatea nerambursării la scadență a creditelor acordate și a creanțelor aferente<sup>12</sup>.

Obiectivul principal al activității de creditare, în cazul oricărei bănci, îl reprezintă acordarea de credite în condițiile de reducere la maxim a expunerii la riscuri și de asigurare a unei profitabilități adecvate. Banca trebuie să analizeze critic solicitările de credit și expunerea respectivă la risc, pentru a cuantifica corect nivelul de risc asumat.

<sup>11</sup> Alin, Nițu, Ion, Nițu, *Creditul bancar*, Ed. Expert, București, 2006, p. 143

<sup>12</sup> Alin, Nițu, Ion, Nițu, *Creditul bancar*, Ed. Expert, București, 2006, p. 74



Riscul de credit se definește prin pierderile suferite de un agent economic din cauza neîncasării la scadență a fluxului de venituri anticipat, ca urmare a deteriorării calității de creditare a debitorului. Din această perspectivă, riscul de credit are două coordonate: dimensiunea riscului și calitatea acestuia.

Dimensiunea riscului denotă mărimea pierderii suferite de creditor ca urmare a imposibilității debitorului de a rambursa creditul, iar calitatea riscului rezultă atât din posibilitatea ca neplata să aibă loc, cât și din garanțiile care pot reduce pierderea, în cazul neplătii.

Riscul de credit poate fi divizat în trei categorii:

a. Riscul **de neplată** constă în probabilitatea neachitării unei datorii la scadență. Neplata poate fi reprezentată de neefectuarea unei obligații de plată, încălcarea unei convenții sau neplata economică. Neachitarea plății este declarată atunci când plata programată nu a fost efectuată într-o perioadă minimă de timp de la data scadenței.

b. Riscul **de expunere** cuantifică nesiguranța privind încasarea sumelor împrumutate. Dacă creditul este rambursat conform unui program contractual ferm, riscul de expunere poate fi considerat redus sau neglijabil. Dacă liniile de credit angajate permit debitorului să acceseze aceste linii ori de câte ori dorește, în funcție de nevoile sale și de o limită maximă fixată de către bancă, riscul de expunere al băncii în această situație este considerabil.

c. Riscul **de recuperare**. În cazul neplătii, recuperările nu sunt previzibile. Ele depind de tipul de neplată și de alți factori, cum ar fi: garanțiile debitorului, tipul acestor garanții care pot fi colaterale sau ale unei terțe părți. O neachitare a plății nu înseamnă că debitorul nu va plăti niciodată, dar atrage inițierea unor anumite acțiuni, cum ar fi renegocierea sau obligativitatea rambursării sumelor restante. Dacă nicio acțiune corectivă nu poate fi luată în considerare, atunci intervin procedurile legale: instrumentarea juridică a garanțiilor, executarea garanțiilor.

Riscul de creditare trebuie gestionat cu maximă atenție de către instituția bancară prin:

- Decizii echilibrate de creditare, prin care riscul creditului este corect evaluat;
- Asigurarea unor debitori diverși, astfel încât pierderile să nu fie concentrate în timp;
- Preluarea de garanții de la terțe părți (asigurarea creditelor), astfel că riscul de faliment este total sau parțial transferat de la creditor.

## 2. Creditarea persoanelor fizice

### Credite acordate persoanelor fizice din România

În acest subcapitol am analizat creditele acordate de băncile Alpha Bank, BCR, BRD, Banca Transilvania și Raiffeisen Bank, clienților persoane fizice, precum și evoluția acestora în ultimii ani.

Astfel în privința creditelor de nevoi personale cele mai ieftine credite au dobânzi anuale efective (DAE) mai mici de 10%, dar obținerea lor depinde de îndeplinirea unor condiții. Cea mai frecventă condiție este aceea în care clientul trebuie să-și încaseze salariul sau veniturile prin bancă.

Pentru un credit de nevoi personale de 10.000 de lei, pe 5 ani, dobânda anuală efectivă (DAE) poate varia între 8% și 17%, potrivit ofertelor băncilor analizate.

**Tabelul nr. 2.1. Credite de nevoi personale**

Banca	Denumire credit	DAE (%)	Rată lunară (RON)	Cost total (RON)
Alpha Bank	Alpha Rapid	9,69	203,96	12491,51
BCR	Divers BCR	9,52	208,19	12477,79
BRD	Express	10,08	206,52	12591,05
Banca Transilvania	Credit nevoi personale	9,95	208,02	12581,27
Raiffeisen Bank	Flexicredit	15,77	231,76	14105,91

Sursa: Realizat de autor, pe baza informațiilor prelucrate cu ajutorul matricei de calcul <http://www.finzoom.ro/Calculators/CreditCalculator.aspx>

Cea mai avantajoasă ofertă se regăsește la BCR, având cea mai mică dobândă DAE și cel mai mic cost total de rambursat.

Soldul creditelor de consum destinate nevoilor personale, în lei, acordate de bănci segmentului de retail afișa la finele anului 2015 un total de aproximativ 33 de miliarde de lei (7,4 mld. euro), în creștere cu 11% față de 2014, potrivit datelor BNR (Figura nr. 3.1.). Aceasta este prima creștere de două cifre a creditului de consum în lei după izbucnirea crizei. La baza acestei creșteri a împrumuturilor din acest segment au stat atât dobânzile aflate la minime istorice, cât și sporirea încrederii consumatorilor în economie (analiztii estimează că economia locală va avansa în 2016 cu 4-5%, cel mai rapid ritm de creștere din țările europene)<sup>13</sup>.

Creditele de nevoi personale și cele acordate în lei pentru alte scopuri au avut în decembrie 2015 prima evoluție anuală pozitivă din ultimii șapte ani. Precedentul ritm de creștere pozitiv a fost înregistrat în 2008, respectiv o creștere pe acest segment de 22% față de decembrie 2007. Astfel, în prezent, expansiunea creditelor în lei continuă, influențată în special de creditele de consum.

**Tabelul nr. 2.2. Soldul creditelor de consum în lei acordate populației (mld. lei)**

Perioada (dec.)	Sold (mld. Lei)	Dinamica față de anul anterior
2015	33,0	+11%
2014	29,7	-1,7%
2013	30,2	-4,7%
2012	31,7	-3,6%
2011	32,9	-2,6%
2010	33,8	-7,1%
2009	36,4	-5,7%
2008	38,6	+22,0%
2007	31,6	+48,0%

Sursa: [www.bnr.ro](http://www.bnr.ro) accesat la data 18.11.2015

Băncile locale au încheiat anul 2015 cu un sold total al creditelor acordate populației și companiilor în valoare de 217,5 mld. lei (echivalentul a 48 mld. euro), în creștere cu 3% față de aceeași lună din 2014, potrivit datelor agregate de BNR. Ritmul

<sup>13</sup> <http://www.zf.ro/banci-si-asigurari> accesat la data 20.03.2016

anual al creditării a fost cel mai bun din toamna anului 2012 și a fost influențat, ca și pe parcursul anului 2015, de accelerarea împrumuturilor pe componenta lei, în special pe segmentul creditării în lei către populație. Creditarea în lei a fișa la finele lunii decembrie un sold de 110 mld. lei, în creștere cu 19,7% față de decembrie 2014.

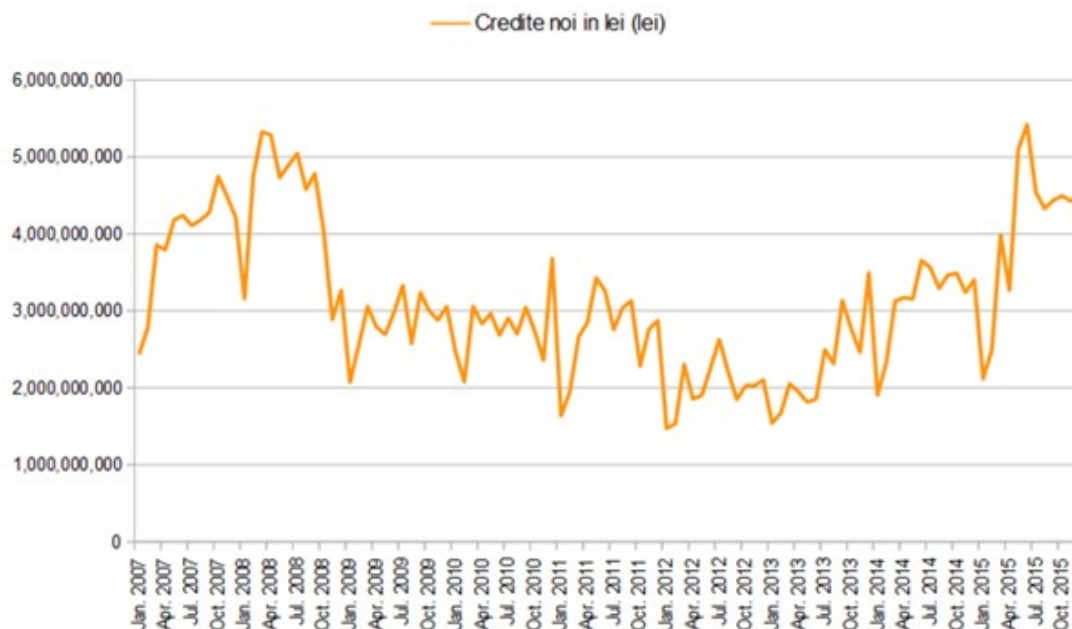
Băncile au acordat în anul 2015 credite noi în lei pentru persoane fizice și firme în valoare totală de 49,1 miliarde lei, față de doar 37,8 miliarde lei în 2014, conform statisticilor BNR. Principalele bănci care au acordat cele mai multe credite noi anul trecut se numără Banca Transilvania, BRD, BCR, CEC Bank, ING Bank și UniCredit Bank.

Din Figura nr. 2.1. rezultă ca volumul creditelor noi în lei acordate în perioada de criză, 2008-2012, a avut valori cuprinse între 2 și 3 miliarde lei. Începând cu anul 2013 situația creditării s-a redresat, fiind în continuă creștere. În total în 2014 creditele de consum noi în lei s-au ridicat la 10,2 miliarde lei, cu fix 50% mai multe decât în 2013, când au fost de doar 6,8 miliarde lei. În concluzie, în privința creditelor de consum, putem vorbi de o accelerare puternică pe parcursul ultimilor doi ani.

Creditul auto este destinat celor care doresc să cumpere o mașină nouă sau second hand prin leasing.

În Tabelul nr. 2.3. am realizat un calcul estimativ pentru un credit în valoare de 6.000 lei, cu avans 20% și perioada de rambursare de 5 ani, pe baza informațiilor oferite de bănci pe site-urile sale. Astfel, prin această comparație observăm că Banca Transilvania oferă cel mai avantajos credit auto, cu o dobândă DAE de 18,76% și o rată lunară de 114,19 lei.

**Figura nr. 2.1. Credite noi în lei**



Sursa: [www.bnr.ro](http://www.bnr.ro) accesat la data 18.11.2015



**Tabelul nr. 2.3. Credit auto - comparație**

Banca	Denumire credit	DAE (%)	Rată lunară (RON)	Cost total (RON)
Alpha Bank	Credit Auto-Alpha Auto	11,57	115,90	7622,90
BCR	Credit auto - dobândă fixă	25,22	133,25	8040,00
BRD	Credit auto - dobândă fixă	15,62	142,80	8299,50
Banca Transilvania	Credit auto - dobândă variabilă	18,76	114,19	7091,50
Raiffeisen Bank	Credit auto-dobândă fixă	20,36	115,99	7261,43

Sursa: Realizat de autor, pe baza datelor prelucrate cu ajutorul matricei de calcul <http://www.finzoom.ro/Calculators/CreditCalculator.aspx>

De asemenea băncile acordă și credite de refinanțare, ele venind în ajutorul clienților care doresc să stingă datoriile pe care le au la alte bănci, acceptând ofertele de refinanțare pentru a plăti dobânzi și costuri mai mici. În fruntea clasamentului la o refinanțare pe 10 ani, pentru suma de 10000 de lei, se află Banca Transilvania cu 109,55 lei, pe locul doi BCR cu 127,35 lei, urmată de Raiffeisen Bank și BRD. Costurile totale la aceste bănci sunt cuprinse între 13296,60 - 16882,40 lei.

**Tabelul nr. 2.4. Refinanțare**

Banca	DAE (%)	Rată lunară (RON)	Cost total (RON)
BCR	9,52	127,35	15282,69
BRD	15,19	139,77	16882,40
Banca Transilvania	6,35	109,55	13296,60
Raiffeisen Bank	11,18	133,03	16164,13

Sursa: Realizat de autor, pe baza datelor prelucrate cu ajutorul matricei de calcul <http://www.finzoom.ro/Calculators/CreditCalculator.aspx>

Creditele pentru locuințe acordate de bănci se împart în două categorii: credite ipotecare sau imobiliare și credite Prima Casă.

În cazul creditelor imobiliare, pe baza statisticilor BNR, pe parcursul lunilor mai, iunie și iulie din anul precedent, volumul acestora a fost de 29,5 miliarde lei, față de doar 17 miliarde lei în aceleași luni din 2014, ceea ce înseamnă o creștere de 74%, adică în mod clar o supraîncălzire a creditării. Creșterea creditării imobiliare din ultimele trei luni ale anului precedent rămâne foarte ridicată, de 60% față de aceeași perioadă a anului 2014. În primele 7 luni din anul 2015, volumul total de credite imobiliare în lei acordate de bănci populației au însumat 60,4 miliarde lei, față de doar 32,4 miliarde lei în aceeași perioadă din 2014, în creștere cu 86%, un ritm într-adevar foarte ridicat. În 2014, băncile au acordat în total credite imobiliare în valoare de 63,8 miliarde lei, față de numai 18,3 miliarde lei în 2013, așadar în creștere cu 283%. Creșterea se datorează faptului că din 2014 creditele Prima Casa s-au acordat doar în lei, pe cand aproape în tot anul 2013 programul a fost în euro<sup>14</sup>.

<sup>14</sup><http://bancherul.ro/bancile-au-acordat-credite-noi-in-lei-in-valoare-de-4,5-miliarde-lei-in-luna-septembrie,-cu-o-treime-mai-multe-decat-anul-trecut--15080> accesat la data 18.03.2016

În cele ce urmează vom vedea care este cel mai avantajos credit imobiliar din ofertele prezentate de bănci, pentru o valoare de 140000 lei, pe o perioadă de 30 de ani. După cum rezultă din Tabelul nr. 2.5., banca cu cea mai mică dobândă DAE în cazul creditelor ipotecare este Raiffeisen Bank, de 3,59 %, având o rată lunară de 631,01 lei și un cost total al achiziției de 227.163,01 lei, banca se clasează pe primul loc în topul creditelor pentru locuințe. Pe ultimul loc se clasează BCR cu o dobândă DAE de 4,45 %, o rată lunară de 680,23 lei și un cost total de 248.908,31 lei.

**Tabelul nr. 2.5. Credite ipotecare**

Banca	DAE (%)	Rată lunară (RON)	Cost total (RON)
Alpha Bank	4,34	680,54	246788,01
BCR	4,45	680,23	248908,31
BRD	3,88	650,75	234768,35
Banca Transilvania	4,35	675,67	247988,12
Raiffeisen Bank	3,59	631,01	227163,10

Sursa: Realizat de autor pe baza datelor prelucrate cu ajutorul matricei de calcul <http://www.finzoom.ro/Calculators/CreditCalculator.aspx>

### Analiza, acordarea și asigurarea creditelor

Analiza creditelor destinate persoanelor fizice se bazează pe o serie de activități, începând prin cunoașterea clienților sub aspect juridic și financiar, continuând cu stabilirea bonității clienților pentru identificarea riscurilor potențiale, și încheindu-se cu monitorizarea creditelor.

Analiza creditelor presupune stabilirea a 4 elemente de bază:

- ✓ volumul creditului solicitat;
- ✓ nivelul ratei lunare totale pe care clientul o poate plăti, care nu poate fi mai mare de jumătate din veniturile nete lunare realizate de împrumutat împreună cu soția/soțul acestuia;
- ✓ numărul de rate lunare în care urmează să se ramburseze creditul;
- ✓ nivelul dobânzii în funcție de categoria de credit solicitată și de opțiunea clientului de a contribui sau nu cu surse proprii.

Pe baza documentației și a informațiilor primite de la solicitanți banca va întocmi fișă scoring și va aprecia dacă solicitantul este în măsură să asigure rambursarea și garantarea împrumutului și a dobânzilor aferente.

Rambursarea creditului se face în rate egale sau rate descrescătoare, iar de regulă dobânda practică de bănci este variabilă. Ratele nerambursate la scadență se trec după 30 de zile la credite restante cu o dobândă majorată față de cea curentă.

Concluziile care au rezultat din analiza bonității clientului, respectiv a soringului în cazul persoanelor fizice, a evaluării creditului și a garanțiilor, sunt sistematizate de bancă în referatul de credit care se întocmește după un model standard și cuprinde informații referitoare la credit și la garanții.

După aprobarea creditelor potrivit competențelor existente, unitățile teritoriale ale băncii și anume sucursalele și agențiile care acordă efectiv creditul, procedează împreună cu solicitanții la încheierea contractelor de credite. Contractul se întocmește în trei exemplare originale, din care unul se păstrează în tezaurul băncii, altul se predă clientului, iar al treilea se păstrează la dosarul de credite pe întreaga perioadă de creditare până la rambursarea integrală a creditului.



În cazul în care în ziua scadentei debitorul nu își poate achita datoriile și nu mai poate să-și execute obligația asumată, creditorul, dacă are garanții constituite în condițiile legii, pe baze contractuale, le poate executa recuperându-și creanța.

Obligația monitorizării creditelor revine compartimentului de credite. Monitorizarea se desfășoară prin urmărirea utilizării și destinației creditelor, urmărirea capacității financiare a împrumutatului, evaluarea periodică a garanțiilor și eliminarea creditelor neperformante din bilanț.

Contractul de credit încetează de drept la expirarea duratei pentru care a fost încheiat, dacă împrumutatul a achitat toate obligațiile sale față de bancă, iar în situația în care se înregistrează credite și dobânzi restante contractul de credite rămâne în vigoare până la data recuperării integrale a creanțelor băncii.

### **Evoluția creditelor neperformante în perioada 2011-2016**

Activitatea de creditare, chiar dacă respectă principiul prudenței și eficienței, generează apariția unor credite neperformante. Pentru menținerea în limite controlabile a nivelului creditelor neperformante este necesară depistarea din timp a înrăutățirii situației clientului<sup>15</sup>.

Conform declarației directorului general adjunct al BRD - Groupe Societe Generale, Petre Bunescu, creditele neperformante din sistemul bancar românesc au fost generate, pe de o parte, de exagerările și greșelile bancherilor, și pe de altă parte, de efectele crizei economice care a dus multe firme la faliment.

Petre Bunescu a menționat problema creditelor neperformante în contextul în care, rezultatele privind creditarea au fost puternic afectate de operațiunile de curățare a bilanțurilor. În opinia sa, în urma procesului de curățare a bilanțurilor și după exercițiul de evaluare a activelor bancare, creditarea va intra pe un tren ascendent<sup>16</sup>.

Rata creditelor neperformante a fost în 2011 de 12,40% din totalul de credite, iar în următorii ani a înregistrat o creștere de până la 7%, în februarie 2014 ajungând la 22,5%. Începând cu anul 2015 această rată a început să scadă, un factor fiind și punerea în vânzare a portofoliilor de credite neperformante.

În 2015, UniCredit a vândut un pachet de credite neperformante, de 340 mil. euro către polonezii de la Kredyt Inkaso. Pachetul scos la vânzare de UniCredit se referă la împrumuturi acordate companiilor mici și mijlocii, o categorie lovită în perioada crizei. După primele nouă luni, UniCredit avea o rată a creditelor neperformante de 16,4%, peste media sistemului, potrivit ZF.

Și BCR a vândut, pe ultima sută de metri, credite neperformante de 1,2 miliarde de euro către companii germane, fiind vorba despre credite corporate.

În 2015, băncile au continuat să facă curățenie în bilanțuri, unele estimări arătând că piața a fost inundată de un val nou de credite neperformante. Eurobank, grupul bancar grec care deține în România Bancpost și o divizie de credite de consum și Intesa Sanpaolo Bank s-au regăsit printre băncile care au pregătit vânzarea unor credite neperformante. Și alte bănci au pachete de neperformante de care ar vrea să scape, dar de dimensiuni mai mici<sup>17</sup>.

<sup>15</sup> Viorica Ioan, *Monedă și credit*, Editura Europlus, Galați, 2010, p. 84

<sup>16</sup><http://www.financiarul.ro/2015/02/20/bunescu-o-parte-din-creditele-neperformante-sunt-datorate-exagerarilor-si-greselilor-noastre-ca-bancheri/> accesat la data 14.05.2016

<sup>17</sup> <http://www.economiczoom.ro/stiri-economice-financiare-de-afaceri/unicredit-romania-a-vandut-npl-uri-de-340-mil-euro-iar-bcr-de-12-mld-euro-in-2015.html> accesat la data 14.05.2016



### 3. Concluzii și propuneri

Deși băncile oferă o gamă variată de operațiuni, ele se identifică în general în activitatea de creditare. De aceea se consideră că, în acest moment, creditarea este activitatea bancară dominantă în economia națională și mondială.

În acest moment dobânzile practicate de bănci sunt aproximativ la fel, diferențele fiind făcute de comisioanele și costurile de acordare a creditelor. De aceea persoanele care doresc să acceseze un credit atât de consum cât și imobiliar ar trebui să se intereseze înainte de indicele DAE și nu de rata dobânzii, deoarece în DAE este inclusă atât dobânda cât și costurile și comisioanele aferente creditului.

Toate băncile au un regulament strict în ceea ce privește acordarea unui credit. Astfel, odată cu criza financiară acestea nu mai acordă credite doar cu buletinul. Acestea oferă credite doar persoanelor care au un scoring foarte bun. Gradul de îndatorare fiind în acest moment cuprins între 45%-55% pe familie.

Actualizarea politicii de creditare este un proces continuu și dinamic, de aceea fiecare bancă trebuie să își revadă periodic și ori de câte ori este necesar propria politică. Obiectivele principale ale activității de creditare sunt siguranța capitalului băncii și atragerea de noi operații și clienți. În acest sens, personalul din activitatea de creditare are responsabilitatea să educe clientul asupra procedurilor de creditare ale băncii.

O propunere în acest context ar fi ca băncile să analizeze cu atenție potențialii clienți, istoricul acestora, situația financiară și posibilitățile de rambursare, pentru a preîntâmpina riscurile bancare și a avea clienți cât mai profitabili, și, totodată să comunice în momentul contractării creditului toate costurile și comisioanele aferente acestuia, pentru a nu avea parte în viitor de eventualele procese juridice.

### Bibliografie

1. Basno Cezar, Dardac Nicolae, Floricel Constantin, *Monedă, Credit, Bănci*, Ed. Didactică și Pedagogică, București, 1999;
2. Dardac Nicolae, Teodora Barbu, *Monedă, bănci și politici monetare*, Ed. Didactică și Pedagogică, București, 2005;
3. Ioan Viorica, *Monedă și credit*, Editura Europlus, Galați, 2010
4. Nițu Alin, Ion Nițu, *Creditul bancar*, Ed. Expert, București, 2006
5. <http://bancherul.ro/bancile-au-acordat-credite-noi-in-lei-in-valoare-de-4,5-miliarde-lei-in-luna-septembrie,-cu-o-treime-mai-multe-decat-anul-trecut--15080> accesat la data 18.03.2016
6. <http://www.economiczoom.ro/stiri-economice-financiare-de-afaceri/unicredit-romania-a-vandut-npl-uri-de-340-mil-euro-iar-bcr-de-12-mld-euro-in-2015.html> accesat la data 14.05.2016
7. <http://www.financiarul.ro/2015/02/20/bunescu-o-parte-din-creditele-neperformante-sunt-datorate-exagerarilor-si-greselilor-noastre-ca-bancheri/> accesat la data 14.05.2016
8. <http://www.zf.ro/banci-si-asigurari> accesat la dat



## Liberalizarea pieței de telecomunicații în România

### The liberalization of telecommunications market in Romania

**Achim Daniela-Claudia, Stoica Cecilia-Ramona**

Universitatea „Dunărea de Jos” Galați

Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor

Programul de studii de licență Economia Comerțului, Turismului și Serviciilor

**Rezumat.** Termenul de telecomunicații constă într-un ansamblu de produse care permit transmiterea de fonduri, informații și date, reprezentând totodată schimbul, distribuția și recepția informației de orice tip la distanță, de regula prin mijloace electromagnetice. În anul 1990 începe procesul de liberalizare a pieței de telecomunicații prin publicarea de către Comisia Europeană a Cartii Verzi, adoptându-se o primă directivă europeană, urmând ca în 1996 să fie adoptată și cea de-a doua directivă ce privește liberalizarea acestui sector. Astfel începând cu 1 ianuarie 1998, statele membre UE și-au deschis piețele pentru concurență. În ceea ce privește liberalizarea sectorului de telecomunicații din România, procesul a început mult mai devreme pentru anumite servicii cum ar fi comunicațiile mobile, echipamentele terminale, transmisiile de date, liberalizarea completă având loc la 1 ianuarie 2003, moment în care au fost eliminate toate restricțiile din sectorul telecomunicațiilor. În urma liberalizării telecomunicațiilor din România, cei mai câștigați au fost operatorii de telefonie mobilă, astfel am analizat comparativ companiile Telekom și Orange din punctul de vedere al politicii tarifare, de produs și de promovare. Compania Telekom a fost înființată în 2014 prin contopirea firmelor Romtelecom și Cosmote cu scopul de a oferi populației o gamă de servicii complete, atât de televiziune, internet, cât și de telefonie fix și mobilă. Telekom oferă o multitudine de oferte și pachete promoționale la prețuri accesibile pentru toate categoriile de clienți. Orange este cel mai mare operator Gsm din România, deținând astfel cel mai mare procentaj în ceea ce privește cota de piață. Compania Orange oferă de asemenea o gamă largă de oferte, având abonamente foarte complexe și accesibile, abonamente pentru copii și bătrâni. Liberalizarea comerțului în sectorul telecomunicațiilor are un efect benefic asupra economiei prin multiplicarea serviciilor și produselor, micșorarea prețurilor, diversificarea ofertelor și libertatea comerțului.

**Cuvinte cheie:** telecomunicații; liberalizare; telefonie; internet; servicii.

**Abstract.** The term telecommunications consists in a set of products that enable the transmission of data, information and funds, also representing sharing, distribution and reception of information of any kind from a distance, usually through electromagnetic means. In 1990 begins the process of liberalisation of the telecommunications market through publication by the European Commission Green Book, adopting the first European directive, following that in 1996 to be adopted and the second directive about the liberalization of this sector. Starting from 1 January 1998, EU Member States have opened their markets to competition. As regards the liberalization of the telecommunications sector in Romania, the process began much earlier for certain services such as mobile communications terminal equipment, data transmission, full liberalization took place on 1 January 2003, at which time they were removed all restrictions in the telecommunications sector. After the liberalization of telecommunications in Romania, most earned were the mobile operators, so we analyzed comparative Telekom and Orange in terms of the tariff policy, product and



promotion. Telekom company was founded in 2014 by merging companies Romtelecom and Cosmote in order to give the public a complete range of services, television, internet and also fixed and mobile telephony. Telekom offers a variety of promotional offers and packages at affordable prices for all categories of customers. Orange is the largest GSM operator in Romania, therefore holds the highest percentage in terms of market share. Orange also offers a wide range of offers with very complex and affordable subscriptions, subscriptions for children and old people. Trade liberalization in the telecommunications sector has a positive effect on the economy by multiplying products and services, lower prices, diversification and freedom of trade.

**Keywords:** telecommunications; liberalisation; telephony; the Internet; services.

## 1. Definirea conceptului de telecomunicații

Pentru secretariatul UNCTAD telecomunicațiile reprezintă o modalitate de livrare sau un circuit de distribuție a capitalurilor și informației, esențiale pentru comercializarea unor servicii precum serviciile audiovizuale, publicitatea, serviciile bancare, asigurările, obținerea și prelucrarea informațiilor, serviciile juridice și alte servicii profesionale, dar și pentru distribuția unor bunuri materiale.

Acestea mai pot fi definite și ca o gamă largă de produse care cuprinde serviciile telefonice, de telex, fax, teleconferințe, videoconferințe, transmisiile de date, circuitele digitale specializate, rețelele de circuite digitale integrate (ISDN) și, dacă se ia în considerare convergența serviciilor informaționale și a celor de telecomunicații, output-ul sectorului va cuprinde și stocarea informațiilor, transmiterea acestora în timp real, sisteme de rezervare computerizată (CRS), transfer electronic de fonduri, transfer electronic de informații (poșta electronică), administrare de date.

Atunci când cele două puncte de la capetele traseului parcurs de informații și imagini se află în țări diferite sau atunci când prestarea serviciilor implică agenți economici aparținând unor țări diferite, telecomunicațiile capătă caracter internațional și se constituie ca un segment al pieței mondiale.

## 2. Liberalizarea pieței de telecomunicații în Europa

La nivel european, liberalizarea sectorului telecomunicațiilor a început în preajma anului 1990. Prima directivă europeană în acest sens a fost adoptată în 1990, în urma publicării de către Comisia Europeană, în 1987, a Cărții Verzi privind dezvoltarea pieței comune a serviciilor și a echipamentelor de telecomunicații, care a reprezentat începutul procesului de liberalizare a sectorului telecomunicațiilor. A doua Directivă UE a fost adoptată în 1996 și stabilea data de 1 ianuarie 1998 ca orizont de implementare a procesului de liberalizare pentru statele membre UE, acordând o perioadă de tranziție de 5 ani statelor cu infrastructura mai puțin dezvoltată. Astfel, majoritatea statelor membre aveau piețele deschise pentru concurență în ianuarie 1998: Marea Britanie - 1991, Suedia și Finlanda - 1994, Danemarca - 1996, Olanda - 1997, Italia, Germania, Franța, Belgia, Austria, Spania, Luxemburg, Irlanda - 1998. Au urmat Malta și Portugalia - în 2000, Slovenia, Cehia, Grecia și Estonia - în 2001, Ungaria și Cipru în 2002.

Cartea Verde a stabilit bazele politicii de liberalizare în sectorul de telecomunicații, procesul de liberalizare urmând trei căi paralele și anume: liberalizarea piețelor echipamentelor de telecomunicații, a serviciilor și rețelelor, prin spargerea monopolurilor existente și anularea barierelor la intrarea pe piață; armonizarea, între statele membre, a regulilor privind accesul liber și utilizarea rețelelor publice de comunicații, astfel încât firmele să se poată concura pe baze egale și să poată obține





Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați

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



Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor

astfel beneficiile presupuse de procesul de liberalizare; aplicarea regulilor europene de protecție a concurenței (articolele 81 și 82 din Tratatul UE), pentru a se asigura că procesul de liberalizare nu este cumva afectat de comportamentele agenților aflați pe piață, în special a celor deja existenți care ar putea încerca să se protejeze de rigorile unei concurențe depline.

### 3. Liberalizarea pieței de telecomunicații în România

Procesul de liberalizare a pieței de comunicații electronice a început mult mai devreme pentru un număr de servicii: echipamente terminale - 1991; transmisiile de date - 1992; comunicații mobile - 1992; servicii de comunicații prin satelit, transport și distribuție a programelor de radio și televiziune, VSAT - 1992. Cu toate acestea, ultimele restricții, referitoare la telefonie vocală fixă și la furnizarea de circuite închiriate, au fost ridicate începând cu 1 ianuarie 2003, moment care a marcat liberalizarea completă a piețelor de servicii și rețele de telecomunicații, astfel industria românească a comunicațiilor a intrat într-o nouă epocă. Până la începutul lunii ianuarie 2003, depuseseră notificări privind furnizarea de rețele și servicii de comunicații electronice un număr de 367 de companii, iar până la sfârșitul lunii - peste 500.

Cel mai rapid s-a dovedit a fi operatorul de servicii Internet PCNET deoarece a pus în vânzare primele carduri pentru convorbiri internaționale pe tehnologie Voice-over-IP (voce prin protocol Internet). Transelectrica și-a anunțat în prima parte a celui an intenția de a intra pe piața de telecomunicații prin intermediul operatorului Teletrans. În martie, OTE a achitat statului român aproape 31 milioane de dolari pentru un pachet de 3,12% din acțiunile companiei RomTelecom, astfel devenind acționar majoritar al operatorului român cu 51% din capital. UPC finalizează în ianuarie achiziția a șapte firme mai mici de CATV și urcă pe poziția a treia în clasamentul operatorilor având o cotă de piață de 10%. De departe cel mai important eveniment a avut loc în luna aprilie, când TerraSat, al patrulea operator de cablu, după numărul de clienți, a fost cumpărat de grupul RCS&RDS care a devenit în urma tranzacției lider de piață cu o cotă de peste 20%.

Operatorii de telefonie mobilă au avut de câștigat de pe urma liberalizării, în primul rând pe segmentul convorbirilor internaționale. Atât Connex cât și Orange au anunțat în primă parte anulul că își reduc tarifele la apelurile pentru străinătate, primul axându-se pe strategia serviciilor integrate de comunicare pentru clienții din zona de business și a reușit să-și atragă câteva nume mari în portofoliu, printre care Raiffeisen Bank, Electrica și Coca-Cola. Cu Electrica a semnat de altfel și cel mai mare contract, în valoare de 12 milioane de dolari, potrivit căruia Connex va oferi companiei servicii de comunicații vreme de cinci ani.

Spargerea monopolului RomTelecom piața telefoniei fixe a adus numai beneficii pentru oamenii de afaceri din domeniu, dar și pentru consumatori. La data de 22 decembrie 2003, în România sunt 10,5 milioane de utilizatori de telefonie (fixă și mobilă) și există peste 1.800 de companii interesate de această piață. În 2003, 1.560 de companii au primit licențe de operare în industria comunicațiilor, dintre care peste 900 fiind companii de comunicații publice (cablu și telefonie). Cele mai multe sunt însă firme care oferă servicii de comunicații internaționale (167).

### 4. Politica tarifară a societății Telekom România vs politica tarifară a societății Orange România

Telekom este prezent în România din septembrie 2014, prin rebrandingul comun al Romtelecom și Cosmote România, cu obiectivul de a fi primul brand care oferă servicii complete de telecomunicații și divertisment pe piața din România. Compania Telekom



Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați

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



Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor

oferă servicii de calitate superioară, iar prețul este o componentă importantă a acestor servicii. La ora actuală în cadrul companiei există servicii adresate tuturor categoriilor sociale de clienți, de la servicii sociale al căror preț este foarte scăzut, până la serviciile destinate clienților corporații al căror preț este foarte ridicat, însă și calitatea este pe măsură. Obiectivul fundamental al strategiei de preț Telekom-ului este obținerea rentabilității, respectiv asigurarea recuperării costurilor și realizarea de profit.

Compania de telefonie Telekom prezintă o multitudine de oferte ce au ca obiect pachetele promoționale: Mobil Voce Familie, Mobil Date Familie și Mobil Tabletă Familie. Toate pachetele promoționale au tariful de 6,73 euro/abonament. De asemenea firma Telekom are numeroase pachete promoționale ce cuprind combinații de servicii, denumite generic Magenta One.

Compania Telekom are oferte speciale și pentru cei care doresc să se porteze pe abonament. Una din oferte ar fi achiziționarea unui telefon Samsung J5 la 1 leu cu abonament Mobil L de 19,31 euro/lună, având ca bonus accesoriu cadou, dublu minute naționale și dublu trafic de date național. O altă ofertă poate fi considerată achiziționarea abonamentului XS, fără telefon la prețul de 5,76 euro/ lună/. Astfel fiind spus, compania Telekom reușește să acapareze un sector cât mai larg de consumatori datorită pachetelor promoționale avantajoase, dar mai ales a calității acestora.

Orange România S.A. este cel mai mare operator GSM din România. La sfârșitul anului 2013, Orange România avea peste 10,4 milioane de clienți, ceea ce îi conferea o cotă de piață de peste 40%. Având o acoperire 3G a populației de 98%, Orange România oferă posibilitatea de a alege între planuri de abonamente flexibile, ce pot fi personalizate, și cartele PrePay. Orange oferă produse cu care să poți alege mereu cât vorbești și cât plătești. Acesta este un nou tip de abonament, lansat în premieră de Orange. Clienții plătesc ca orice abonat o taxă lunară și beneficiază de un credit de comunicație inclus pe care îl pot reîncarca atunci când doresc prin orice metodă disponibilă pentru utilizatorii PrePay: cartele de reîncărcare PrePay, reîncărcarea contului de către un alt abonat, transfer credit de la un utilizator PrePay sau al unui abonament reîncărcabil. În prezent, compania de telecomunicații Orange are lansată pe piață o multitudine de abonamente de tipul Orange ME cu preturi cuprinse între 7,74 euro/luna și 40,65 euro/luna.

## 5. Politica de produs a Societății Telekom România vs politica de produs a Societății Orange România

Fundamentarea politicii de produs reprezintă punctul de plecare în definirea mixului de marketing a întreprinderii. Acest lucru presupune precizarea clară a obiectivelor, strategiilor și tacticilor pe care întreprinderea trebuie să și le aleasă dintre variantele posibile.

Compania Telekom prestează diverse servicii, cum ar fi telefonie mobile și fixă, internet sau televiziune. Întâlnim abonamente de telefonie mobilă și de internet pe mobil de la xs, până la abonamente de tip xxl, ca abonamente de telefonie fixă întâlnim abonamente de tip s, iar ca televiziune întâlnim abonamente de tip s sau l. De asemenea întâlnim o multitudine de combinații ale acestor tipuri de servicii, sub forma pachetelor promoționale Magenta One. Pe lângă aceste servicii, compania Telekom România oferă și alte diverse servicii sau aplicații cum ar fi: aplicația MyAccount, portalul web n`walk, Telekom Tv&Mobile, Internet 4G, Telekom Tv Interactiv, aplicația Fon. Cu aplicația MyAccount, informațiile de care ai nevoie sunt la un click distanță. Poți vedea situația contului tău, poți plăti facturile, poți reîncărca de câte ori dorești cartela, găsești ușor toate magazinele Telekom și afli cele mai noi oferte. Toate acestea sunt disponibile non-



Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați

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



Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor

stop, direct pe telefonul tău. Aplicația MyAccount este asistentul tău personal pe toate planurile, ai acces rapid la tot ce ai nevoie. Portalul web'n'walk oferă conținut divers pentru telefon, fiind în același timp un ghid către cele mai bune pagini de internet disponibile pentru telefonul mobil.

Acoperirea 4G este disponibilă în 98% din teritoriul Municipiului București și în orașele Bacău, Baia Mare, Boldești-Scăieni, Botoșani, Brăila, Brașov, Buzău, Bragadiru, Cluj-Napoca, Constanța, Craiova, Dej, Focșani, Galați, Huși, Iași, Jilava, Medgidia, Năvodari, Otopeni, Piatra Neamț, Ploiești, Râmnicu Sărat, Roman, Satu Mare, Suceava, Tecuci, Timișoara, Voluntari și Valea Prahovei (stațiunile turistice Sinaia, Bușteni și Predeal). Mai mult, Telekom România pune la dispoziție o acoperire semnificativă cu 3G dual carrier, o conexiune avansată având la bază tehnologia HSPA+, ce permite viteze de până la 43,2 Mbps.

În afară de aceste servicii și aplicații, există și așa numitele aplicații „Powered by Telekom”, și aplicații recomandate de Telekom. Aplicațiile Powered by Telekom sunt: Joyn by Telekom, Info&Play Club, Clickshop, Mireo Navigation, RadarMe Ro, Top Apps. Din rândul aplicațiilor recomandate de Telekom fac parte: Wallet Buzz, Unde îmi este telefonul?, Airbnb, Norton Mobile Security, Felicitaro, Eu, mămică, WhatsApp, Evernote sau Dolce Mobile Tv.

Orange urmărește consolidarea poziției pe piață și diferențierea produselor proprii, față de cele similare ale concurenților. Noile oferte Orange cuprind atât servicii productive cât și servicii de consum. Astăzi, pe măsură ce se deschid posibilități noi de comunicare, Orange se concentrează tot mai mult pe lansarea unor produse și servicii care să vină în întâmpinarea cerințelor clienților lor. Oferta acestui operator se adresează atât persoanelor fizice cât și juridice, însă peste 80 % din veniturile companiei sunt asigurate de vânzările către persoanele fizice.

Orange a introdus în România HD Voice - un serviciu ce asigură clienților o claritate și o calitate deosebită a sunetului în timpul unei convorbiri telefonice. HD Voice reprezintă o evoluție majoră a standardelor audio în comunicarea mobilă.

Orange România oferă și o serie de servicii suplimentare, cum ar fi posibilitatea de a iniția apeluri în străinătate, roaming sau servicii gratuite. Orange oferă posibilitatea de a suna oriunde în lume de pe telefonul mobil astfel existând o serie de tarife pentru apelurile internaționale, cum ar fi în Moldova: 0.45 USD/min, Europa, USA, Canada, Israel 0.75 USD/min, iar în restul lumii 1.38 USD/min. Serviciul Roaming oferă posibilitatea de a folosi telefonul Orange și în afara teritoriului României. Utilizarea serviciului se face în cadrul ariei de acoperire a operatorului GSM partener din țara în care te afli și depinde, în principal, de calitatea tehnică a rețelei respective. Acesta poate fi activat numai pe teritoriul României. Orange oferă servicii gratuite pentru a oferi clienților informații sau pentru a le prezenta opțiunile existente, astfel există serviciul Alege, (200), Reîncarca (222), Credit (333), Serviciul Clienți (411), Selfcare\*100#, Mesagerie Vocală (555)

## 6. Politica de promovare a companiei Telekom România vs politica de promovare a companiei Orange România

Compania Telekom s-a făcut remarcată prin reclamele rulate în preajma sărbătorilor de iarnă, aceasta a pregătit o campanie specială, numită „Share-uește povestea ta și fă o surpriză din ea”. Pornind de la esența brandului său, EXPERIENȚE ÎMPREUNĂ, campania Telekom România de promovare a ofertei speciale de Crăciun este una originală, cu o prezență puternică în online, media tradițională, comunicare în interiorul și exteriorul magazinelor și altele. Conceptul campaniei pornise de la premisa



că, deși poveștile trăite de Crăciun sunt autentice, urările sunt bazate pe clișee pe care am putea să le înlocuim cu felicitări neconvenționale. Fără a încerca să se substituie farmecului urărilor tradiționale, campania căuta să provoace inventivitatea și imaginația utilizatorilor tineri în spirit, chemându-i să devină vedete prin poveștile lor despre sărbătorile de iarnă. Utilizatorii au fost invitați să își urce pe site poveștile cele mai speciale, amuzante, emoționante, beneficiind de bonusuri atractive și gadgeturi la prețuri speciale, astfel încât aceștia să-și poată împărtăși poveștile fără griji. Pe rețelele sociale, urările puteau fi descoperite și publicate cu hashtag-ul #shareuiestefericit.

Orange România alocă între 10 și 15 procente din bugetele de promovare mediului online. La o medie de 10% din buget, Orange România este a treia cea mai mare companie din piață din punctul de vedere al cheltuielilor cu publicitatea, după Procter & Gamble și Telekom. Anul trecut compania a cheltuit pentru marketing și promovare pe internet 15 milioane de euro.

Promovarea vânzărilor a fost reprezentată în primul rând prin dese reduceri de prețuri la abonamente și în al doilea rând prin vânzările grupate, cel mai elocvent exemplu în acest sens fiind abonamentele acordate împreună cu o cartelă SIM. Planul Orange ar fi să formeze o rețea de publicitate care să nu includă doar portalurile proprii din fiecare țară, care sunt accesate în total de 51 de milioane de europeni, ci tot ce înseamnă internet pe mobil.

## 7. Concluzii

Liberalizarea comerțului în telecomunicații are efecte favorabile din punct de vedere economic: servicii și produse îmbunătățite, prețuri mai mici, investiții suplimentare, comerțul liber în serviciile de telecomunicații, potențarea concurenței, tarife reduse pentru companii și consumatori individuali, multiplicarea și diversificarea serviciilor, apariția pachetelor de servicii.

## Bibliografie

1. OPRESCU Gheorghe, PAPTULICA Mariana, VASILE Dragos, *Impactul liberalizării pietelor de utilități publice. Concluzii pentru România privind preluarea acquis-ului comunitar*
2. [http://www.ancom.org.ro/uploads/links\\_files/ROfin.pdf](http://www.ancom.org.ro/uploads/links_files/ROfin.pdf)
3. [http://beta.ier.ro/documente/studiideimpactPaisl\\_ro/Pais1\\_studiu\\_3\\_ro.pdf](http://beta.ier.ro/documente/studiideimpactPaisl_ro/Pais1_studiu_3_ro.pdf)
4. <http://conspecte.com/Marketing/continutul-politicii-de-produs.html>
5. <http://www.creeaza.com/didactica/comunicare-si-relatii-publice/Telecomunicatiile-si-dezvoltar831.php>
6. <https://www.orange.ro/abonamente/orange-me/>
7. <http://www.rasfoiesc.com/business/marketing/Lucrare-de-disertatie-STRATEGI11.php>
8. <http://www.revistabiz.ro/strategia-telekom-pentru-sustinerea-businessului-romanesc/>
9. <https://www.telekom.ro/aplicatii/>
10. <https://www.telekom.ro/oferta-paste-magentaone/>
11. <http://www.wall-street.ro/top/IT-C-Tehnologie/96715/Cele-mai-importante-evenimente-din-telecom-in-ULTIMUL-DECENIU.html?full#ixzz44Hlmo32U>
12. <http://www.zf.ro/analiza/de-la-inceput-liberalizarea-a-dat-tonul-in-corul-telecomunicatiilor-2967048>

## Catalog virtual

## Virtual catalog

**Bibicu Dorin**

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

**Negru Ionut, Iancu Tiberiu**

Liceul Teoretic “Dunărea”, Galați

**Rezumat:** Catalogul virtual este o instrument software destinat gestionării situației școlare a elevilor. Această aplicație software este destinată utilizării de către elevi, profesori și părinți. Aplicația Catalogul virtual se remarcă prin eficiență, portabilitate și accesibilitate. Cuvinte cheie: catalog virtual, software

**Abstract:** Virtual catalog is a software tool for managing student's school. This software is proposed for students, teachers and parents. The main advantages of Virtual catalog software are: efficiency, portability and accessibility.  
Key words: virtual catalog, software

### 1. Descrierea aplicației

Aplicația a fost realizată prin utilizarea platformei Microsoft Visual Studio Express 2010, în limbajul de programare C# [1], [2].

Catalogul școlar virtual va putea fi accesat de patru tipuri de utilizatori: administrator, profesor, elevi și părinți.

Administratorul catalogului virtual poate efectua următoarele operații (fig.1): adaugă orarul profesorilor, adaugă elevi (fig.2), șterge elevi, repartizează elevii pe clase. Autentificarea administratorului se va face cu un id-ul “Admin” și o parolă.



Fig.1 Fereastra administrator



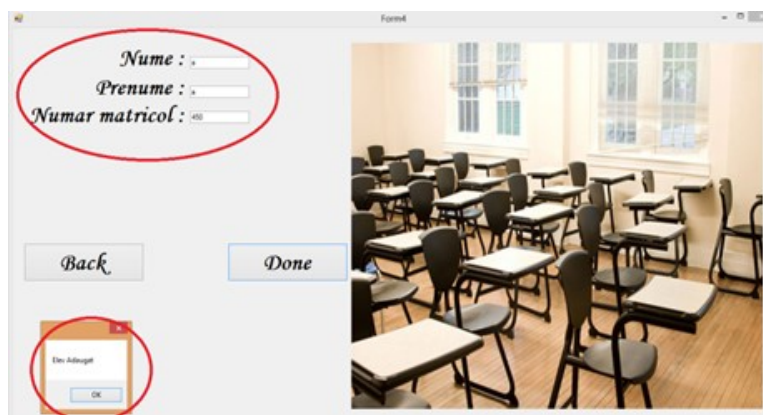


Fig.2 Fereastra administrator, adăugare elev

Profesorul are posibilitatea de a nota elevii, de a pune și motiva absențe (fig.3). Fiecare profesor are dreptul să își creeze în aplicație un cont propriu (fig.4). Pentru a preveni posibilitatea ca alte persoane străine să își creeze cont de profesor există un cod special, care verifică dacă persoana este autorizată să creeze cont de profesor.

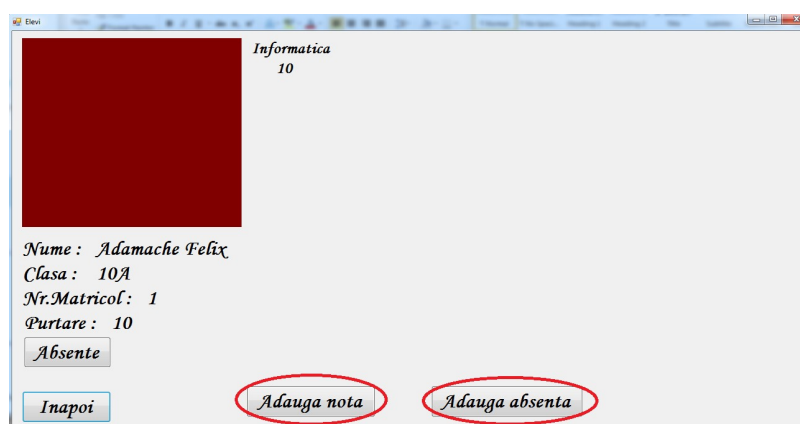


Fig.3 Fereastra profesor pentru introducere note sau absențe

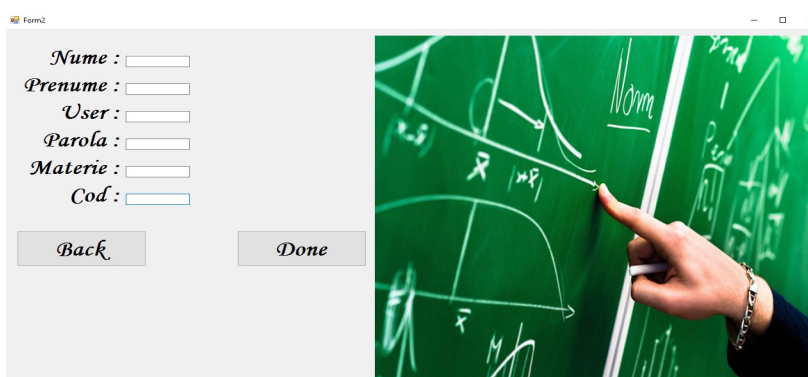


Fig.4 Fereastra creare cont profesor



Elevul, respectiv părintele elevului, are posibilitatea de a se autentifica pe propriul său cont și de a vizualiza notele, absențele și observațiile (fig.5) introduse de profesori. Zona “observații” are rolul de informa părintele în legătură cu comportamentul și atitudinea elevului la școală.



Fig.5 Fereastra de informare elev / părinte elev

## 2. Baza de date a aplicației

Baza de date asociată aplicației este realizată în Microsoft Access 2010. Aceasta este formată din șase tabele denumite: Admin (fig.6 ), Elev (fig. 7), Absente (fig. 8), Note (fig. 9), Ore (fig. 10), Profesor (fig. 11).

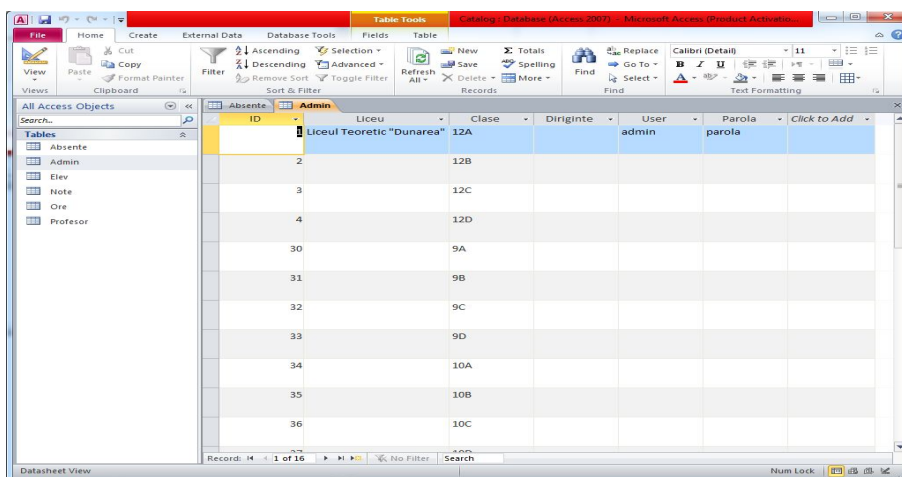
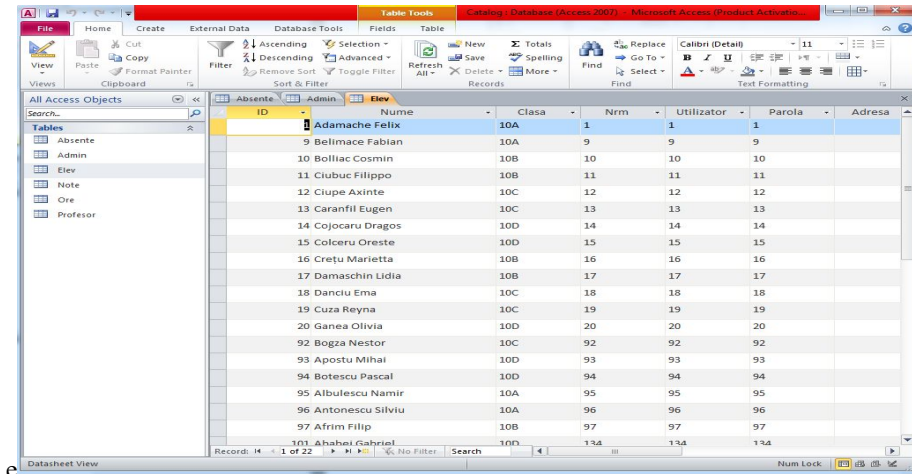
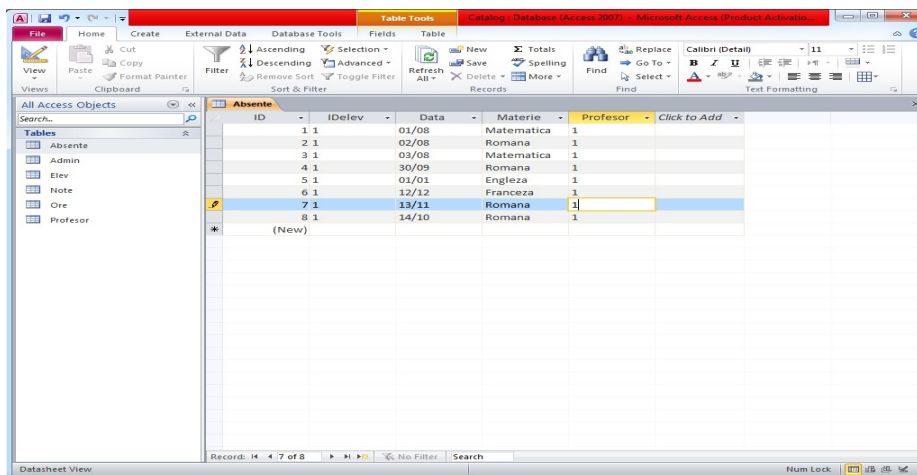


Fig. 6 Tabela Admin



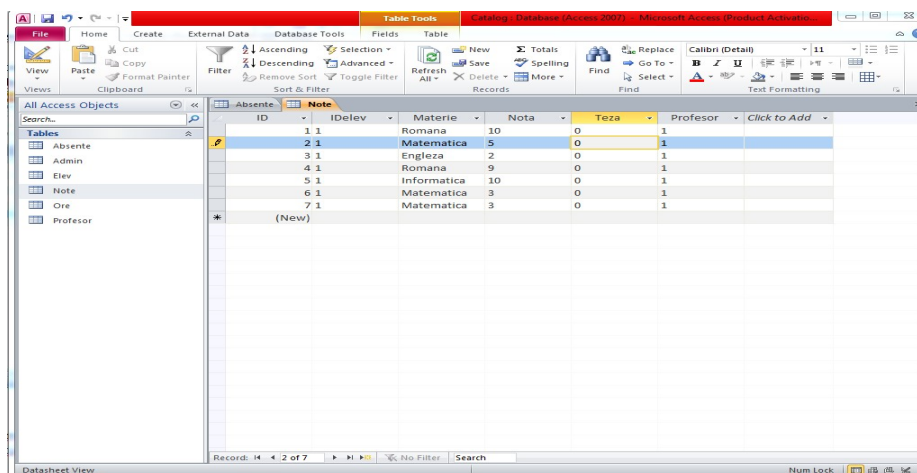
ID	Nume	Clasa	Nrm	Utilizator	Parola	Adresa
1	Adamache Felix	10A	1	1	1	
9	Bellimace Fabian	10A	9	9	9	
10	Bolliac Cosmin	10B	10	10	10	
11	Ciubuc Filippo	10B	11	11	11	
12	Ciupu Axinte	10C	12	12	12	
13	Caranfil Eugen	10C	13	13	13	
14	Cocoiaru Dragos	10D	14	14	14	
15	Colceru Oreste	10D	15	15	15	
16	Cretu Marietta	10B	16	16	16	
17	Damaschin Lidia	10B	17	17	17	
18	Danciu Ema	10C	18	18	18	
19	Cuza Reyna	10C	19	19	19	
20	Ganea Olivia	10D	20	20	20	
92	Bogza Nestor	10C	92	92	92	
93	Apostu Mihai	10D	93	93	93	
94	Botescu Pascal	10D	94	94	94	
95	Albulescu Namir	10A	95	95	95	
96	Antonescu Silviu	10A	96	96	96	
97	Afram Filip	10B	97	97	97	
101	Abahai Gabriel	10D	101	101	101	

Fig.7 Tabela Elevi



ID	IDelev	Data	Materie	Profesor	Click to Add
1	1	02/08	Matematica	1	
2	1	02/08	Romana	1	
3	1	03/08	Matematica	1	
4	1	30/09	Romana	1	
5	1	03/01	Engleza	1	
6	1	12/12	Franzeza	1	
7	1	13/11	Romana	1	
8	1	14/10	Romana	1	
		(New)			

Fig.8 Tabela Absențe



ID	IDelev	Materie	Nota	Teza	Profesor	Click to Add
1	1	Romana	10	0	1	
2	1	Matematica	5	0	1	
3	1	Engleza	2	0	1	
4	1	Romana	9	0	1	
5	1	Informatica	10	0	1	
6	1	Matematica	3	0	1	
7	1	Matematica	3	0	1	
		(New)				

Fig.9 Tabela Note

ID	Materie	Idprof	Ora	Zi	Clasa
1	Informatica	1	10:00	Luni	9A
2	Informatica	1	12:00	Miercuri	10B
3	Informatica	1	13:00	Marti	11C
4	Informatica	1	9:00	Joi	9D
5	Informatica	1	8:00	Vineri	10A
18	Informatica	1	11:00	Luni	9B

Fig.10 Tabela Ore

ID	Nume	Prenume	Materie	Utilizator	Parola
1	Anghel	George	Informatica	a	a
3	Apostolu	Gheorghe	Matematica	afirmativ	parola

Fig.11 Tabela Profesor

### 3. Concluzii

Cu ajutorul aplicației curente, catalogul școlar poate deveni o bază de date păstrată permanent într-un domeniu accesibil și sigur, pe internet.

În viitor, intenționăm să îmbunătățim aplicația curentă. Deoarece în zilele noastre utilizarea sistemelor mobile (smartphone, tablete) este într-o continuă creștere, intenționăm să dezvoltăm în viitor o aplicație software asemănătoare pentru platformele mobile Android.

### Bibliografie

- [1] Bibicu Dorin, *C# de la A la Z*, revista de informatică Impuls, nr. 1 - 10, ISSN 2067-9815.
- [2] Negrescu Liviu, *Limbajul C# pentru începători* volumul VII, editura Albastra.



Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați

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



Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor

## Credit E-Learning

**Bibicu Dorin**

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

**Ignat Cristian, Negru Ionuț**

Liceul Teoretic “Dunărea” Galați

**Rezumat:** Operația de creditare reprezintă un concept important în cadrul planificării financiare personale. În zilele noastre creditarea se aplică pe scară largă atât în cazul persoanelor fizice cât și persoanelor juridice. Scopul acestui proiect a fost dezvoltarea unui suport software de tip E-Learning destinat însușirii noțiunilor corespunzătoare operației de creditare: tipuri de credite, dobândă, perioadă de rambursare, etape pentru obținerea creditului, riscuri și beneficii ale creditului. Aplicația noastră pune la dispoziția utilizatorului informații despre noțiunea de credit, un simulator de credit precum și un test de evaluare a cunoștințelor. Aplicația software se adresează în special elevilor și profesorilor de liceu, care studiază/predau disciplina “Economie”, însă informațiile prezentate pot fi utile oricărei persoane interesate de obținerea unui credit.

**Cuvinte cheie:** economie, credit, e-learning, soft educațional

**Abstract:** Credit operation is an important concept in personal financial planning. Nowadays, both individuals and legal entities often appeals to credit operation. The aim of this project was to develop a E-Learning software support for credit operation: types of loans, interest, repayment period, steps to obtain the credit, credit risks and benefits. Our application provides to user: information’s about the credit concept, a credit simulator and a knowledge assessment test. The software application addresses especially to high school students and teachers who study / teach the “Economic” disciplines, but the information may be useful to anyone is interested in obtaining a loan.

**Key words:** economy, credit, e-learning, educational software

### Introducere

Creditul reprezintă operația de împrumut, pe o perioadă determinată de timp, a unei sume de bani, cu obligația restituirii sumei creditate precum și plata unei dobânzi, respectiv a cheltuielilor intervenite în cadrul operației de creditare [1]. Potrivit Băncii Naționale a României, în țara noastră nivelul creditelor acordate persoanelor fizice și companiilor a crescut, în luna martie 2013, cu 0,5 la sută față de februarie 2013, până la nivelul de 228,883 miliarde de RON. Din păcate, la momentul actual, există încă multe persoane care din cauza lipsei unui bagaj informațional solid legat de operația de creditare ajung în situația de a cădea în capcanele acesteia. Platformele educaționale E-Learning (de exemplu platforma Moodle [2], C#. *Aplicații didactice* [3]) își fac loc destul de repede loc în sistemul de învățământ deoarece permit utilizarea mai eficientă a resurselor materiale cât și umane. Materialul e-Learning dezvoltat în această lucrare este destinat persoanelor care caută să își îmbogățească cunoștințele în domeniul financiar, al planificării financiare și al obținerii și rambursării creditelor. Această aplicație poate constitui un material suport al procesului de învățare destinată în special elevilor și profesorilor de liceu care studiază disciplina “Economie” în clasa a XI a [4]. Aplicația *Credit E-Learning* este structurată după cum urmează: zona de autentificare, zona de lecții, zona simulatorului de credite, zona de evaluare și zona de administrare. Prezenta lucrarea este structurată astfel: în prima parte se

prezintă o scurtă introducere, urmează descrierea aplicației propuse, un studiu de caz privind utilitatea aplicației și la final se prezintă concluziile și bibliografia.

## I. Descrierea aplicației

Resursele software utilizate pentru dezvoltarea aplicației *Credit E-Learning* au fost: pachetul Microsoft Office 2007 (aplicațiile Microsoft Word, Microsoft Excel, Microsoft PowerPoint, Microsoft Access) și pachetul Visual Studio 2013 Express [5]. Programarea aplicației s-a efectuat într-un limbaj modern, orientat pe obiecte, conceput de Microsoft la începutul anilor 90, C# [6].

Aplicația *Credit E-Learning* se compune din două fișiere: fișierul executabil *Credit\_E-Learning.exe* și baza de date *baza.mdb*. *Credit\_E-Learning.exe* se instalează pe stațiile de lucru și pe server iar *baza.mdb* numai pe server.

### I. A. Descrierea bazei de date

Baza de date *baza.mdb* a fost realizată cu ajutorul aplicației Microsoft Access. Aceasta conține tabelele *user\_data* respectiv *itemi*.

Tabela *user\_data* este alcătuită din următoarele coloane: *id*, *user*, *password*, *nume*, *prenume*, *clasa*, *test\_activat* și *nota* (fig.1). Coloanele enumerate mai sus au următoarea semnificație:

- *id*- identificator unic al utilizatorului;
- *user*- numele necesar pentru autentificare;
- *password*- parola necesară pentru autentificare;
- *nume*, *prenume*, *clasa*- numele, prenumele și clasa utilizatorului;
- *test\_activat*- are valoarea 1 dacă testul este activat sau 0 în caz contrar;
- *nota*- reține nota obținută în urma testului de evaluare.

ID	user	password	nume	prenume	clasa	test_activat	nota
1	administrator	admin2015	Bibicu	Dorin		0	0
2	IgnatC	crisi	Ignat	Cristian	11C	1	9
3	Negrul	ionut	Negru	Ionut	10A	1	0
4	DimaC	cami	Dima	Camelia	10A	0	0

Fig.1 Tabela *user\_data* corespunzătoare bazei de date *baza.mdb*

Tabela *itemi* este alcătuită din următoarele coloane: *id*, *tip*, *r*, *r1*, *r2*, *r3* și *r4* (fig.2). Coloanele enumerate mai sus au următoarea semnificație:

- *id*- identificator unic al itemului;
- *tip*- tipul itemului: 1-alegere multiplă cu un unic răspuns corect, 2- alegere multiplă cu mai multe răspunsuri corecte, 3- alegere duală, 4- de completare;
- *item*- enunțul itemului;
- *r*- răspunsul corect (r1, r2, r3 sau r4);
- *r1*, *r2*, *r3*, *r4*- răspunsuri posibile.

id	tip	item	r	r1	r2	r3	r4
1	1	Creditul este:	2	Creditul reprezintă p	Creditul este o	Creditul este o	Creditul este u
2	1	DAE este:	3	DAE este o instituție	DAE reprezintă	DAE este un in	DAE este o inst

Fig.2 Tabela *itemi* corespunzătoare bazei de date *baza.mdb*



Baza de date se instalează pe serverul de lucru cu drepturi de acces de la stațiile de lucru. Prevenirea accesării neautorizate a bazei de date se realizează prin protejarea acesteia cu parolă.

## I. B. Descrierea executabilului

*Credit E-Learning* este o aplicație de tip standalone [7], independentă de natura software-ului instalat, executabilă pe orice mașină de calcul. Rularea aplicației se realizează prin accesarea fișierului *Credit\_E\_Learning.exe*, care deschide fereastra de autentificare *Credit E-Learning Autentificare* (fig.3).

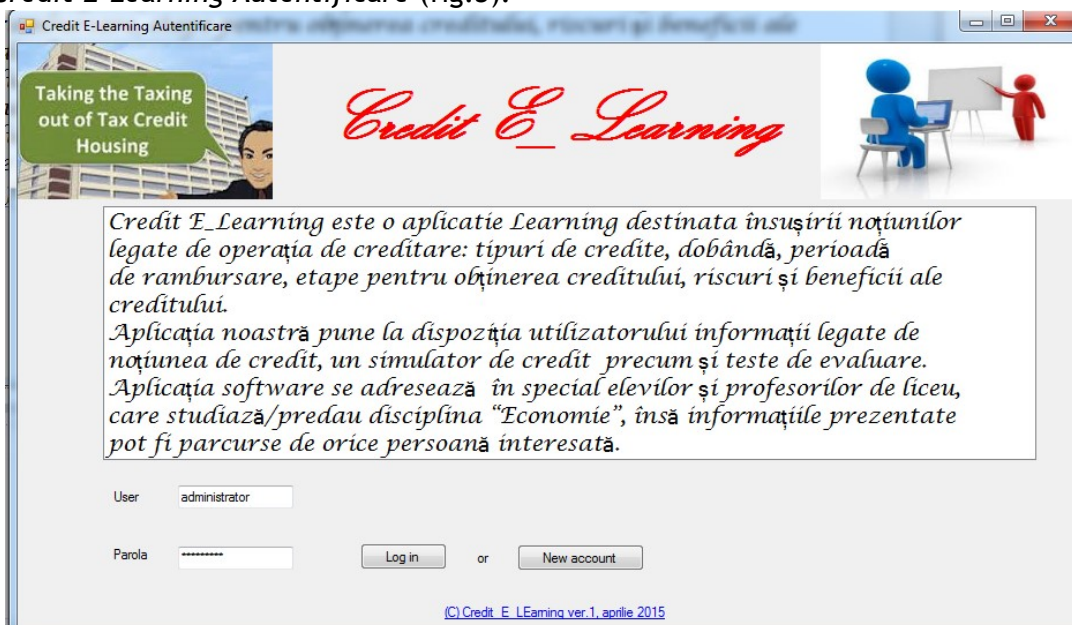


Fig.3 Autentificarea în aplicație

Crearea unui nou cont de utilizator se poate efectua prin butonul *new account*. Acesta presupune deschiderea interfeței pentru introducerea datelor corespunzătoare unui nou cont de utilizator (fig. 4).

Fig. 4 Deschiderea unui cont nou de utilizator



Autentificarea se poate efectua ca administrator sau ca utilizator. Procesul de autentificare constă în compararea string-urilor introduse în casetele text “User” respectiv “Parola” cu datele înregistrate în coloanele *user* respectiv *password* ale tabelii *user\_data* corespunzătoare bazei de date asociată aplicației. Autentificarea corectă ca utilizator asigură deschiderea ferestrei *Credit E-Learning User* ce oferă accesul către domeniile: lecții, simulator de credit, test de evaluare (fig.5). Însușirea cunoștințelor se realizează prin parcurgerea a cinci lecții (creditul, tipuri de credite, obținerea creditului, costul creditului, beneficiile și riscurile creditului) și a unui dicționar cu termeni ce intervin în etapa de creditare.



Fig.5 Interfața utilizator. Accesul la meniurile: lecții, simulator, test de evaluare

Fixarea cunoștințelor se realizează prin utilizarea simulatorului de credite (fig.6). Acesta permite alegerea: tipului de credit (nevoi personale, ipotecar, auto), sumei de împrumutat, dobânda, tipul de dobândă, perioada de rambursare. În urma procesării datelor introduse simulatorul de credite oferă următoarele informații: DAE, total de plată, rata lunară.

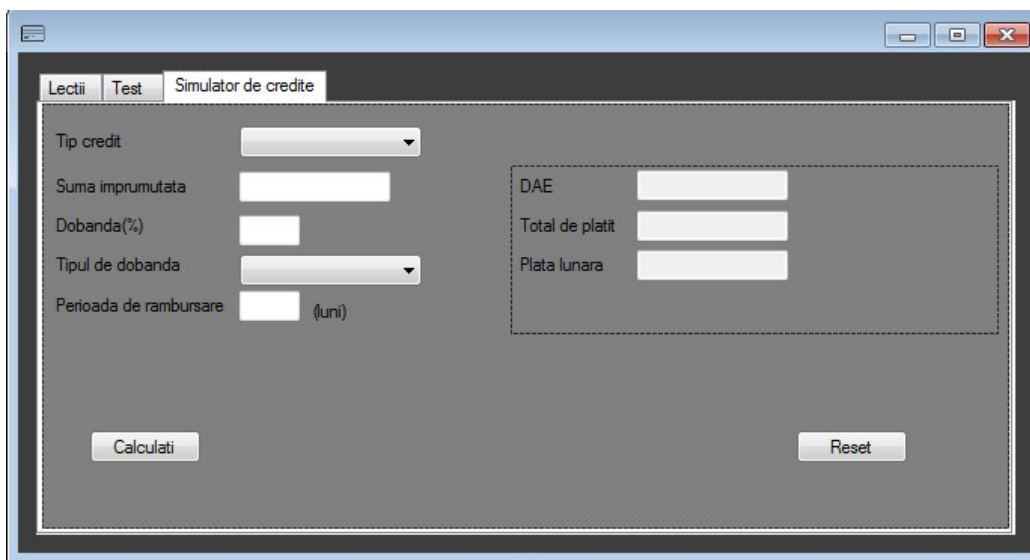


Fig.6 Simulatorul de credite

Evaluarea cunoștințelor dobândite se realizează prin accesarea testului de evaluare (fig.7). Începerea testului se realizează prin accesarea butonului *Start Test*. Testul poate fi accesat doar cu acordul administratorului (profesorului), în condițiile când acesta este activat în baza de date (în tabela *user\_data* valoarea din coloana *test\_activat* are valoarea 1). Testul de evaluare se compune din 9 itemi de diferite tipuri: itemi cu alegere multiplă, itemi cu alegere duală, itemi de completare iar fiecare răspuns corect este notat cu un punct. Itemii sunt aleși aleatoriu din tabela *itemi* a bazei de date. La finalul celor 9 întrebări se afișează punctajul obținut, nota se salvează în coloana *nota* din tabela *user\_data* a bazei de date și se dezactivează testul (în tabela *user\_data* valoarea din coloana *test\_activat* are valoarea 0).

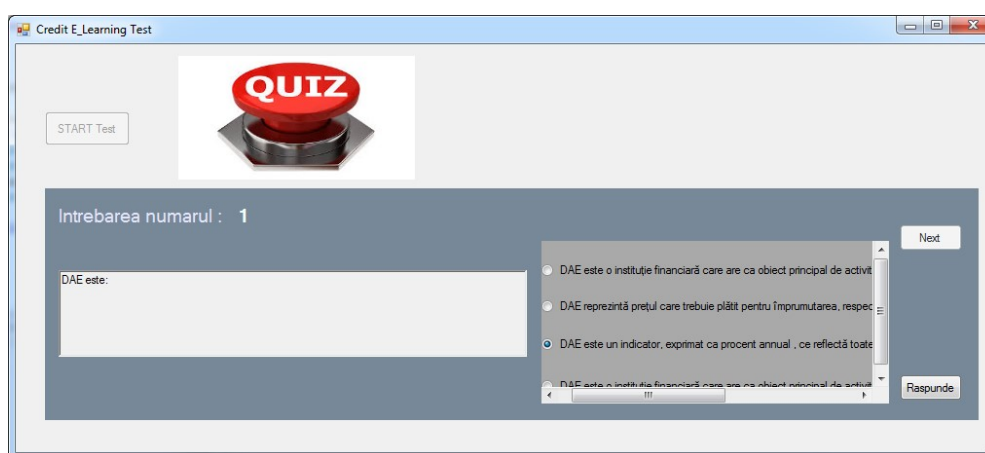


Fig.7 Testul de evaluare

Autentificarea ca administrator permite vizualizarea și modificarea datelor din tabelele *user\_data* respectiv *itemi* corespunzătoare bazei de date (fig. 8). De asemenea se permite ordonarea rezultatelor elevilor după diverse criterii (clasa, note) (fig. 9).

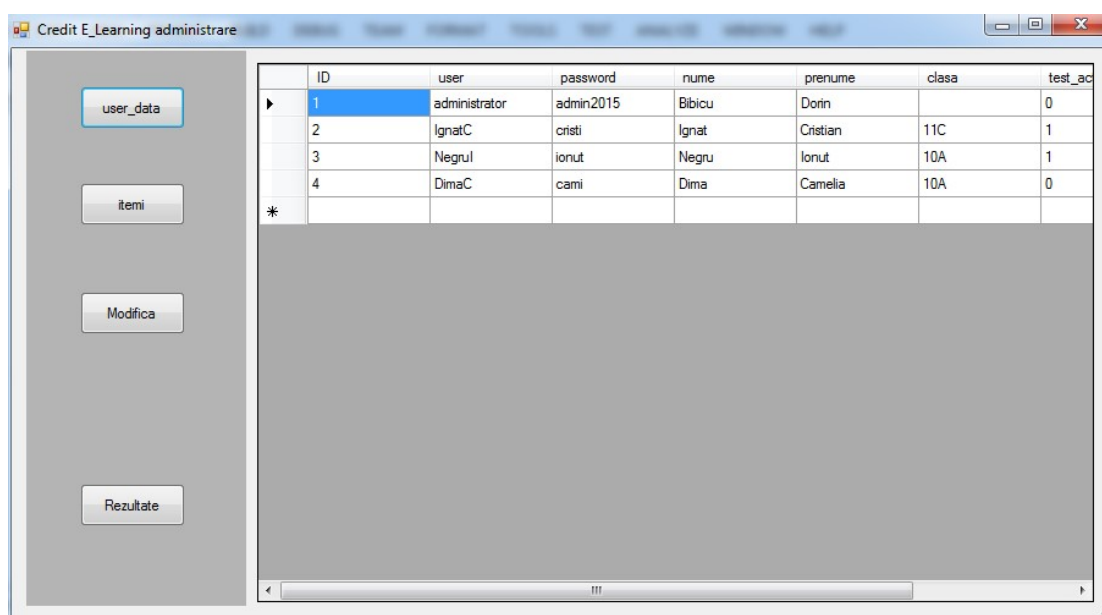


Fig. 8 Administrarea datelor din tabelele *user\_data* respectiv *itemi*

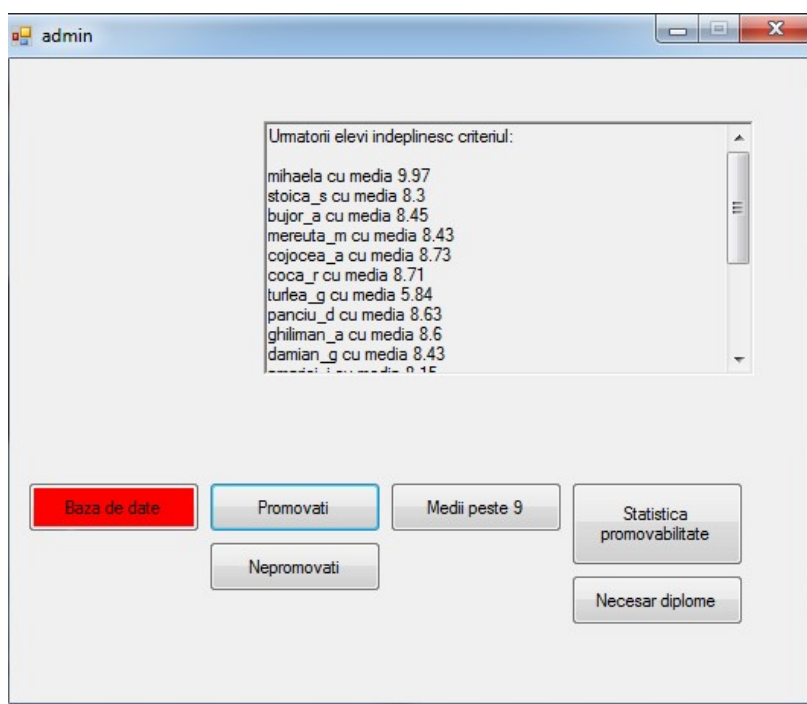


Fig. 9 Administrarea datelor din tabelele *user\_data* respectiv *itemi*

## II. Rezultate experimentale

Evaluarea aplicației s-a realizat prin compararea rezultatelor obținute de elevi la un test alcătuit din nouă itemi aleși în mod aleatoriu, pentru fiecare elev, dintr-o mulțime de 50 de itemi. Cele două clase evaluate au fost: clasa a XI a C (eșantionul experimental) și clasa a XI a B (clasa martor). Fiecare clasă a fost constituită din 24 de elevi. La clasa experimentală, anterior aplicării testului, însușirea și fixarea cunoștințelor s-a realizat prin utilizarea aplicației *Credit E-Learning*. La clasa martor, anterior aplicării testului, însușirea și fixarea cunoștințelor s-a realizat prin metode clasice de predare-învățare. Rezultatele comparative obținute în urma evaluării sunt prezentate în fig.10.

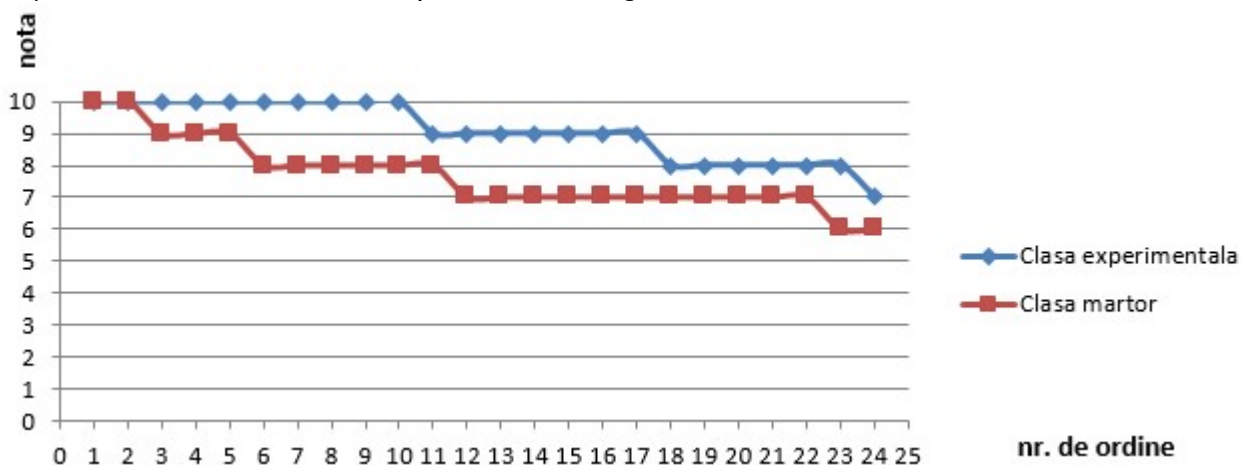


Fig. 10 Frecvența notelor obținute la testul de evaluare: clasa experimentală (albastru), clasa martor (roșu)



Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați

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



Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor

Mediile obținute de cele două clase în urma testului de evaluare au fost: 9.08 clasa experimentală și 7.67 clasa martor. Diferența procentuală între cele două modalități de abordare al procesului de însușire și fixare de cunoștințe despre noțiunea de credit, (clasic versus cu aplicația *Credit E-Learning*), este de 14.1% în favoarea abordării moderne, prin utilizarea aplicației *Credit E-Learning*. Acest rezultat ne îndreptățește să concluzionăm utilitatea educațională a aplicației propuse.

## Concluzii

În cadrul acestei lucrări am prezentat o aplicație originală de tip standalone E-Learning destinată însușirii, fixării și evaluării cunoștințelor corespunzătoare noțiunii de credit. Utilitatea și eficiența didactic-educatională a aplicație software a fost dovedită printr-un studiu de caz experimental. În viitor ne propunem să realizăm aplicații software asemănătoare pentru fiecare capitol al manualului de Economie, pe care să le înglobăm într-o platformă unică educațională ce se dorește a fi un suport electronic de curs pentru disciplina Economie studiată de elevii claselor a XI a.

## Bibliografie

- [1] Ciprian Adam, *Marketing financiar bancar*, ed. 2 a, ISBN 978-973-620-812-6, Ed. EuroBit, 2011.
- [2] Platforma educațională Moodle, <http://edu.moodle.ro/>.
- [3] Bibicu Dorin, *Platforma Educațională C#. Aplicații Didactice*, Liceul Teoretic Dunărea Galați, laboratorul SEI5.
- [4] Constantin Popescu, Paul Tănase Ghiță, Dan Nițescu, Ilie Gavrila, *Economie. Manual pentru clasa a XI-a*, Ed. Economica, 2006.
- [5] <https://www.visualstudio.com/en-us/products/free-developer-offers-vs.aspx>
- [6] Bibicu Dorin, *C# de la A la Z*, revista Impuls, nr. 1-9, ISSN 2067-9815.
- [7] R. Bachnak, R. Lee, *Converting M-Files to Stand-Alone Applications*, Technology Interface Journal, vol. 5, pp. 1-11, (2003).

## Tratamentul contabil la închiderea exercițiului a immobilizărilor finanțate din subvenții guvernamentale

### Accounting treatment of assets financed by government grants

**Diaconu Aurora Aurelia**

Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați  
Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor  
Programul de studii de masterat Contabilitate și Audit

**Rezumat:** Având în vedere că orice organizație este obligată să se adapteze mediului în care funcționează menținându-și în același timp coeziunea și reducând la minimum incertitudinea care domină transformările atât în mediul intern cât și cel extern, primirea subvențiilor guvernamentale reprezintă pentru orice entitate un beneficiu. Granturile primite de o întreprindere pot fi prezentate fie ca venit amânat, fie prin scăderea costului activelor finanțate, însă norma contabilă nu prevede nimic referitor la modificările ulterioare ale valorii de intrare a bunurilor finanțate prin intermediul subvențiilor. În prezenta lucrare se caută soluția prin interpretarea regulilor generale de care dispunem, mai ales că evaluarea la închidere a immobilizărilor finanțate din subvenții presupune anumite eforturi realizate de entitate.

**Cuvinte cheie:** subvenții, investiții, immobilizări, reevaluare, ajutor guvernamental.

**Abstract:** Given that any organization required to adapt to the environment in which it operates while maintaining its cohesion and minimizing the uncertainty that dominates transformations both in the internal and external, receiving government subsidies represent a benefit for any entity. Grants received by an enterprise may be presented either as deferred income or by lowering the cost of financed assets, accounting rule, however, is silent on subsequent changes in the input value of assets financed through grants. In this paper seek solution by interpreting general rules we have, especially since the closing of property assessment funded subsidies requires certain efforts made by the entity.

**Key words:** subsidies, investment property revaluation, government aid

### Introducere

Conform prevederilor IAS 20 subvențiile guvernamentale îmbracă forma unor transferuri de resurse acordate de către guvern în vederea sprijinirii diverselor întreprinderii cu condiția respectării, în trecut sau în viitor, a anumitor cerințe referitoare la activitatea de exploatare a acestor întreprinderi. Subvențiile guvernamentale pot fi denumite și sub alte moduri cum ar fi: donații, recompense sau subsidii[1]. De regulă, sunt excluse acele forme de asistență guvernamentală cărora nu li se poate atribui o anumită valoare, precum și acele operațiuni cu guvernul care nu se pot diferenția de operațiunile comerciale realizate în mod frecvent de întreprindere.

Potrivit celor redată în studiul realizat de Ernst Young în UK GAAP vs. IFRS[2], subvențiile guvernamentale, inclusiv cele nemonetare, la valoare justă nu se recunosc, până când nu există certitudinea că:

întreprinderea va respecta condițiile necesare acordării lor

subvențiile vor fi primite de către entitate

**Figura 1 Condițiile necesare recunoașterii subvențiilor**

Standardul de contabilitate IAS 20 se aplică în contabilitatea și prezentarea subvențiilor guvernamentale, dar și în reflectarea altor forme de asistență guvernamentală. Particularitățile specifice acestui standard conform prevederilor din IAS 20 subliniază faptul că nu operează cu[3]:

- problemele deosebite care apar în contabilitatea subvențiilor guvernamentale în situațiile financiare ce reflectă efectele modificării prețurilor sau în informațiile suplimentare de natură similară;
- asistența guvernamentală care este acordată unei entități sub formă de beneficii care sunt disponibile în stabilirea profitului impozabil sau care sunt determinate ori limitate pe baza datoriei privind impozitul pe profit;
- participarea statului la conducerea unei entități;
- subvențiile guvernamentale acoperite de IAS 41, agricultura.

În situația în care o entitate nu va respecta obligațiile impuse în vederea acordării unei subvenții, apare necesitatea rambursării subvenției ca urmare a nerespectării cerințelor. Doar primirea unei subvenții nu furnizează ea însăși dovezi concludente că toate condițiile necesare acordării subvenției au fost sau vor fi îndeplinite.

### **1. Abordarea subvențiilor guvernamentale, recunoașterea și rambursarea acestora**

Referitor la subvențiile guvernamentale IAS 20 prezintă următoarele abordări:

- o abordare din punct de vedere al capitalului (sau abordarea bilanțieră), potrivit căreia o subvenție este creditată direct interesului acționarilor;
- o abordare din punct de vedere al venitului (denumită și abordarea pe bază de rezultat), sub incidența căreia o subvenție este inclusă în venit de-a lungul uneia sau mai multor perioade contabile;

Subvențiile guvernamentale se recunosc, pe o bază sistematică, drept venit pe perioadele corespunzătoare cheltuielilor aferente pe care aceste subvenții urmează a le compensa. Aceste subvenții nu trebuie creditate direct în conturile de capital și rezerve.

IAS 20 clasifică subvențiile guvernamentale sub forma subvențiilor aferente activelor, subvențiilor aferente veniturilor precum și sub forma împrumuturilor nerambursabile. Subvențiile aferente activelor sunt reprezentate de acele subvenții guvernamentale, pentru a căror acordare se impune ca întreprinderea beneficiară să construiască sau să achiziționeze sub orice formă active pe termen lung. De asemenea, pot exista diverse condiții secundare care să restricționeze tipul sau amplasarea activelor, precum și perioadele în care acestea urmează a fi achiziționate sau deținute.

Subvențiile guvernamentale pentru active, inclusiv subvențiile nemonetare la valoarea justă se vor prezenta în bilanț fie ca venit amânat, fie prin deducerea subvenției pentru obținerea valorii contabile a activului[4]. Sunt considerate drept alternative acceptabile două metode de întocmire a situațiilor financiare ale subvențiilor legate de active:



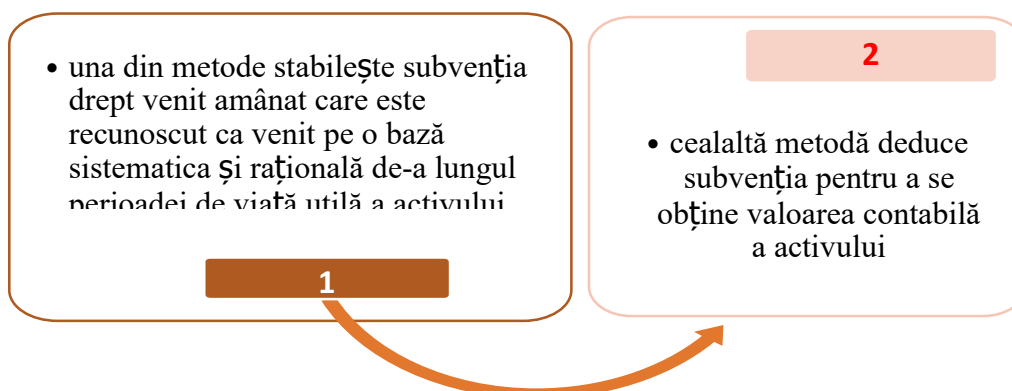


Figura 2 Metode de întocmire a situațiilor financiare

Subvenția se recunoaște drept venit pe toată durata de viață a activului amortizabil prin deducerea cheltuielii cu amortizarea.

Subvențiile aferente veniturilor cuprind toate subvențiile distincte de cele pentru active, cum sunt cele care privesc activitatea de exploatare. Subvențiile legate de venit sunt uneori prezentate în creditul contului de profit și pierdere (121), fie separate, fie cu titlu general, în mod alternativ, ele sunt deduse în raportarea cheltuielilor aferente.[5]

Susținătorii primei metode consideră că nu este indicată compensarea elementelor de venituri și cheltuieli, și că separarea subvenției de cheltuieli facilitează compararea cu alte cheltuieli care nu sunt afectate de subvenție. Argumentele în favoarea celei de-a doua metode subliniază de ce cheltuielile ar putea foarte bine să nu fie suportate de întreprindere, dacă subvenția nu a fost disponibilă, iar prezentarea cheltuielilor fără a fi compensate cu subvenția ar putea fi, prin urmare, eronată.

Ambele metode sunt considerate ca fiind acceptabile în vederea întocmirii subvențiilor legate de venit. Prezentarea informațiilor privind subvenția poate fi necesară în înțelegerea corectă a situațiilor financiare. Prezentarea informațiilor privind efectul subvențiilor asupra oricărui element de venit sau cheltuielă care este solicitat spre a fi separat prezentat este considerată, de regulă, corespunzătoare.

Un împrumut nerambursabil primit de la guvern este tratat drept subvenție guvernamentală în situația în care există suficientă siguranță că întreprinderea va respecta termenii stabiliți pentru nerambursarea împrumutului.

O subvenție guvernamentală care devine rambursabilă se înregistrează ca o ajustare a unei estimări contabile, conform prevederilor IAS 8 „Politici contabile, modificări ale estimărilor contabile și erori”, care presupune că sunt afectate rezultatul exercițiului în curs și rezultatele exercițiilor viitoare.[5] Rambursarea unei subvenții referitoare la venituri face referire în primul rând, la orice credit amânat neamortizat, oferit ca urmare a subvenționării. În situația în care valoarea restituită depășește orice astfel de credit amânat sau dacă nu există un asemenea credit, surplusul, respectiv valoarea integrală rambursată se recunoaște imediat ca o cheltuielă.

Rambursarea unei subvenții referitoare la un activ se înregistrează prin creșterea valorii contabile nete a activului sau prin reducerea soldului venitului amânat cu suma rambursabilă. Amortizarea suplimentară acumulată, care ar fi fost recunoscută la zi ca o cheltuielă în absența subvenției, se trece imediat pe cheltuieli.

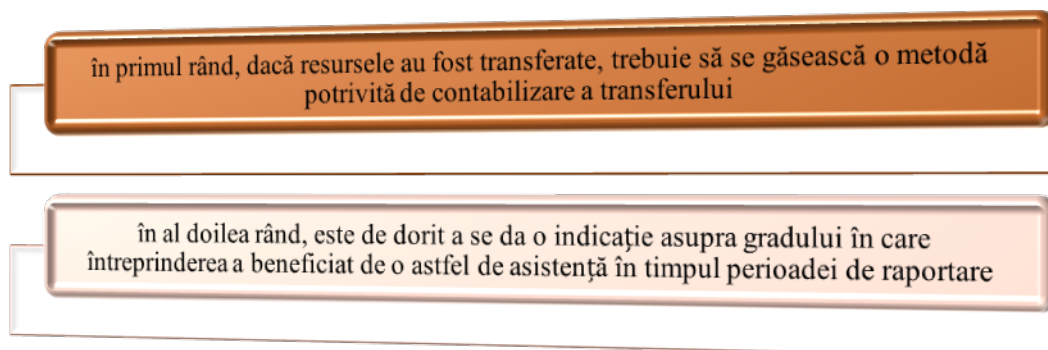
Conform OMFP 1802/2014, contabilitatea proiectelor finanțate din subvenții se ține distinct, detaliat pe analitice, pe fiecare proiect, sursă de finanțare, potrivit contractelor încheiate, fără a se întocmi situații financiare anuale distincte pentru fiecare asemenea proiect.

Asistența guvernamentală reprezintă acele acțiuni întreprinse de Guvern cu scopul de a aborda beneficii economice specifice unei întreprinderi sau unei categorii de întreprinderi care îndeplinesc anumite criterii.

Conform prevederilor IAS 20, asistența guvernamentală nu include doar acele beneficii oferite indirect, prin acțiunile Guvernului, care influențează condițiile economice generale, cum ar fi provizioanele pentru infrastructuri în zonele de dezvoltare sau impunerea unor constrângeri comerciale întreprinderilor concurente. Asistența guvernamentală îmbracă multe forme, variind atât în ceea ce privește natura asistenței acordate, cât și în ceea ce privește condițiile care sunt atașate acesteia.

Scopul asistenței guvernamentale poate fi acela de a încuraja o întreprindere de a se angaja într-o direcție a activității care nu ar fi fost urmată în situația în care asistența nu ar fi fost acordată.[6]

Primirea asistenței guvernamentale de către o entitate poate fi semnificativă în întocmirea situației financiare din două motive:



**Figura 3 Importanța asistenței guvernamentale în întocmirea situațiilor financiare**

Acest lucru facilitează compararea situației financiare ale unei întreprinderi cu cele ale perioadelor precedente și cu cele ale altor întreprinderi.

## 2. Subvențiile guvernamentale în practica internațională

O entitate care adoptă IAS 20 pentru prima dată trebuie să respecte cerințele de prezentare, atunci când se impune sau când este cazul să-și ajusteze situațiile financiare pentru modificarea politicii contabile în conformitate cu IAS 8 “Profitul net sau pierderea netă a perioadei, erori fundamentale și modificări ale politicilor contabile”, dar să aplice prevederile contabile ale Standardului numai pentru subvențiile sau cotele subvențiilor care urmează a fi primite sau rambursate după data la care acest standard intră în vigoare[7].

Întreprinderile care aplică IAS 20 trebuie să facă publice următoarele categorii de informații:

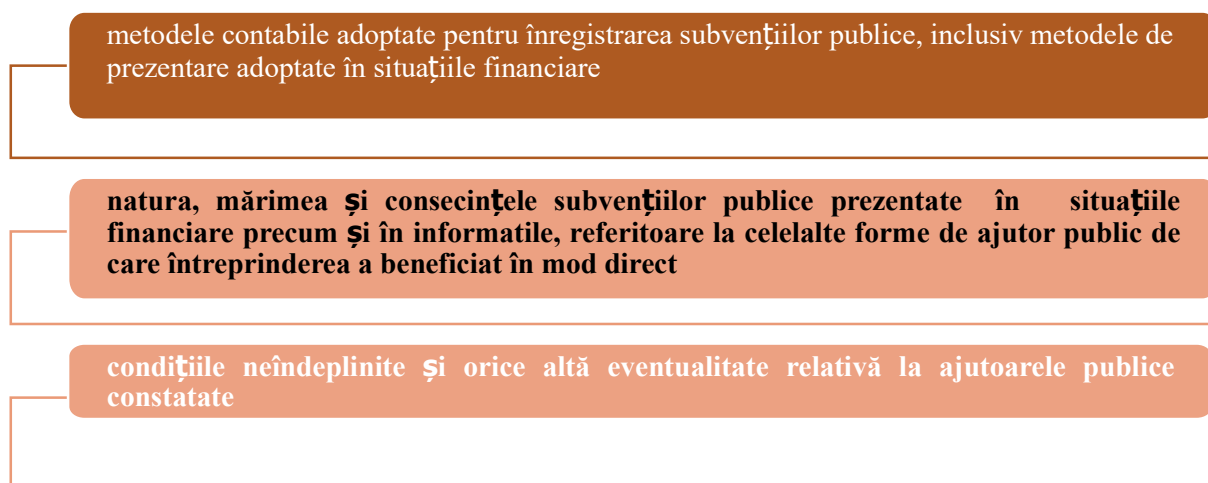


Figura 4 Categoriile de informații publicate de entități care aplică IAS 20

În SUA nu există text general în ceea ce privește prelucrarea contabilă a subvențiilor poate și pentru motivul că ajutorul public este mai puțin frecvent decât în Europa. Singura excepție este dată de ajutorul fiscal acordat pentru investiții, care permite întreprinderilor care realizează anumite investiții să beneficieze de o reducere de impozit. Aceasta formă de subvenții referitoare la active poate să fie:

- înscrisă integral la rezultatul exercițiului în care a fost obținută;
- repartizată pe durata de viață utilă a bunului.

Directiva a IV-A Europeană nu abordează problema contabilizării subvențiilor.

În Franța în conformitate cu noul drept contabil mărimea subvențiilor pentru investiții atunci când ea este înscrisă la capitaluri proprii, este reluată în contul de Profit și Pierdere după cum urmează :



reluarea subvențiilor pentru investiții care finanțează o imobilizare amortizabilă se efectuează pe aceeași durată și în același ritm cu amortizarea valorii imobilizărilor achiziționate sau create prin intermediul subvențiilor



reluarea subvențiilor care finanțează o imobilizare neamortizabilă este repartizată pe o durată de inalienabilitate sau, în lipsa acesteia pe 10 ani.

În ceea ce privește practicile europene, informațiile furnizate de întreprindere pun în evidență mai ales existența subvențiilor pentru echipamente, (deci a subvențiilor referitoare la active). În majoritate a cazurilor acestea sunt evidențiate și contabilizate în pasivul bilanțier și reîntegrate în rezultate pe durata de utilizare a bunului corespondent.

Totuși unele întreprinderi deduc subvențiile pentru echipamente din costul activului subvenționat. În sfârșit, în unele situații, aceste ajutoare sunt înregistrate direct la capitaluri proprii fără ca o astfel de soluție să implice, uneori reîntegrarea lor la rezultate.

IAS 20 "Subvenții guvernamentale" și SSAP 4 Contabilitatea subvențiilor guvernamentale (SSAP 4) oferă îndrumare în ceea ce privește subvențiile guvernamentale și alte forme de asistență guvernamentală. Ambele standarde restricționează recunoașterea veniturilor din subvenții în profit sau pierdere până nu există o asigurare rezonabilă în ceea ce privește

primirea subvenției și împlinirea de entitate a condițiilor asociate. În cazul în care subvenția se referă la sprijin imediat sau compensarea cheltuielilor din trecut, este recunoscută imediat. Subvențiile sunt recunoscute în profit sau pierdere pe o bază sistematică în perioadele în care o entitate recunoaște, în calitate de cheltuieli, costurile aferente pentru care subvențiile sunt destinate să compenseze.

	IAS 20	UK GAAP
<b>Scop</b>	<p>IAS 20 exclude din domeniul de aplicare asistența guvernamentală prevăzută pentru o entitate care este sub formă de prestații disponibile pentru determinarea profitului impozabil (sau pierderi) sau care sunt determinate sau limitate în baza unui impozit pe venit, asociată cu proprietatea de guvern a entității, sau legate de active biologice contabilizate la valoarea justă minus costurile de vânzare în conformitate cu IAS 41.</p> <p>În general, IAS 20 nu ar trebui să se aplice prin analogie cu subvențiile non - guvernamentale.</p> <p>Subvențiile guvernamentale conform IAS abordează credite sub rata dobânzii de piață .</p>	<p>Domeniul de aplicare al SSAP 4 este vast, acesta include subvențiile agricole și pot fi aplicate ca cele mai bune practici reprezentând granturi și asistență din surse altele decât cele guvernamentale</p> <p>SSAP 4 nu abordează credite sub rata dobânzii de piață .</p>
<b>Criterii pentru recunoaștere</b>	<p>Subvențiile guvernamentale nu sunt recunoscute în contul de profit sau pierdere până când au fost respectate condițiile de primire și până când nu există o asigurare rezonabilă că vor fi primite.</p>	<p>Subvențiile guvernamentale nu sunt recunoscute în contul de profit sau pierdere până când au fost respectate condițiile de primire și până când nu există o asigurare rezonabilă că vor fi primite</p>
<b>Subvenții neguvernamentale</b>	<p>O entitate poate alege să înregistreze subvenția la valoarea justă sau la valoarea nominală a activului nemonetar primit.</p>	<p>Subvențiile nemonetare sunt evaluate la valoarea justă a activelor transferate.</p>
<b>Prezentarea subvențiilor aferente activelor</b>	<p>Subvențiile guvernamentale pentru active, inclusiv subvențiile nemonetare la valoarea justă se vor prezenta în bilanț fie ca venit amânat, fie prin deducerea subvenției pentru obținerea valorii contabile a activului. Pe de altă parte , în cazul în care o subvenție devine rambursabilă , entitatea poate fie să crească valoarea contabilă a activului fie să reducă orice venit amânat în legătură cu subvenția respectivă .</p>	<p>În principiu, UK GAAP permite ambele tratamente permise în conformitate cu IFRS. Cu toate acestea, Legea societăților din 2006 interzice deducerea unei subvenții la valoarea contabilă a unui activ. În cazul în care o subvenție devine rambursabilă, unei entități nu îi este permis să mărească valoarea contabilă a aferentă activului.</p>

Referindu-ne la nivelul subvențiilor acordate în cele 27 de state membre ale UE, trebuie spus că acestea diferă foarte mult de la țară la țară, ceea ce face ca politica agricolă promovată de Bruxelles să fie inechitabilă. Cele mai mari subvenții la unitatea de suprafață,

din Uniunea Europeană, respectiv 1.526 euro/hectar, le primesc fermierii din Malta. După maltezi urmează fermierii din Grecia - 709 euro/ha, cei din Olanda - 529 euro/ha., din Slovenia - 526 euro/ha, agricultorii din Italia - 456 euro/ha, cei din Ungaria - 450 euro/ha. Fermierii din Germania primesc 428 euro/ha, iar cei din Austria 403 euro/ha. Cele mai mici subvenții le primesc fermierii din România - 191 euro, după români urmând agricultorii din Letonia, cu 168 euro/ha.

În SUA obiectivul principal al politicii de subvenții este acela de a se asigura stabilitatea prețurilor produselor agricole și alimentare, protecția fermierilor împotriva speculațiilor bursiere și fluctuațiilor de producție care pot avea efect nedorit în ceea ce privește inflația și stabilitatea economică. Există și programe privind dezvoltarea rurală, dar, prin procentul și sumele pe care le au în vedere acestea au o pondere nesemnificativă.

Pornind de la obiectivul urmărit prin subvenționarea agriculturii, beneficiarii sunt alții decât cei din Uniunea Europeană. În timp ce în Uniunea Europeană cele mai multe fonduri se îndreaptă spre fermele mijlocii (fie în formă individuală, fie asociativă), în SUA cele mai multe fonduri sunt direcționate spre marile companii agricole care cultivă pe suprafețe foarte mari: grâu, porumb, soia, orez, bumbac, ceea ce reprezintă aproape 90% din totalul fondurilor.

Japonia are cea mai bine subvenționată agricultură la nivelul grupului celor mai dezvoltate economii ale lumii (G7). Politica de subvenții japoneză urmărește compensarea totală a pierderilor înregistrate de producători în urma fluctuațiilor prețurilor de pe piață. La fel ca și în cazul american, sunt favorizate câteva culturi vegetale, care fac obiectul speculațiilor bursiere - cereale (orez în special) și soia. Ca și în cazul Uniunii Europene, cei mai favorizați sunt producătorii mici și mijlocii. Sistemul funcționează descentralizat, prin stabilirea la nivelul prefecturilor a unor plafoane de producție, care să asigure autosuficiența pe plan regional, determinând un echilibru între cerere și ofertă. Subvențiile acoperă pierderile pe care producătorii le înregistrează din diferența dintre ce au cheltuit și ce pot încasa din valorificarea producției pe piață.

Noua Zeelandă a eliminat aproape total subvențiile din agricultură. Ideea inițială nu a ținut de un program politic, ci de lipsa banilor pentru subvenții în timpul crizei de la începutul anilor `80. Faptul că fermele au reușit să se adapteze la a face agricultură fără subvenții și să obțină an de an producții care să asigure stabilitatea prețurilor pe piața internă, acoperind cererea, dar și surplusuri din ce în ce mai mari, care să meargă la export, a scos din discuție până acum subiectul reintroducerii acestora. Noua Zeelandă este exemplul dat de majoritatea adversarilor subvențiilor ca un model de succes în susținerea agriculturii.

### 3. Evaluarea la închiderea exercițiului a imobilizărilor finanțate din subvenții

Contabilizarea subvențiilor privind investițiile este evidențiată de normele contabile românești într-o manieră simplă, soluția începând să fie aplicată cu consecvență din anul 1994 și până inclusiv în 2016. Norma contabilă nu prezintă, însă, nimic referitor la modificările ulterioare care survin în ceea ce privește valoarea de intrare a bunurilor finanțate prin intermediul subvenției, așa încât căutăm soluția prin interpretarea regulilor generale pe care e avem la dispoziție.

Acordarea de subvenții pentru investiții (denumite subvenții aferente activelor în IAS 20, prezentate chiar și în Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 1802/2014 pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate) reprezintă pentru întreprindere un beneficiu(avantaj). Bunurile care sunt finanțate prin intermediul unor astfel de subvenții sunt, cea mai mare parte a acestora, active imobilizate. Așadar, intrarea în posesie a acestor bunuri presupune, în măsura în care bunul respectiv se supune amortizării, consemnarea



acesteia după momentul punerii în funcțiune. În cele din urma înregistrarea amortizării are efecte asupra cheltuielilor exercițiului.

Evaluarea la închidere a imobilizărilor finanțate din subvenții presupune anumite eforturi realizate de firmă, însă efortul real al entității este mult mai mic decât suma trecută la amortizări deoarece o parte din valoarea amortizată a fost finanțată prin intermediul unei subvenții. Pentru ca rezultatul întreprinderii să fie influențat doar de eforturilor reale ale acesteia, subvenția se va trece eșalonat la venituri, compensându-se astfel efectul unei părți din cheltuielă asupra rezultatului[8].

Această ipoteza se aplică în situația în care la primirea subvenției, valoarea acesteia se contabilizează într-un cont de venituri amânate, iar bunul finanțat va fi prezentat în activ la costul de achiziție din documentele de cumpărare. Referitor la acest regim contabil reținut de norma contabilă românească (OMFP 1802/2014), IAS 20 permite și aplicarea unei metode prin care subvenția pentru investiții să se evidențieze nu de o manieră separată, în pasiv, ci prin scăderea sumei corespunzătoare din valoarea de intrare a bunului finanțat prin intermediul subvențiilor guvernamentale.

Dacă se optează pentru a doua ipoteza, atunci valoarea de amortizat este reprezentată doar de costul suportat efectiv de către întreprindere și amortizarea nu reflectă decât efortul real al acesteia. Se poate afirma, din punct de vedere al prezentării activelor și datoriilor în bilanț, că este preferabilă această din urmă variantă, întrucât evită apariția în pasiv a unui cont de regularizări care nu este nici datorie și nici capital propriu, fiind dificil de încadrat în eventualele analize efectuate asupra situațiilor financiare ale întreprinderii respective.

În situația în care optăm pentru varianta cu venituri amânate, în calculul indicatorilor de analiză subvenția poate fi considerată ca rectificare a imobilizărilor pe care le-a finanțat. Imobilizările pe care o entitate le-a dobândit și pentru care aceasta a beneficiat de o subvenție trebuie supuse tratamentelor contabile obișnuite, reținute pentru celelalte imobilizări.[9] În aceste condiții, dacă se îndeplinesc condițiile necesare în vederea efectuării reevaluării, atunci bunul finanțat prin intermediul subvenției va fi și el reevaluat. În urma acestei operațiuni, este foarte probabil ca valoarea de amortizat să sporească, astfel încât să crească și amortizarea corespunzătoare.

Un alt efect al reevaluării este că, în urma comparării amortizării trecute pe cheltuieli cu venitul din subvenția pentru investiții, apare că efortul real al întreprinderii pentru dobândirea bunului respectiv este mai mare decât în realitate. În mod obișnuit, cheltuiela netă cu amortizarea (amortizare minus venit din subvenție) ar trebui să crească proporțional cu creșterea valorii mijlocului fix în urma reevaluării. Acest lucru este mai ușor de evidențiat în condițiile în care întreprinderea a optat pentru deducerea subvenției din valoarea de intrare a imobilizării.

În vederea exemplificării, presupunem că o entitate primește o subvenție de 30.000 lei cu care finanțează achiziția unui echipament modern de epurare a apei menajere al cărui cost se ridică la 50.000 lei. Amortizarea acestui echipament se face liniar pe o perioadă de 8 ani. În primul an de funcționare, situația se poate prezenta astfel:

- Subvenția se scade din costul activului:

Achiziția echipamentului:	Imobilizări = Furnizori 50.000
Primirea subvenției:	Banca = Subvenție 30.000
Scăderea subvenției din cost:	Subvenție = Imobilizări 30.000
Valoarea de amortizat devine 50.000 - 30.000 = 20.000 lei, iar amortizarea anuală se ridică la 20.000/8 = 2.500 lei aferentă efortului propriu al entității.	
În bilanț nu apare decât suma de 20.000 - 2.500 = 17.500 lei în activ, la imobilizări.	





➤ Venitul din subvenție se eșalonează:

Achiziția echipamentului:	Imobilizări=Furnizori 50.000
Primirea subvenției:	Banca= Subvenție 30.000
Amortizarea anuală este $50.000/8 = 6.250$ lei, iar venitul din subvenție $30.000/8 = 3.750$ lei, așa rezultatul este influențat cu $6.250 - 3.750 = 2.500$ lei, suma corespunzătoare efortului real al firmei ( $20.000/8=2.500$ ).	
În bilanț, bunul apare cu $50.000 - 6.250 = 43.750$ , în timp ce în pasiv, la venituri în avans, soldul contului de subvenție este $30.000 - 3.750 = 26.250$ lei.	

În continuare, presupunem că la sfârșitul primului an de utilizare, entitatea reevaluează imobilizările corporale, iar pentru echipamentul finanțat prin intermediul subvenției, indicele de preturi este de 1,3 (indice stabilit având în vedere valoarea justă a bunului (65.000 lei) și valoarea lui de intrare).

Efectele reevaluării se pot prezenta astfel:

a) în situația în care venitul din subvenție se eșalonează, mărimile obținute în urma reevaluării sunt:

- valoarea de intrare trece de la 50.000 lei la  $50.000 \times 1,3 = 65.000$  lei;
- amortizarea cumulată trece de la 6.250 la  $6.250 \times 1,3 = 8.125$  lei;
- amortizarea anuală ulterioară reevaluării ajunge la  $65.000 / 8 = 8.125$  lei;
- venitul din subvenție rămâne la nivelul de 3.750 lei/an.

În situația dată, se ajunge la prezentarea în contul de profit și pierdere a unui efort „real” al firmei de  $8.125 - 3.750 = 4.375$  lei. Această sumă nu corespunde în nici un fel realității, întrucât efortul concret și real al firmei este cel mult la nivelul anterior reevaluării, ajustat cu indicele de reevaluare, adică  $2.500 \times 1,3 = 3.250$  lei.

În vederea soluționării problemei, o variantă este reevaluarea și a subvenției, prin trecerea soldului ei de la 26.250 la  $26.250 \times 1,3 = 34.125$  lei, astfel încât venitul anual din subvenție să ajungă la  $34.125 / 7 = 4.875$  lei. Prin scăderea acestui venit din cheltuiala reevaluată cu amortizarea, se obține un efort net de  $8.125 - 4.875 = 3.250$  lei, adică exact suma la care trebuia să ajungem.

b) în varianta cu scăderea subvenției din valoarea de intrare, reevaluarea are ca efect modificarea valorii de înregistrare care trece de la 20.000 lei la  $20.000 \times 1,3 = 26.000$  lei; de aici rezultă o amortizare anuală egală cu  $26.000 / 8 = 3.250$  lei, sumă aferentă efortului propriu al întreprinderii. În acest caz, rezultă destul de clar că amortizarea nu poate fi mai mare decât 3.250 lei pe an.

În ceea ce privește înregistrările în contabilitate, în cele două variante, avem:

a) varianta cu venitul din subvenție eșalonat:

- reevaluarea valorii de înregistrare: $65.000 - 50.000 = 15.000$ lei Imobilizări = Rezerve din reevaluare 15.000
- ajustarea amortizării cumulate: $8.125 - 6.250 = 1.875$ lei Rezerve din reevaluare = Amortizare 1.875
- ajustarea subvenției pentru investiții: $34.125 - 26.250 = 7.875$ lei; Rezerve din reevaluare = Subvenții 7.875

b) varianta cu scăderea subvenției din costul activului:



- reevaluarea valorii de înregistrare:  $26.000 - 20.000 = 6.000$   
lei:

Imobilizări = Rezerve din reevaluare 6.000

- ajustarea amortizării cumulate:  $2.500 \times 1,3 - 2.500 = 750$  lei:  
Rezerve din reevaluare = Amortizare 750

După aceste înregistrări, suma rămasă în sold la contul de diferențe din reevaluare este aceeași, indiferent de tratamentul contabil al subvenției pentru investiții:

- în prima variantă:  $15.000 - 1.875 - 7.875 = 5.250$  lei;
- în a doua variantă:  $6.000 - 750 = 5.250$  lei.

De fapt, reevaluarea subvenției, în prima variantă de înregistrare, poate fi justificată și de argumentul că, în lipsa unei astfel de ajustări, o parte din diferența din reevaluare (aflată în sold la contul 105 Rezerve din reevaluare) rămâne la capitaluri proprii, în timp ce ea reprezintă, de fapt, o subvenție, dar IAS 20 interzice în mod explicit lăsarea de subvenții pentru investiții direct la capitaluri proprii[10]. Aceste subvenții trebuie să treacă mai întâi prin contul de profit și pierdere, prin eşalonarea lor pe durata de amortizare a bunului finanțat din subvenția respectivă.

## Concluzii

Evaluarea la închiderea exercițiului atât a imobilizărilor corporale sau necorporale pentru care entitatea a beneficiat de subvenții, trebuie să țină cont și de efectul subvenției asupra costului bunului respectiv. Așadar, dacă la închidere, întreprinderea optează pentru reevaluarea acestor imobilizări, diferența netă care rezultă din reevaluare rămasă în soldul creditor al contului de capitaluri proprii corespunzător trebuie determinată de regulă după ce s-a făcut și reevaluarea soldului creditor al subvenției lăsate la venituri amânate.

Dacă întreprinderea nu efectuează această actualizare a soldului subvenției, în această situație venitul anual din subvenție nu mai compensează corect cheltuiala cu amortizarea imobilizării în cauză. În același timp, la închiderea exercițiului există posibilitatea efectuării unui test de depreciere - în acest caz, trebuie ca valoarea netă contabilă a activului sau a grupului de active pentru care se face testul trebuie diminuată cu soldul subvenției, înainte de a fi comparată cu valoarea recuperabilă. Astfel, organizarea și ținerea contabilității în situația în care entitatea a beneficiat de subvenții pentru investiții trebuie să aibă în vedere aspecte suplimentare referitoare la procedurile de evaluare reținute.

Pentru găsirea soluțiilor acestei problematice, considerăm că, în orice situație, varianta cea mai bună de prezentare în bilanț o reprezintă o adaptare a variantei cu diminuarea scăderea subvenției din valoarea de intrare a bunului: această scădere este indicat a se realiza nu neapărat direct la punerea în funcțiune, ci doar la întocmirea situațiilor financiare anuale, prin considerarea ca rectificări a soldului subvenției (care va fi prezentată în bilanț la imobilizări cu semnul minus) și a venitului din subvenție (care va fi evidențiat în contul de profit și pierdere la cheltuieli cu amortizarea, tot cu semnul minus).

## Bibliografie

- [1]. Ghid privind accesarea, contabilitatea, fiscalitatea, auditul și managementul proiectelor cu finanțare europeană, Editura CECCAR, 2011, pag.41-43
- [2]. Ernst & Young, UK GAAP vs. IFRS The basics, 2011, pag.16  
[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/UK\\_GAAP\\_v\\_IFRS - The basics - Spring 2011/\\$FILE/EY\\_UK\\_GAAP\\_vs\\_IFRS - The%20basics - Spring 2011%20.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/UK_GAAP_v_IFRS_-_The_basics_-_Spring_2011/$FILE/EY_UK_GAAP_vs_IFRS_-_The%20basics_-_Spring_2011%20.pdf)
- [3]. BDO International, IFRS AT A GLANCE IAS 20 Government Grants, 1 July 2015  
<http://www.bdointernational.com/Services/Audit/IFRS/IFRS%20at%20a%20Glance/Documents/IAS%200.pdf>



Universitatea „Dunărea de  
Jos” din Galați

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



Facultatea de Economie și  
Administrarea Afacerilor

- [4]. Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 1802/2014 pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate.
- [5]. M.Ristea, C.G. Dumitru, C.I.Lungu, “Ghid pentru înțelegerea și aplicarea Standardelor Internaționale de Contabilitate - IAS 20 ‘Contabilitatea subvențiilor guvernamentale și prezentarea informațiilor legate de asistența guvernamentală’”, București, 2004
- [6]. “Standarde Internaționale de Raportare Financiară (IFRS) incluzând Standarde Internaționale de Contabilitate (IAS) și interpretările lor la 1 ianuarie 2011”, editura CECCAR, București, 2011, paginile 1113-1123.
- [7]. Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 1802/2014 pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate.
- [8]. N. Feleagă, “Sisteme contabile comparate”, ediția II, volumul II, editura Economică, 2000, paginile 214-222
- [9]. Cornel Istrate, Evaluarea la închidere a imobilizărilor finanțate din subvenții, Analele științifice ale Universității „Alexandru Ioan Cuza” din Iași, Tomul LII/LIII Științe Economice 2005/2006, pag.27-28.
- [10]. Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 1802/2014 pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate.
- [11]. Cornel Istrate, Evaluarea la închidere a imobilizărilor finanțate din subvenții, Analele științifice ale Universității „Alexandru Ioan Cuza” din Iași, Tomul LII/LIII Științe Economice 2005/2006, pag.28.

## Contabilizarea și raportarea planurilor de pensii prin prisma IAS 26

### Accounting and reporting by pension plans in the light of IAS 26

**Florea Andrei-Mirel**

Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați  
Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor  
Programul de studii de masterat Contabilitate și Audit

**Rezumat:** În perspectiva situației economice actuale este nevoie să începem cât mai devreme să ne gândim la situația noastră financiară pentru când nu o să mai lucrăm. Perioada pensionării este una în care scăpăm de multe griji, dar în care intervin altele noi, pe care trebuie să știm să le gestionăm. Pensionarea nu înseamnă doar degrevarea de unele sarcini. Se estimează că, în medie, o persoană are nevoie de cel puțin 70% din venitul din perioada activă pentru a se descurca fără a întâmpina deficiențe la pensie. În cazul celor cu salarii mai mici, e nevoie de chiar de 90% pentru a menține standardul de viață. În lucrarea de față ne propunem o abordare teoretică a principalelor prevederi legate de IAS 26 și dinamica acestora precum și o abordare empirică a aspectelor legate de contabilizarea și raportarea planurilor de pensii printr-un studiu de caz.

**Cuvinte cheie:** IAS 26, fond de pensii, pensii private, pensii de stat.

**Abstract:** In light of the current economic situation we need to start as early to think about our financial situation for you not gonna work. During retirement is one where we get rid of many worries, but the new ones arise, you need to know to manage.

Retirement is not just relieving some tasks. It is estimated that an average person needs at least 70% of working income to get by without encountering deficiencies in retirement. For those with lower wages, it takes even 90% to maintain the standard of living. In this paper we propose a theoretical approach of the main provisions related to IAS 26 and their dynamic approach and empirical aspects of accounting and reporting pension plans through a case study.

**Key words:** IAS 26, pension fund, private pension, state pension.

## 1. Introducere

IAS 26 Contabilizarea și raportarea planurilor de pensii, prezintă cerințele pentru întocmirea situațiilor financiare ale planurilor de pensii. Acesta prezintă situațiile financiare necesare și discută măsurarea diferitelor elemente, în special valoarea actualizată actuarială a pensiilor pentru planurile de beneficii determinate.

În lumina IAS 26 contabilizarea și raportarea efectuate de un plan de pensie se efectuează în relație cu toți participanții, considerați ca un grup [1].



Planurile de pensii sunt contracte prin care o întreprindere asigură beneficii angajaților ei la sau după terminarea serviciului acestora (fie sub forma unui venit anual, fie ca sumă globală), atunci când astfel de beneficii, sau contribuții ale angajatorului, pot fi determinate sau estimate înaintea pensionării din prevederile stipulate printr-un document sau din experiența trecută a întreprinderii

**Figura 1 - Definirea planurilor de pensii în lumina IAS26**  
*Sursa elaborat de autor pe baza prevederilor standardului*

IAS 26 a fost publicat în ianuarie 1987 și se aplică pentru perioadele anuale care încep cu 1 ianuarie 1988.

## 2. Situația actuală în România a pensiilor și opțiunilor de pensionare

În prezent, în România, pensionarii sunt plătiți din contribuția salariaților actuali. În acest sistem, cel mai important factor care influențează nivelul pensiilor este raportul dintre numărul salariaților și cel al pensionarilor.

Este cunoscut că veniturile la pensie vor fi semnificativ mai mici față de cele pe care le vom avea în timpul vieții active. Cu cât mai reduce, însă, este o estimare personală iar majoritatea preferă să păstreze o abordare optimistă că până atunci, lucrurile se vor schimba în bine. Banca Mondială și Comisia Europeană nu sunt însă la fel de încrezătoare. Studiile lor arată mai degrabă ca cei care au acum în jur de 30-35 de ani, când vor ieși la pensie, vor avea o pensie de la stat în valoare de aproximativ o treime din venitul de dinainte de pensie. Și aceasta din cauza piramidei demografice disproporționate. Privită de multe ori ca o invenție pur statistică, această piramidă relevă realități dureroase: avem prea puțini oameni care muncesc legal și plătesc contribuții la stat. Dacă, în prezent, sunt aproape 1,25 persoane care plătesc contribuții sociale pentru a susține 1 pensionar, când vor ieși la pensie cei care au acum 30-35 de ani, vor fi aproximativ 0,77 persoane care vor munci și vor plăti contribuții sociale pentru 1 pensionar.

În urmă cu 20 de ani, un pensionar era susținut de peste 3 salariați. Astăzi, la pensia a peste 5,5 milioane de pensionari, contribuie doar 4,4 milioane de salariați. Adică, un salariu susține mai mult de o pensie (1,25). Iar acest dezechilibru va continua să se agraveze, ceea ce înseamnă pensii tot mai mici pentru cei care muncesc astăzi și o presiune tot mai mare pe umerii generațiilor viitoare.

A devenit absolut necesară reforma pensiilor. Sistemul actual se bazează pe trei “piloni”.

### **Pensia de stat**

**Pilonul I** - pensiile publice, de stat, prin sistemul asigurărilor sociale de stat, la care participă toți salariații, precum și angajatorii acestora.

#### Caracteristici:

Contribuția efectuată susține actualii pensionari și nu e o contribuție directă pentru pensia ta.

Pensia este administrată și garantată de stat. Deși contribui toată viața activă la acest fond, pensia pe care o vei primi va depinde de numărul pensionarilor din momentul pensionării tale comparativ cu cel al angajaților, un număr, pe care, evident, nu îl poți controla.

### **Pensia privată obligatorie**

**Pilonul II** reprezintă pensiile obligatorii administrate privat de către companii special autorizate. La acest tip de pensie sunt obligați să contribuie toate persoanele angajate, cu vârste între 18 și 35 ani. Persoanele cu vârsta între 36 și 44 ani pot participa, opțional, la acest sistem. Contribuțiile vor crește treptat cu câte 0,5% pe an, ajungând în 2016 la 5,5% pe an.

#### Caracteristici:

Contribui direct la pensia ta, valoarea contului unic fiecărui participant va fi direct proporțională cu salariul și durata contribuției participantului, cu randamentul investițiilor făcute de fondul de pensie respectiv, precum și cu comisioanele de administrare, legea prevede garantarea plății la pensie a contribuțiilor nominale (sume virate de-a lungul anilor) din care se scad comisioanele de administrare. Nu se știe însă, ce vor însemna acești

bani ca putere de cumpărare peste 30-40 de ani! Chiar dacă tu îți alegi administratorul fondului de pensii, în final, ca și în cazul pilonului I, nu poți ști care va fi nivelul pensiei reale.[3]

### Pensia privată facultativă

**Pilonul III** reprezintă pensiile facultative. Acestea nu sunt obligatorii, însă sunt necesare pentru a-ți rotunji veniturile/pensia pe care o vei primi prin sistemele obligatorii. La acest tip de pensie pot apela toți salariații cu vârste între 18 și 52 ani, dar și persoanele fizice autorizate.

#### Caracteristici:

Contribuția maximă este stabilită prin lege la 15% din venitul salarial brut lunar în limita a 400 euro/an, contribuțiile sunt deductibile fiscal (se scad din baza impozabilă). Angajatorul poate să contribuie și el la fondurile angajaților, limita de deductibilitate fiind tot de 400 de euro/an pensia nu este garantată.

Suma pe care o vei primi depinde de abilitatea administratorului fondului la care ești înscris și de eficiența investițiilor făcute de acesta.

În tabelul de mai jos voi prezenta comparat principalele caracteristici, avantaje și dezavantaje ale celor trei pilone de pensii așa cum reies acestea din prezentarea de mai sus sau așa cum sunt ele percepute la nivel stohastic de literatura de specialitate [4].

Tabelul 1 - Caracteristici principale ale celor trei pilone de Pensii din Romania

Pilonul I	Pilonul II	Pilonul III
<b>alcătuire/caracteristici</b>	<b>alcătuire/caracteristici</b>	<b>alcătuire/caracteristici</b>
inspirat din sistemul de pensii imaginat de cancelarul Bismark al Germania secolului al XIX-lea	apare odată cu reforma sistemului de pensii din România	sistem facultativ, suplimentar
este cunoscut sub titulatura „pay-as-you-go”, PAYG sau „plata pe parcurs”	este un sistem de pensii bazat pe fonduri de pensii	se realizează prin intermediul fondurilor de pensii
	administrat de firme particulare	
	este obligatoriu	
	este finanțat dintr-o fracțiune a contribuției obligatorii pe care o primește statul	
	5% în 2015	
	6% în 2016	
<b>avantaje</b>	<b>avantaje</b>	<b>avantaje</b>
protejează pensiile de inflație	nu poate intra în faliment	asigură o completare a pensiei pentru ca să mențină standardul de viață dinainte de pensie
are rol de pensie de subzistență	nu depinde de evoluția demografică	contribuția la pensie poate fi dedusă fiscal până la 400 de euro
<b>dezavantaje</b>	<b>dezavantaje</b>	<b>dezavantaje</b>
afectat de îmbătrânirea populației	nivel scăzut al contribuției	dincolo de contribuții de 400 de euro nu se deduce fiscal
pensionarii depășesc cei care contribuie la sistemul de pensii	relevanță scăzută din valoarea pensiei	necesită un efort financiar suplimentar
poate intra în incapacitate de plată		
falimentul sistemului de pensii		
estimat că va avea loc undeva în 2025		



Pilonul I	Pilonul II	Pilonul III
<b>alcătuire/caracteristici</b>	<b>alcătuire/caracteristici</b>	<b>alcătuire/caracteristici</b>
<b>pentru cine e?</b>	<b>pentru cine e?</b>	<b>pentru cine e?</b>
este baza sistemului de pensii	este obligatoriu	pentru cei care doresc să-și mențină standardul de viață avut înainte de pensionare
	beneficiază toată populația	pentru cei care nu au surse de venit alternative, pasive

Sursa: Elaborat de autor pe baza Ghidului de Pensii SENECTO [5]

### 3. Aspecte privind contabilizarea planurilor de pensii în lumina IAS 26

Planurile de pensii pot fi întâlnite, uneori, sub diferite denumiri, cum ar fi „scheme de pensii”, „scheme de anuități” sau „scheme de beneficii aferente pensionării”. Standardul consideră un plan de pensii ca pe o entitate raportoare distinctă de angajatorii participanților la plan. Toate celelalte Standarde Internaționale de Contabilitate se aplică rapoartelor referitoare la planurile de pensii, în măsura în care nu sunt înlocuite IAS 26.

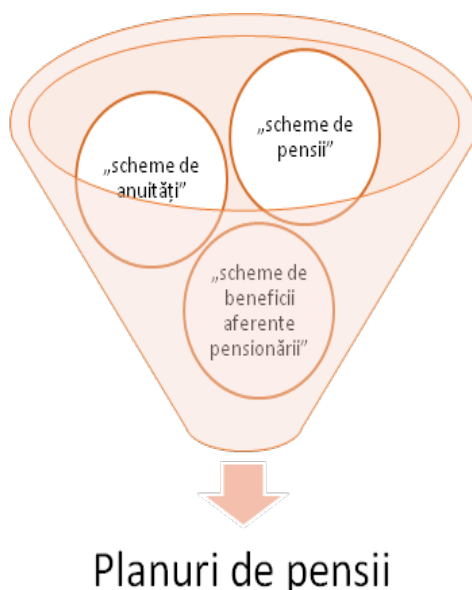
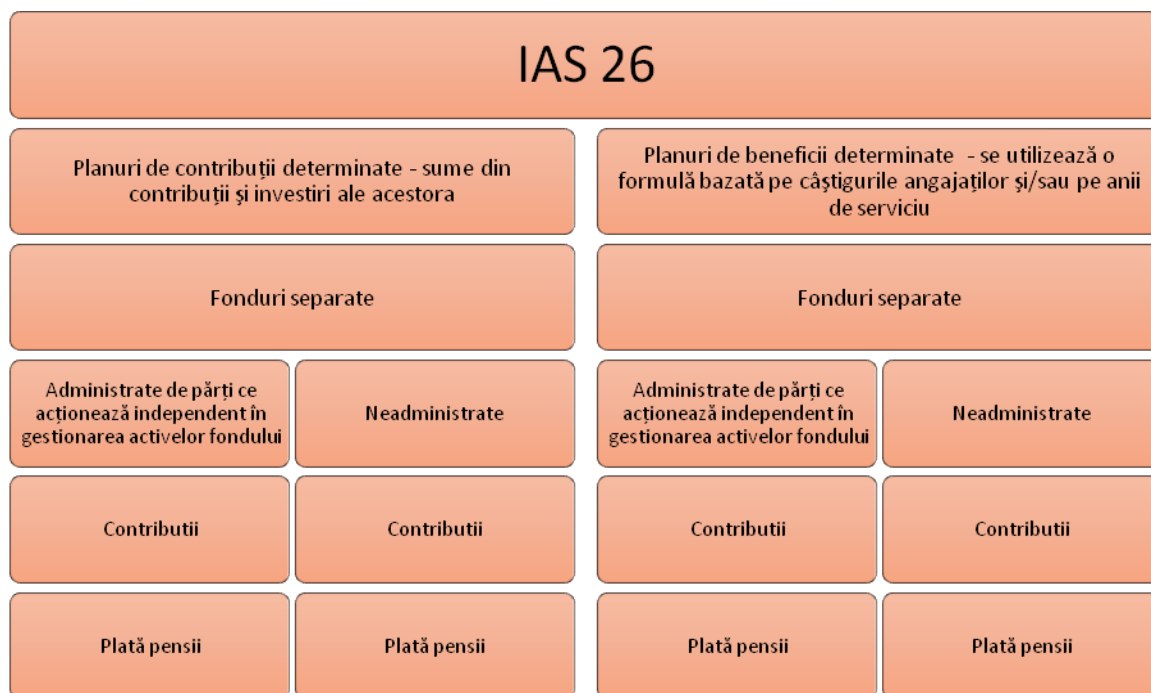


Figura 2 - Tipuri de planuri de pensii

Sursa elaborat de autor pe baza prevederilor standardului IAS 26

Planurile de pensii pot fi planuri de contribuții determinate sau planuri de beneficii determinate. Majoritatea necesită crearea unor fonduri separate, fonduri care pot sau nu pot să aibă identitate juridică distinctă și care pot sau nu să fie administrate, la care se plătesc anumite contribuții și din care sunt plătite pensiile. Aplicabilitatea IAS 26 este valabilă indiferent dacă un astfel de fond este creat și indiferent dacă există administratori. Schematic aceste aspecte se transpun grafic după cum urmează:



**Figura 3 - Aplicabilitatea IAS 26**

*Sursa elaborat de autor pe baza prevederilor standardului IAS 26*

Schematic diferențele între cele două metode se prezintă astfel:

Contribuția definită (DC)

Beneficiu definit (DB)



- Pensia primită în cele din urmă de fostul angajat este în funcție de contribuția care a fost adusă
- Costul pentru angajator este prin urmare fixă și predictibilă
- Nu este o obligație legală sau constructivă de a acoperi deficitul

- Pensia se bazează pe o formulă care nu se bazează pur și simplu pe contribuțiile făcute, iar angajatorului îi rămâne un risc că nu vor fi suficiente pentru a plăti pensiile
- Costul eventual pentru angajator este prin urmare mult mai dificil de prezis

**Figura 4 - 3 aspecte ale planului de pensii: promisiunea beneficiu definit sau contribuția**  
*Sursa elaborat de autor pe baza studiului publicat de Ernst & Young Actuaries - Pension funds and accounting 2014[6]*

În cazul unui plan de contribuții determinate, valoarea beneficiilor viitoare la care este îndreptățit un anumit participant este determinată - pe de o parte - de contribuția plătită de către angajator, de către participant sau de către amândoi, iar - pe de altă parte - de eficiența de exploatare și de câștigurile din investiții ale fondului.[7]

Obligațiile angajatorului față de angajați sunt considerate a fi îndeplinite, de obicei, în momentul în care angajatorul varsă contribuțiile la fond. În mod normal, nu se apelează la consultanță din partea unui actuar, cu toate că, uneori poate fi utilizată pentru estimarea

nivelului pe care îl pot atinge beneficiile viitoare, în funcție de contribuțiile realizate în prezent și de nivelurile variate ale contribuțiilor viitoare și ale câștigurilor din investiție.

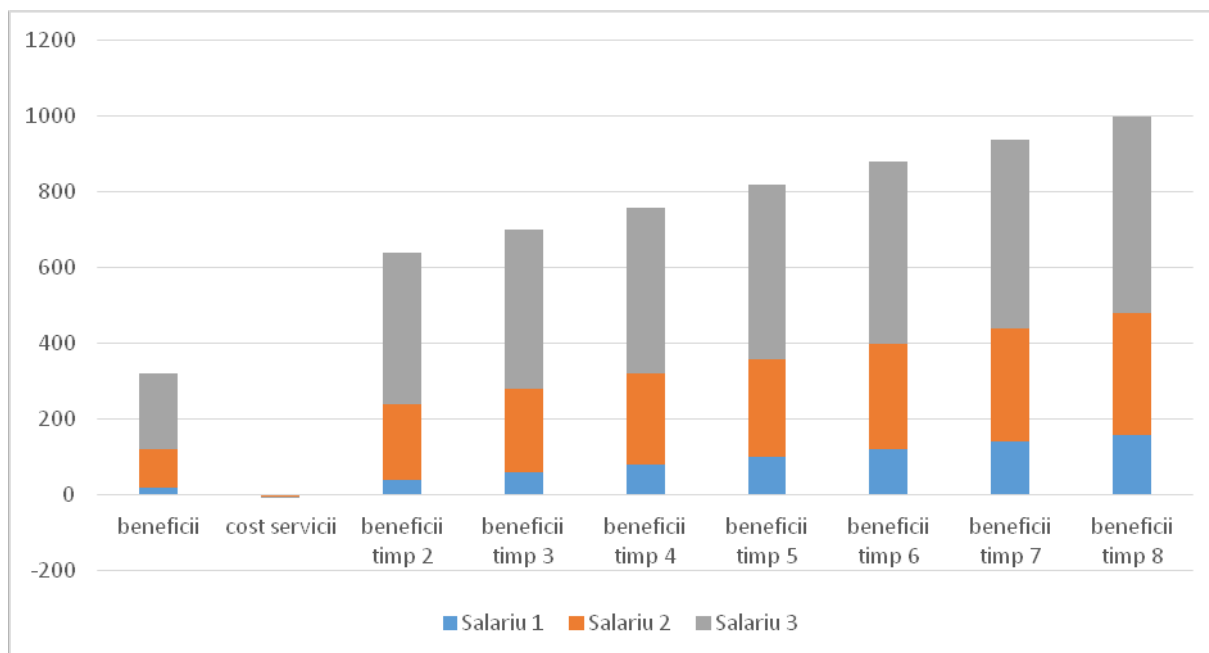


Figura 4 - 3 aspecte ale planului de pensii: promisiunea beneficiul definit sau contribuția  
Sursa elaborat de autor

#### 4. Influența regulilor internaționale de contabilitate

Regulile internaționale de contabilitate sunt importante pentru fondurile de pensii, deoarece :

Fondurile de pensii corporative sunt consolidate într-un bilanț și un cont de profit și pierderi anuale consolidate.

Obiectivul raportării unui plan de contribuții determinate îl constituie furnizarea periodică de informații referitoare la activitatea planului și la performanța investițiilor.

De obicei, acest obiectiv este realizat prin furnizarea unui raport care să includă următoarele elemente:

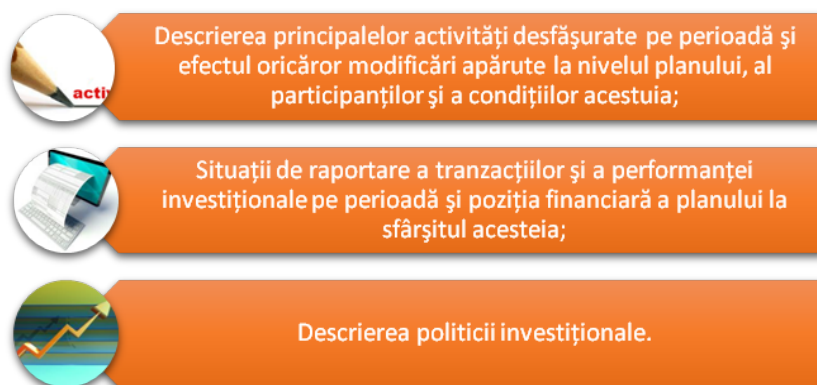


Figura 5 - Elementele raportării unui plan de contribuții  
Sursa elaborat de autor

### Planuri de beneficii determinate

Raportul unui plan de beneficii determinate trebuie să conțină fie:

(a) o situație care să evidențieze:

(i) activele nete disponibile pentru beneficii;

(ii) valoarea actualizată actuarială a pensiilor promise, realizându-se distincția între beneficiile legitime și cele care nu sunt legitime;

(iii) excedentul sau deficitul rezultat; sau

(b) o situație a activelor nete disponibile pentru beneficii, cuprinzând fie:

(i) o notă care să prezinte valoarea actualizată actuarială a pensiilor promise, realizându-se distincția între beneficiile legitime și cele care nu sunt legitime;

(ii) o referire la aceste informații în cadrul unui raport actuarial anexat.

În situația în care la data realizării raportului nu a fost întocmită o evaluare actuarială, se va utiliza cea mai recentă evaluare, specificându-se data la care aceasta a fost efectuată.

Obiectivul raportării în cazul planurilor de beneficii determinate este de a oferi periodic informații referitoare la resursele financiare și activitatea planului, informații necesare la evaluarea, în timp, a relației dintre acumularea resurselor și beneficiile plătite.

Valoarea actualizată actuarială a pensiilor promise, calculată pe baza salariilor curente, este prezentată în raportul unui plan pentru a indica obligația pentru beneficiile câștigate până la data întocmirii raportului. Valoarea actualizată actuarială a pensiilor promise, calculată pe baza salariilor prognozate, este prezentată pentru a indica amploarea obligației potențiale, conform principiului continuității activității ce este în general baza activității de finanțare. În plus, pentru prezentarea valorii actualizate actuariale a pensiilor promise, ar putea fi necesare explicații suplimentare pentru a indica cu claritate contextul în care trebuie interpretată această valoare actualizată. Explicațiile se pot referi la modul în care finanțarea viitoare a planului și politicile de finanțare corespund salariilor prognozate. Astfel de explicații pot fi incluse în cadrul informațiilor financiare sau în raportul elaborat de actuar.

### 5. Sisteme de pensii private în statele Uniunii Europene

În statele membre ale Uniunii Europene importanța sistemelor private de pensii a devenit din ce în ce mai mare, acestea aflându-se în diverse faze de dezvoltare. Sistemele de pensii își au izvorul în necesitatea măsurilor de protecție socială, iar valențele sociale sunt influențate pe de o parte de dimensiunile efortului financiar respectiv a stabilității financiare a fondurilor de pensii sub presiunea celor 3 mari factori și anume:

- scăderea ratei fertilității
- continuă creșterea speranței de viață
- atingerea vârstei de pensionare a populației din perioadele cu rata de fertilitate mare (respectiv perioadele postbelice celui de al doilea război mondial).

Primii 2 factori sunt factori perpetuum ce amenință direct stabilitatea financiară a fondurilor de pensii pe când cel de al treilea este un factor conjunctural. Odată cu extinderea Uniunii Europene și cu apariția fenomenului de globalizare au intrat în ecuație ca factori perturbatori: migrația, fenomenul de inflație și dezechilibrelor financiare.

Acțiunea combinată a acestor factori au ca efect creșterea numărului de persoane pensionare și scăderea numărului de contribuabili care implică un efect de levier negativ asupra sistemului de pensii european. În contextele acestor factori Comisia Europeană propune aplicarea metodei deschise de coordonare a pensiilor.

Aceasta face parte printre altele din măsurile inovative de coordonare și dezvoltare a creșterii economice, incluziune socială și susținerea economiilor statelor membre. Metoda presupune abordarea unui cadru de lucru integrat care cuprinde atât variabile economice cât și variabile sociale. Potrivit Comisiei Europene, sistemele de pensii private pot fi clasificate în trei categorii:

a) **reglementate prin lege** - presupune ca plata pensionarilor de azi să fie realizată prin contribuția persoanelor aflate în câmpul muncii. Acest sistem se aplică în următoarele țări: Bulgaria, Estonia, Lituania, Letonia, Ungaria, Polonia, România, Slovacia;

b) **stabilite prin contractul de muncă** reprezintă pensiile plătite pe viață, dintr-un fond de pensii ocupaționale, unui participant în mod suplimentar și distinct de cea furnizată de sistemul public. (prevederi colective/individuale de muncă), după caz -țările care aplică acest sistem al pensiilor ocupaționale sunt: Bulgaria, Polonia, Slovenia;

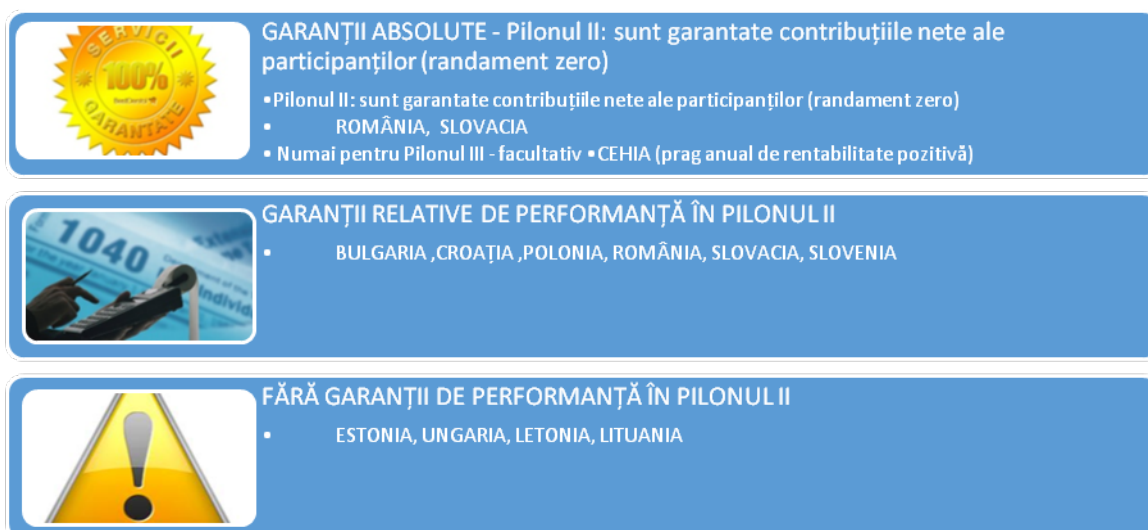
c) **conturi individuale - prevederi individuale** (nu este necesară apartenență la o profesiune pentru a deveni membru, deși marea majoritate a participanților sunt angajați), dar cu posibilitatea aderării colective (prin sindicate sau asociații), participarea nu este obligatorie prin lege, angajatorii sau statul pot contribui la acest sistem, respective contribuții la fonduri de pensii private, asigurări de viață sau alte forme de economisire pe termen lung. Acest sistem se aplică în: Republica Cehă, Letonia, România, Slovacia.

Sistemele de pensii private sunt diferit concepute în diversele țări ale Uniunii Europene.

În special cele din țările estice și centrale ale Uniunii, se bazează pe scheme de tip DC (cu contribuții definite) care reprezintă economii pe termen lung, iar în formă pură nu au o componentă de asigurare sau garanții - în funcție de valoarea contribuțiilor și de performanță activelor se stabilește capitalul acumulat. Altele, în special cele din țările vestice ale Uniunii, se bazează pe scheme de tip DB (cu beneficii definite), beneficiile depinzând de ultimul salariu sau de media salariilor angajatului.

Cele mai multe state membre ale Uniunii Europene din Europa Centrală și de Est au introdus diverse măsuri de minimizare a riscurilor provenite din investire, dar nici un stat nu a implementat un mecanism direct de garantare a unor asemenea riscuri în faza de acumulare. Astfel de măsuri sunt de fapt restricții asupra unor elemente ale schemelor de pensii cum ar fi:

- tipuri de instrumente financiare
- structura portofoliului investițional
- restricții geografice și de curs valutar etc.



**Figura 6 Garantarea pilonului II de pensii**

*Sursa: elaborat de autor pe baza statisticilor Autorității de Supraveghere Financiară-Sectorul pensiilor private*

**Tabelul 1- Gestionarea fondurilor de pensii private**

Țări	Rezerve actuariale	Fond de garantare	Verificare valoare unitate de fond	Separare active	Audit extern	Managementul riscului
Polonia	NU	DA	DA	DA	DA	DA
Ungaria	DA	DA	NU	NU	DA	DA
Slovacia	NU	NU	DA	NU	DA	DA
România	DA	DA	DA	DA	DA	DA

*Sursa: Elaborat de autor pe baza studiului publicat de Federația Internațională a Fondurilor de Pensii (FIAP)*

Prevederile legale specifice domeniului pensiilor private stabilesc plăți periodice ale administratorilor de fonduri într-un fond de garantare, fond care este accesat numai pentru a acoperi pierderile participanților la fondurile respective.

Este de menționat faptul că fondurile de pensii private operând în Europa se regăsesc în majoritatea țărilor, primele 100 de astfel de fonduri având active care însumează în anul 2015 circa 2.748 de miliarde de euro.

Am considerat necesar ca studiul să prezinte scurte descrieri ale sistemului de pensii din câteva țări membre ale Uniunii Europene tocmai pentru a avea o imagine a diversității acestora și a modului lor de administrare.

Trebuie să evidențiem și faptul că mai multe țări au reformat sistemele de pensii, în sensul creșterii vârstei de pensionare. Aceste reforme vor crește transparență și coerență fundamentării sistemelor de pensii, ținând cont de populație, forță de muncă și proiecțiile numărului de pensionari. În contextul îmbătrânirii populației, forță de muncă activă se diminuează considerabil la nivelul fiecărei țări, aspect ce determină reforme speciale, în funcție de aspectele sociale particulare care trebuie luate în considerare, în funcție de particularitățile fiecărei țări.



## 5. Studiu de caz - evaluarea actuarială

Prin evaluarea actuarială a unui fond de pensii se determină, în primul rând, gradul de acoperire al obligațiilor de plată ale fondului (pensiile viitoare ale membrilor) de către volumul de active. Volumul de active este constituit din valoarea actuală a fondului împreună cu cotizațiile viitoare ale membrilor și rezultatele investiționale generate de acestea. Acest grad de acoperire este reprezentat de un indicator numit „rata de finanțare”.

Cu ajutorul calculului actuarial se poate determina cu mare exactitate suma de bani necesară plății pensiilor pentru fiecare membru în parte, cât și valoarea probabilistică a cotelor ce vor fi plătite fondului de către membrii acestuia.

Orice fond de pensii trebuie să aibă acces la evaluări actuariale, iar în majoritatea statelor, pentru protejarea drepturilor membrilor unui fond de pensii, aceste evaluări sunt obligatorii, fiind reglementate legislativ.

Astfel, practica actuarială în domeniul fondurilor de pensii este structurată pe două etape generale de analize, respectiv:

**Prima etapă, și cea mai importantă, o reprezintă „evaluarea fondului de pensii”.**

Scopul acestei analize este determinarea ratei de finanțare a fondului. Pentru determinarea ratei de finanțare este necesară calcularea obligațiilor părților.

Această analiză este bazată pe portofoliul de participanți și parametrii fondului (valoarea punctului de pensie, vârsta de pensionare, cota de contribuție, etc.) existenți la momentul evaluării.

Trebuie menționat faptul că indexarea anuală a pensiilor, în mod normal, se efectuează doar în cazul în care în urma evaluării actuariale se observă o rată de finanțare a fondului de peste 100%.

**A doua etapă este reprezentată de ceea ce se numește „analiza de trend”.**

În lumina rezultatelor evaluării, această etapă este menită să identifice trendul viitor al evoluției fondului, în general în urma modificării unor parametri actuali.

Un raport de analiză de trend este urmat de rapoarte periodice de evaluare, pentru verificarea și, după caz, corectarea eventualelor abateri ale trendului.

Spre deosebire de evaluare, analiza de trend nu reprezintă un element obligatoriu pentru fondurile de pensii, ci doar o măsură suplimentară de precauție.

Pentru exemplificarea raportului dintre obligațiile părților, vom folosi un exemplu calculat pe baza legislației aplicabile și a parametrilor actuali ai fondului.[9]

Astfel:

- Se consideră doi participanți (un bărbat și o femeie), de aceeași vârstă (25 ani) care aderă în anul 2016 la Fondul de pensii; pensionarea pentru limită de vârstă este aceea definită de legislație (60 de ani - femei, 65 de ani - bărbați), iar vârsta de retragere definitivă este 70 de ani pentru amândoi;

Se consideră că ambii participanți au același venit, respectiv de 3.000 Ron pe toată perioada activă, valoarea punctului de pensie este de 1.200 Ron, și venitul mediu pe profesie este 1.620 Ron;

- Rezultatele sunt următoarele:

o Femeia se va pensiona pentru limită de vârstă în anul 2051, iar retragerea definitivă va fi în 2061;

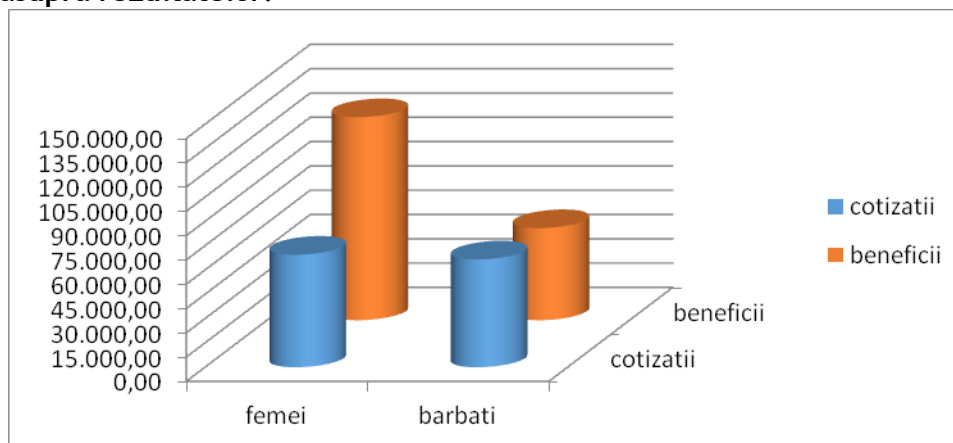
o Bărbatul se va pensiona pentru limită de vârstă în anul 2056, iar retragerea definitivă va fi în 2061;

Valoarea garantată viitoare a activului personal (strike price) pentru anul t se calculează după cum urmează [10]

$$G_{(t)} = e^{-r_d(t) \cdot t} \left[ G_{(0)} \prod_{h=y}^m e^{r_g(h)} e^{-r_c(h)} + \sum_{h=y}^m C_{(h)} (1 - e_{(h)}) \prod_{j=h}^m e^{r_g(j)} e^{-r_c(j)} \right]$$

- Femeia va acumula 2,15 puncte de pensie pentru pensia limită de vârstă și 2,78 pentru retragerea definitivă;
- Bărbatul va acumula 2,11 puncte de pensie pentru pensia limită de vârstă și 2,38 pentru retragerea definitivă;
- Valoarea (actuarială) prezentă, a tuturor sumelor plătite de femeie la fond este de 69.470.40 Ron;
- Valoarea (actuarială) prezentă, a tuturor sumelor plătite de bărbat la fond este de 66.572.40 Ron;
- Valoarea (actuarială) prezentă, a sumelor ce vor fi plătite ca beneficii de pensie pentru femeie este de 125.328, 81 Ron;
- Valoarea (actuarială) prezentă, a sumelor ce vor fi plătite ca beneficii de pensie pentru bărbat este de 56.859,92 Ron;
- Femeia va plăti cu 55.858,18 Ron mai puțin decât primește;
- Bărbatul va plăti cu 9.713,48 Ron mai mult decât primește;

#### Concluzii asupra rezultatelor:



**Graficul 1 - Cotizațiile și beneficiile pe categorii de sexe**

*Sursa elaborat de autor*

- După cum se poate observa, costurile fondului cu plata beneficiilor (pensia) pentru o femeie sunt de 2,2 ori mai mari decât cele cu plata beneficiilor pentru un bărbat.
- Totodată, în condițiile unor parametri identici (aceeași dată de aderare, aceeași vârstă, aceeași valoare a contribuției, aceeași valoare a punctului de pensie, etc), bărbatul va primi cu 14,6% mai puțin decât plătește, iar femeia va primi cu 80% mai mult decât plătește.
- Situațiile prezentate grafic se datorează diferenței între vârstele de pensionare pentru limită de vârstă, cât și diferențelor între probabilitățile de supraviețuire ale acestora.
- Trebuie menționat faptul că scenariul a fost calculat în ipoteza unei valori constante a pensiei.

## 6. Concluzii

Problematica IAS 26 a devenit începând cu anii 2008-2009 una extrem de actuală prin prisma declanșării crizei economice globale și a creșterii gradului de neîncredere a populației active în sistemul public de pensii.

Multe planuri de pensii susțin înființarea de fonduri separate, în care se prevăd sume cu titlu de contribuții și din care sunt plătite beneficiile.

Planurile de pensii sunt de obicei clasificate în planurile de contribuții determinate și planuri de beneficii.

Pentru a avea o bătrânețe liniștită trebuie să avem o pensie care să poată asigura aproximativ același nivel al salariului avut pentru perioada activă. Pe lângă pensia de stat trebuie să ne gândim la alte surse de finanțare care poate duce la îndeplinirea obiectivului fixat. Oportunitățile sunt diverse în funcție de tipul persoanei și politica urmată de acesta în viață. O politică cu o slabă toleranță la risc este reprezentată de acele măsuri luate de viitorul pensionar, în mare parte cu un grad scăzut de risc, administrate de un fond, dar care vor aduce în același timp beneficii mici dar sigure. O politică care îmbrățișează riscul poate aduce o bătrânețe fericită prin obținerea altor venituri în afara celor reglementate de cele 3 pilone prezentate anterior, dar de a căror administrare te vei ocupa singur și de a căror beneficii se pot bucura și copiii tăi, așa numitele „venituri pasive” reprezentate de achiziționarea de imobilizări cu scopul închirierii lor, investiții financiare, depozite.

Populația îmbătrânită și numărul mare de șomeri prevestesc un declin al sistemului de pensii, în așteptarea căruia trebuie să luăm cele mai bune decizii, pentru a ne găsi la adăpost în momentul în care vârsta sau alte cauze nu ne vor mai permite să fim activi pe piața muncii.

## Bibliografie

1. IAS 26-Contabilizarea și raportarea planurilor de pensii
2. Pensii private - Pilonul II - editia I, Editura: Best Publishing Anul apariției: 2007 ISBN: 978-973-738-224-5
3. Ghidul de pensii Senectro, Luca Dezmir, platforma: l'educativ.com
4. Studiul publicat de Ernst & Young Actuaries - Pension funds and accounting 2014 pe site-ul :<http://www.ey.com/UK>
5. Pensii publice și pensii private. Reglementări juridice și norme de aplicare - Legislație consolidată - actualizat la 9 octombrie 2013 Editura: Universul Juridic Colectia: Pro Lege Anul apariției: 2013 Nr. pagini: 456 pagini ISBN: 9786066731409
6. Maria del Carmen Calvo-Garrido and Andrea Pascucci and Carlos Vázquez - Mathematical analysis and numerical methods for pricing pension plans allowing early retirement, University of Bologna - Department of Mathematics 6. February 2012 Online at <https://mpr.ub.uni-muenchen.de/36494/> MPRA Paper No. 36494, posted 7. February 2012 15:04 UTC
7. \*\*\*Legea nr. 263/2010 privind sistemul unitar de pensii publice, cu modificările și completările ulterioare
8. Comisia de Supraveghere a Sistemului de Pensii Private - CSSPP - Norma nr. 13/2012 privind calculul actuarial al provizionului tehnic pentru fondurile de pensii administrate privat
9. Muthupandian, K S - IAS 26 Accounting and Reporting by Retirement Benefit Plans - A Closer Look, MPRA Paper No. 40494, posted 5. August 2012 08:06 UTC, Online at <https://mpr.ub.uni-muenchen.de/40494/>
10. Z. Bodie, Pensions as retirement income insurance, J. of Economic Literature, 18 (1990), pp. 28-49.
11. \*\*\*<http://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias26>
12. \*\*\*<http://www.bugetulfamiliei.ro/pensii/tipuri-de-pensii.html>

## Tratamente fiscale ale serviciilor de transport

### Tax treatment of transport services

**Dulgher Elena**

Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați  
Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor  
Programul de studii de licență Contabilitate și Informatică de Gestiune

**Rezumat:** Noțiunea de venit din activitatea de transport se poate aborda în corelație în aspectul fiscal al acestora prin definirea categoriilor de venituri impozabile cu TVA și excepțiilor din cadrul acestora. Conform Codului Fiscal 2016, categoriile de venituri neimpozabile cu TVA în sectorul serviciilor de transport sunt importurile și exporturile, cât și serviciile de transport intracomunitar efectuat de un prestator cu rezidența în România și beneficiarul din afara Uniunii Europene, serviciile de transport extracomunitar efectuate între un prestator român și un client din afara Comunității sau în cazul în care beneficiarul dintr-un stat membru nu poate face dovada că este o persoană impozabilă. Toate aceste noțiuni sunt corelate prin sistemul european de transport și coridoarele europene pe care se circulă cu serviciile respective, acestea fiind în continuă dezvoltare și acest progres nu se limitează doar la coridoarele terestre, cuprinzând toate formele de transport.

**Cuvinte cheie:** fiscalitate, contabilitate, transport, transport intermodal

**Abstract:** The concept of income from transport can be addressed in relation to their tax issues by defining categories of taxable income tax and exceptions within them. Under the Tax Code 2016 categories of income taxable with VAT transport services are imports and exports and transport services intra performed by a supplier residing in Romania and the beneficiary outside the EU, transport services extra made between a service Romanian and a customer outside the Community or when the recipient of a Member State can prove that is a taxable person. All these notions are correlated by the European transport system and European corridors traveled with those services, which are evolving and this progress is not limited to land corridors, covering all forms of transport.

**Key words:** tax, accounting, transport, intermodal transport

### 1. Introducere

Într-o societate care tinde spre o dezvoltare continuă serviciile de transport au o importanță colosală, fiind chiar considerată cheia supraviețuirii pentru capacitatea de a deplasa oameni și bunuri dintr-o locație la alta. Utilizarea transportului în cel mai ușor mod în toate formele sale, este semnul distinctiv al civilizației industrializate. Funcția ce face transportul cu adevărat vital este reprezentat de mișcarea mărfurilor și include transportul de materii prime, produse finite și chiar deșeuri. Astfel, combinând transportul de persoane și de mărfuri, rezultă unul din cei mai principali piloni ai unei economii sănătoase.

Particularizând rolul acestei activități în dezvoltarea și sustenabilitatea unei economii, notăm și efectul impozitelor în crearea fondurilor colectate de stat din serviciile de transport. În special, rolul Taxei pe Valoare Adăugată, cu care sunt impozitate în principal serviciile de transport, ca parte componentă a impozitelor indirecte, este dat de ponderea ridicată pe care aceasta o are în realizarea veniturilor bugetare. În conținutul acestei lucrări se prezintă impozitarea cu TVA în funcție de postura prestatorului de servicii de transport și beneficiarului acestora în raport cu rezidenții din România, și anume: prestator și beneficiar români, prestator - membru a Uniunii Europene și beneficiar din România, prestator din afara

Comunității și client român, prestator rezident român și beneficiar membru al Uniunii Europene și prestator ca rezident a României și beneficiar din afara Comunității europene.

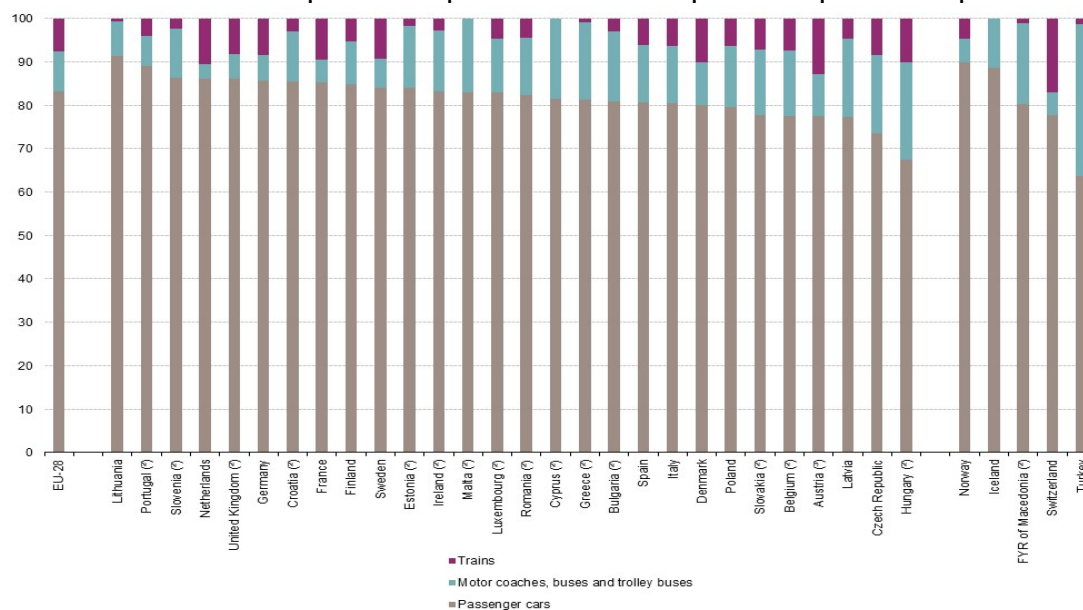
## 2. Activitatea de transport

„Ce poate fi stabil, când totul e mișcare?” Valeriu Butulescu

Din cele mai vechi timpuri, odată cu apariția mijloacelor de transport, s-a urmărit facilitarea comerțului, deplasarea mărfurilor, producției și a persoanelor. Astfel dezvoltarea mijloacelor de transport și invenția celor mai diverse căi de transport are ca obiectiv general învingerea distanței și a diminuarea timpului petrecut pe drum. Dacă examinăm modul în care se desfășoară transportul de persoane și mărfuri, ajungem la concluzia că tehnica actuală în domeniu pune la dispoziția economiei naționale și a populației o gamă foarte largă de mijloace și moduri de a organiza activitatea, contribuind esențial la dezvoltarea economiei naționale și mondiale.

Datorită așezării sale geografice, România reprezintă o zonă de intersecție a mai multor magistrale de transport care leagă nordul, sudul și vestul Europei. Deține o poziție - cheie la frontiera estică a Uniunii Europene și este o zonă de tranzit pe direcția est-vest (făcând legătură cu Asia prin Marea Neagră) și nord - sud (Marea Baltică spre Marea Mediterană). România deține sisteme de transport marfar și de călători. Sistemele de transport includ sectoare de transport rutier, feroviar, aerian, maritim și fluvial și intermodal.

La nivelul Uniunii Europene transportul terestru de persoane poate fi reprezentat astfel:



(\*) Excluding powered two-wheelers. Cyprus, Malta and Iceland: railways not applicable.  
 (\*) Includes estimates or provisional data.  
 (\*) The railway in Liechtenstein is owned and operated by the Austrian ÖBB and included in their statistics.  
 Source: Eurostat (online data code: tran\_hv\_psmo)

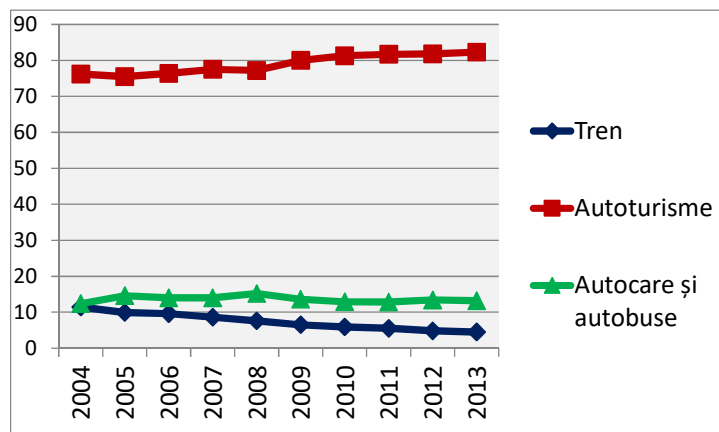
Fig.1 Distribuția modală a transportului terestru de călători  
Sursa: Eurostat<sup>18</sup>

”Între 2003 și 2013, importanța relativă a utilizării autoturismelor a fost relativ stabilă, cu cota sa încadrată în intervalul de la 83,0% la 83,7%.”<sup>19</sup> Comparativ, circulația călătorilor cu

<sup>18</sup> [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Modal\\_split\\_of\\_inland\\_passenger\\_transport,\\_2013\\_\(%C2%B9\).\(%25\\_of\\_total\\_inland\\_passenger-km\)\\_YB16.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Modal_split_of_inland_passenger_transport,_2013_(%C2%B9).(%25_of_total_inland_passenger-km)_YB16.png), accesat la 23/04/2016, ora 16:00

trenul au determinat o stabilitate în importanța utilizării acestuia, oscilând între 6,7% și 7,6% (anul curent). O scădere de 0,7% de la 9,9% raportată la aceeași perioadă este evidențiată la categoria autocare, autobuze și troleibuze.

Luând în considerare datele din tabel, pe parcursul anilor 2004-2013 observăm următoarea evoluție a transportului terestru în România :



**Fig. 2 Graficul evoluției indicelui de pasageri ai transportului terestru în România**  
Sursa: autor, pe baza datelor din Eurostat

Studiind informațiile din statisticile Eurostat despre transportul aerian de pasageri din Uniunea Europeană se poate nota că Londra Heathrow a fost cel mai aglomerat aeroport din cele 28 de state în ceea ce privește numărul de pasageri în 2014 (73 milioane), urmat de aeroportul din Paris Charles de Gaulle (64 milioane), aeroportul din Frankfurt (59 milioane) și Schiphol din Amsterdam aeroport (55 milioane). Majoritatea covârșitoare (cel puțin 89%) de pasageri prin intermediul celor mai mari patru aeroporturi din UE au fost pe zborurile internaționale. În schimb, zborurile naționale (interne) au reprezentat 29,2% din cele 42 de milioane de pasageri transportați până la al cincilea cel mai aglomerat aeroport de pasageri al UE în 2014, și anume Madrid Barajas. Au existat de asemenea proporții relativ ridicate ale pasagerilor zborurilor naționale spre și dinspre Paris Orly (48,6%), Fiumicino Roma (29,9%) și aeroportul din Barcelona (27,6%). Cele mai mici rate au fost înregistrate pentru estul Statelor europene: Slovacia, România, Slovenia, Polonia și Ungaria, fiecare înregistrând medii de raportare de pasageri mai puțin de un pasager de transport aerian efectuată pe cap de locuitor în 2014.

Cât despre statisticile transportului maritim în Uniunea Europeană s-au înregistrat următoarele date: porturile italiene și grecești au înregistrat pasageri ai transportului maritim aproximativ dublu decât orice alt stat membru în anul 2014. Numărul lor, 75 milioane și 72 milioane de pasageri respectiv, este egal cu aproape 1/5 din totalul pasagerilor ai celor 28 state membre. Danemarca înregistrează numărul maxim de pasageri (41 milioane), urmată de Germania, Suedia, Marea Britanie și Franța (conform statisticilor din anul 2013), Croația și Spania, care au notat numărul pasagerilor între 31 milioane și 23 milioane în 2014. În România numărul mediu de pasageri ai transportului naval este mai mic decât o persoană în 2014.

<sup>19</sup> Tradus de autor , [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Modal\\_split\\_of\\_inland\\_passenger\\_transport,\\_2013\\_\(%C2%B9\)\\_\(%25\\_of\\_total\\_inland\\_passenger-km\)\\_YB16.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Modal_split_of_inland_passenger_transport,_2013_(%C2%B9)_(%25_of_total_inland_passenger-km)_YB16.png) , sursă accesată 23/04/16, ora 17:37



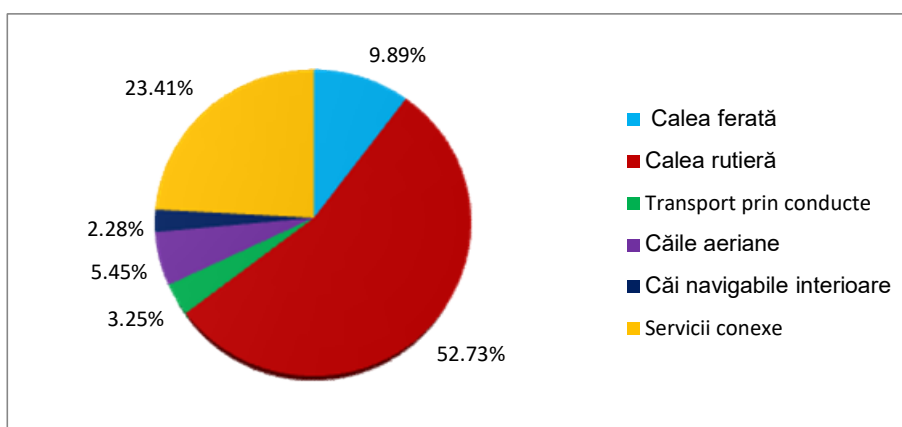
*Transportul intermodal* de mărfuri reprezintă operațiunea prin care bunurile sunt deplasate într-un container sau o unitate de transport prin intermediul a cel puțin două moduri de transport, utilizate în mod succesiv, fără ca unitatea de transport intermodal să se schimbe la schimbarea modurilor de transport. În România, conform datelor Institutului Național de Statistică, pentru traficul de mărfuri distribuția modală este următoarea:

- Tone marfă-km rutier 53.3%
- Tone marfă-km feroviar 24.2%
- Tone marfă-km căi navigabile 22.5%

Punctul de plecare și destinația cu cea mai mare pondere este Constanța - pentru aproximativ 80% dintre transporturile intermodale feroviare din România.

### 3. Veniturile din serviciul de transport

Ca volum total al serviciilor de transport, în clasamentul mondial domină SUA, care înregistrează valoarea de 950 miliarde de dolari datorită faptului că deține cea mai performantă infrastructură. Cel mai mare volum de prestații de transport din Europa se înregistrează în țările cele mai dezvoltate - Germania, cu 150 miliarde de dolari, Italia - 142 miliarde de dolari și Franța cu 95 miliarde de dolari. Dacă se raportează valoarea prestațiilor de transport la populația țării, atunci clasamentul european suferă modificări, Danemarca fiind prima țară din top, cu 4.145 dolari pe locuitor realizați exclusiv sub forma serviciilor de transport, chiar dacă în această țară ponderea serviciilor de transport în total PIB este de doar 4,77%.



**Fig. 4 Ponderea fiecărui tip de transport în valoarea totală a serviciilor de transport și conexe**

*Sursa: autor, pe baza datelor din Anuarul Statistic, ediția 2009*

Conform datelor publicate în Anuarul Statistic, ediția 2009, în România valoarea serviciilor de transport și cele conexe ilustrează o valoare de 17,434 miliarde de dolari. Ponderea acestora în PIB a acestui sector este de 8,61%, iar raportată la populație, valoarea adăugată creată de serviciile de transport este de 809 dolari/locuitor. Ponderea fiecărui tip de transport în valoarea totală a serviciilor de transport și conexe este reprezentată în următoarea diagramă:

#### **a. Master Planul General de Transport și culoarele europene**

Ministerul Transporturilor în luna aprilie 2012 a numit firma AECOM Ingineria să elaboreze Master Planul General de Transport (MPGT) pentru România. Acesta reprezintă un plan pe termen lung (2020-2030) care oferă o strategie de dezvoltare a sectorului de transport din România, prezentând soluții implementabile pentru problemele și cerințele din acest sector.

”Obiectivul general al Master Planului General de Transporturi este asigurarea condițiilor pentru crearea unui sistem de transport eficient, sustenabil, flexibil și sigur, preocupare esențială pentru dezvoltarea economică a României.”<sup>20</sup>. Dezvoltarea sistemului de transport include toate modurile de transport și se axează pe eficiența economică a operațiunilor de transport și pentru utilizatori, accesibilitatea între toate regiunile țării, favorizând dezvoltarea economică regională și națională, reducerea impactului asupra mediului, sustenabilitatea din punct de vedere al consumului de energie, securitatea și siguranța în sistemul de transport.

Identificarea și analiza coridoarelor de conectivitate ale României reprezintă o intervenție deosebit de importantă pentru stabilirea și fundamentarea intervențiilor și proiectelor pentru sectorul rutier. Dezvoltarea unei rețele rutiere sustenabile din punct de vedere economic și performantă atât la nivel național cât și la nivel internațional este necesară analiza în lungul unor *coridoare de conectivitate\**. ”O atenție deosebită în identificarea și analiza coridoarelor de conectivitate s-a acordat conexiunii acestora cu coridoarele de transport din țările vecine dar și cu cele dezvoltate la nivel continental. Din această perspectivă, au fost stabilite cinci coridoare cheie la nivel național și mai multe intercoridoare care să asigure nevoia de conectivitate a populației și a mediului de afaceri, care stau la baza identificării proiectelor din sectorul rutier.”<sup>21</sup> Principalele coridoare din România sunt:

- Coridorul 1 : București - Brașov (OR1)
- Coridorul 2 : București - Granița de vest a României (OR2) - ramura nordică
- Coridorul 2 : București - Granița de Vest a României (OR2) - ramura sudică
- Coridorul 3 : București - Regiunea NE (Moldova) (OR3)
- Coridorul 4 : București - Regiunea SV (Oltenia) (OR4)
- Coridorul 5 : Regiunea NE (Moldova) - Granița de Vest a României (OR5)

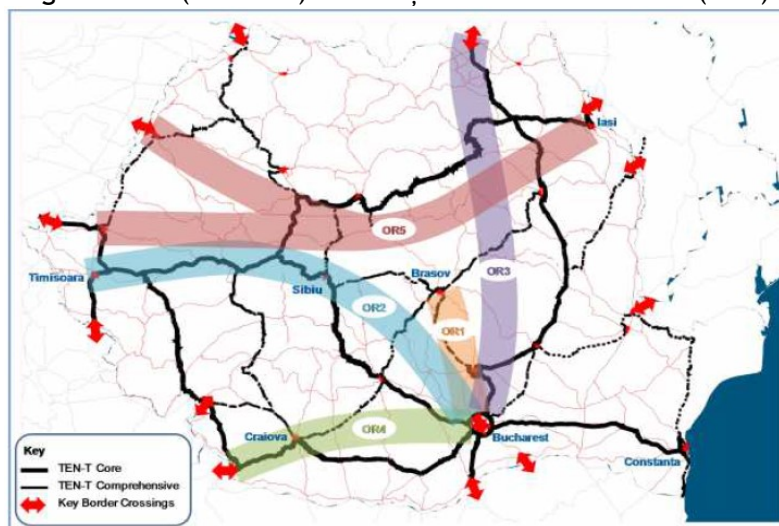


Fig. 5 Coridoare cheie

Sursa : Master Plan General de Transport al României, analiza AECOM

<sup>20</sup> Adriana Popa, Cătălin Mic, Ecaterina Călina, *Master Plan General de Transport pentru Romania, Raport de Mediu*, București, 2014, p. 26

\* *Coridoarele de conectivitate au fost definite atât ca legătură între principalele regiuni de dezvoltare a României, dar și în lungul unor aliniamente care să conecteze polii de creștere economică și centrele industriale ale României (cele existente sau potențiale).*

<sup>21</sup> Master Plan General de Transport al României, Variantă finală revizuită a Raportului privind Master Planul pe termen scurt, mediu și lung, Ministerul Transporturilor, Iulie 2015

Graficul anterior prezintă coridoarele cheie sau zone cu deplasări și puncte de trecere a frontierei și de rețelele TEN-T Core și TEN-T Comprehensive pentru care sunt necesare îmbunătățiri.

Coridoarele pan-europene cuprind un sistem de drumuri din Europa centrală și estică. Rolul celor zece coridoare este de a crea legături între Europa de Vest și cea de Est, cât și între statele din Europa de Est. Fiecare coridor are o componentă rutieră și una feroviară, cu excepția Coridorului VII, care este reprezentat de segmentul de Dunare în raport cu Viena. Coridoarele formează o rețea ce se întinde de la vest (punct extrem: Nürnberg) la est (punct extrem: Nijni Novgorod) și de la nord (punct extrem: Helsinki) la sud (punct extrem: Salonic).

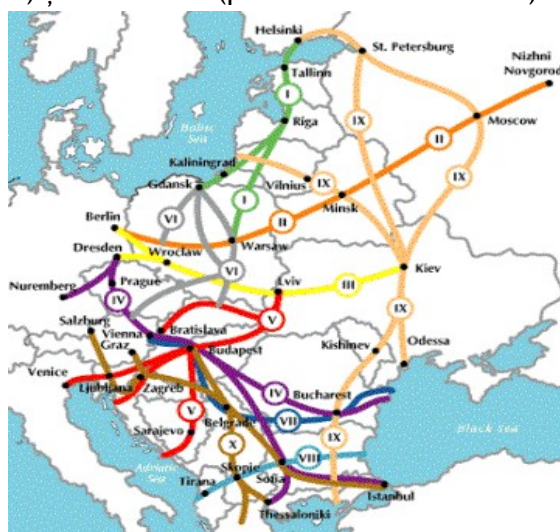


Fig. 6 Rețeaua formată de coridoarele pan-europene  
Sursa: site-ul Ministerului Transporturilor <sup>22</sup>

#### 4. Tratatul fiscal și contabil asupra veniturilor din transporturi

Facturile sau alte documente specifice pentru transportul internațional de bunuri, altul decât transportul intracomunitar de bunuri, prestat către persoane neimpozabile, precum și pentru transportul internațional de călători se emit pentru parcursul integral, fără a fi necesară separarea contravalorii traseului național și a celui internațional. Factura care este întocmită în valută, obligatoriu va avea înscrisă și transformarea sumelor în lei, în funcție de cursul valutar practicat.

Orice scutire de taxă pentru servicii de transport, prevăzută de art. 293 sau 294 din Codul fiscal, se acordă pentru parcursul efectuat în interiorul țării, în timp ce distanța parcursă în afara țării se consideră că nu are locul prestării în România și nu se datorează taxa.

În textul ce urmează vom studia diferite cazuri în care prestatorul și beneficiarul serviciilor de transport au diferite poziții unul față de celălalt și impactul acestui factor asupra bazei impozabile cu TVA.

##### **Transportul național de pasageri**

Potrivit prevederilor art. 278 alin. (4) lit. b) din Codul fiscal, în cazul serviciilor de transport de călători, locul prestării este considerat a fi locul unde se efectuează transportul, în funcție de distanțele parcurse.

<sup>22</sup> [http://old.mt.ro/nou/articol.php?id=coridoare\\_pan\\_europene](http://old.mt.ro/nou/articol.php?id=coridoare_pan_europene) accesat la 26/04/2016, ora 19:05

Normele metodologice date în aplicarea acestui articol stabilesc că transporturile internaționale de călători sunt transporturile care au fie punctul de plecare, fie punctul de sosire în afara țării, fie ambele puncte sunt situate în afara țării.

Se presupune situația când prestatorul și beneficiarul serviciului de transport sunt persoane impozabile din România - în acest caz valoarea facturii este supusă impozitării cu TVA, iar în cazul în care beneficiarul este stabilit în alt stat membru al Uniunii Europene, se va solicita codul valabil TVA al beneficiarului și se va declara în 390 ”Declarația recapitulativă privind livrările/achizițiile/prestările intracomunitare”, considerându-se servicii intracomunitare. În cazul în care prestatorul nu este înregistrat în scopuri de TVA, acesta este obligat să se înregistreze.

Pentru serviciile de transport prestate de o companie stabilită în România către un beneficiar din înafara Uniunii Europene, veniturile se vor factura cu TVA, însă nu se va aplica *regula generală B2B\**, locul desfășurării activității considerându-se România conform art 278 (7) din Codul Fiscal.

Serviciile de transport sunt considerate achiziții intracomunitare, care au loc pe teritoriul României, dacă acestea sunt prestate de către un agent stabilit în alt stat al Comunității, iar beneficiarul are domiciliul în România. Obligatoriu se înregistrează în ”Declarația recapitulativă privind livrările/achizițiile/prestările intracomunitare” - 390. Raportând la același beneficiar, în cazul în care serviciile sunt prestate de un agent din afara Uniunii Europene, beneficiarul înregistrat în scopul impozitării cu TVA are obligația de a plăti TVA-ul prin taxarea inversă, în caz contrar - va depune un decont special de taxa 301.

#### **Servicii de transport aferente exportului de bunuri**

Sunt scutite de taxa pentru serviciile legate direct de exportul de bunuri conform art. 294 (1) c) al Codului Fiscal serviciile de transport înregistrate de un prestator român către o persoană beneficiară aflat deasemenea în România. Prestatorul are obligația de a justifica scutirea de TVA conform OMFP 2222/2004, modificat prin OMFP 3419/2009 atât pentru transporturi aferente unor exporturi pentru care punctul de plecare este România, cât și pentru cele care au loc din alte state membre în afara Comunității.

În cazul în care prestatorul este stabilit în România, iar beneficiarul este stabilit în alt stat membru al Uniunii Europene, bunurile și mărfurile fiind exportate din România, se va solicita codul valabil de TVA al beneficiarului, întrucât această activitate nu este impozabilă în România și nu se declară în formularul 390. În alt context, dacă serviciul de transport este scutit de TVA în statul membru în care este stabilit beneficiarul, prestatorul nu are obligația declarării serviciului respectiv în declarația lunară 390, iar în decontul de TVA operațiunea se va înscrie la rândul 3 și 3.1.

Desigur că este dificil pentru o companie din România să cunoască scutirile de TVA aplicate de alte state membre, motiv pentru care se va considera că operațiunea este scutită de taxă în statul membru în care este impozabilă numai dacă respectiva operațiune ar fi scutită de taxă în România. În situația în care în România nu este aplicabilă o scutire de taxă, prestatorul este scutit de obligația de a nota în declarația recapitulativă respectivul serviciu dacă primește o confirmare oficială din partea autorității fiscale din statul membru în care operațiunea este impozabilă, din care să rezulte că în statul respectiv se aplică scutirea de taxă.

\* Regula B2B - locul de prestare a serviciilor către o persoană impozabilă care acționează ca atare este locul unde respectiva persoană care primește serviciile își are stabilit sediul activității sale economice. Dacă serviciile sunt furnizate către un sediu fix al persoanei impozabile, aflat în alt loc decât cel în care persoana își are sediul activității sale economice, locul de prestare a serviciilor este locul unde se află respectivul sediu fix al persoanei care primește serviciile. În absența unui astfel de loc sau sediu fix, locul de prestare a serviciilor este locul unde persoana impozabilă care primește aceste servicii își are domiciliul stabil sau reședința obișnuită.



Pentru situația în care prestatorul este stabilit în România, iar beneficiarul este stabilit în afara Uniunii Europene, transportul bunurilor se facturează fără TVA în cazul prestării către o persoană impozabilă, iar dacă beneficiarul nu este persoană impozabilă, se vor aplica prevederile art 278 alin.(5) lit.b) din Codul fiscal, considerându-se că locul prestării serviciului de transport este în România proporțional cu distanțele parcurse și va putea să aplice scutirile de TVA de la art. 294.

Se va considera o achiziție intracomunitară serviciul de transport facturat de un prestator din Uniunea Europeană către un beneficiar din România, fiind serviciu scutit de TVA numai dacă beneficiarul român poate justifica aplicarea acestei scutiri. În caz contrar - operațiunea va fi considerată taxabilă și va trebui să aplice TVA prin mecanismul taxării inverse și beneficiarul are obligația să raporteze achiziția intracomunitară de servicii în declarația recapitulativă lunară 390 ”Declarația recapitulativă privind livrările/achizițiile/prestările intracomunitare”. Același mecanism de taxare este aplicat pentru serviciile de transport prestate de un agent economic din înafara Comunității către beneficiarul român.

#### ***Servicii de transport aferente importului de bunuri***

Pentru serviciile de transport aferente importurilor a căror participanți sunt persoane impozabile în România, este aplicabilă scutirea de taxă, prevăzută la art. 293 alin.(1) lit.d) din Codul fiscal. Prin urmare, prestatorul va trebui să justifice scutirea de TVA conform prevederilor OMFP nr. 2222/2004, modificat prin O.M.F.P. 3419/2009. În cazul în care beneficiarul este o persoană stabilită în alt stat membru al Uniunii Europene, prestatorul stabilit în România, va factura fără TVA acest serviciu neimpozabil în România dacă va primi codul valabil de TVA al clientului sau adresa acestuia din Comunitate. Agentul prestator nu are obligația raportării acestui serviciu în declarația recapitulativă lunară 390 deoarece acest serviciu este scutit de TVA în statul membru în care este stabilit beneficiarul. Excepție face situația când prestatorul român nu va putea face dovada că beneficiarul său este o persoană impozabilă, (nu va avea confirmarea codului valabil de TVA al clientului și adresa sa din Comunitate) și se va considera că locul prestării serviciului de transport este în România proporțional cu distanțele parcurse, aplicându-se scutirile de TVA de la art 293.

Pentru un beneficiar al serviciului de transporturi din înafara Uniunii Europene, prestatorul stabilit în România va factura serviciul fără TVA dacă poate face dovada că beneficiarul său este o persoană impozabilă, deoarece serviciul nu este impozabil în România. Excepție face cazul când nu poate face dovada respectivă și se aplică prevederile art. 278 alin.(5) lit.b) din Codul fiscal, locul prestării serviciilor considerându-se România, aplicându-se scutirile de TVA de la art. 293.

Pentru un beneficiar stabilit în România, prestatorul stabilit în alt stat membru, va înregistra serviciul de transport la valoare scutită de TVA, dar doar dacă beneficiarul poate justifica aplicarea scutirii de TVA. În caz contrar, activitatea se va considera taxabilă și se va impozita prin mecanismul taxării inverse, raportând achiziția intracomunitară în declarația recapitulativă 390.

În cazul în care prestatorul este stabilit în afara Comunității, iar beneficiarul este din România se aplică același mecanism ca și la cazul precedent.

#### ***Servicii de transport intracomunitar***

”Prin transport intracomunitar de bunuri se înțelege orice transport de bunuri al cărui loc de plecare și loc de sosire sunt situate pe teritoriile a două state membre diferite.”<sup>23</sup>

Se facturează cu TVA serviciul de transport intracomunitar operațiunile a căror părți sunt persoane impozabile în România, indiferent dacă beneficiarul are un cod de înregistrare în scopuri de TVA în alt stat membru dacă nu are și un sediu fix în respectivul stat membru.

<sup>23</sup> Codul Fiscal, reactualizat 2016 , art. 278 , alin. (5), lit. c)

În cazul în care beneficiarul este stabilit în alt stat membru al UE, acesta trebuie să comunice prestatorului un cod valabil de TVA din statul respectiv și o adresă a sediului activității economice sau a unui sediu fix din Comunitate. Aceste servicii se înregistrează de către transportatorul din România în declarația 309, iar dacă prestatorul român nu este înregistrat în scopuri de TVA, va trebui să solicite înregistrarea conform art. 316 din Codul fiscal înainte de realizarea acestui transport intracomunitar.

Pentru un beneficiar stabilit înafara Comunității și prestatorul român serviciile de transport intracomunitar nu sunt impozabile și se aplică regula B2B, respectiv art. 278 alin. (2) din Codul fiscal, numai dacă se face dovada că beneficiarii sunt persoane impozabile din punct de vedere al TVA. Dacă prestatorul român nu poate face dovada că beneficiarul este o persoană impozabilă, se vor aplica prevederile art. 278 alin.(5) lit. c) din Codul fiscal, considerând că serviciul este realizat în beneficiul unei persoane neimpozabile, respectiv impozitând serviciul la locul unde a început transportul.

Pentru serviciile de transport intracomunitare care au ca părți un prestator din Uniunea Europeană și beneficiarul este stabilit în România obligația plății taxei revine beneficiarului care, dacă este înregistrat în scopuri de TVA, va aplica mecanismul taxării inverse. În cazul în care nu este înregistrat în scopuri TVA, beneficiarul va solicita înregistrarea conform art. 1531 din Codul fiscal înainte de a beneficia de acest serviciu și va depune un decont special de TVA (formularul 301) și se raportează serviciul în declarația recapitulativă lunară 390.

Se aplică mecanismul taxării inverse cu TVA pentru serviciile de transport intracomunitare cu beneficiarul stabilit în România și prestator din afara Comunității, beneficiarul fiind înregistrat ca persoană impozabilă din România. În cazul în care lipsește înregistrarea în scopuri TVA, se va depune un decont special de taxă, întrucât prestatorul nu este stabilit în România, iar clientul - da, se va aplica taxarea inversă.

#### ***Servicii de transport extracomunitar***

Se va analiza la fel aceste 5 cazuri de raporturi între prestator și beneficiar. Se presupune că persoana prestatoare de servicii și beneficiarul sunt stabiliți în România. Persoana obligată la plata TVA este prestatorul care emite factura cu TVA. Aceste transporturi nu sunt scutite de TVA, nefiind transporturi aferente unui export sau import din teritoriul Comunității, fapt subliniat și în OMFP nr. 2222/2006, modificat prin OMFP 3421/2009.

În cazul prestării serviciilor de către o persoană stabilită în România către o un agent din altă țară a Uniunii Europene, clientul trebuie să comunice beneficiarului un cod valabil de TVA din statul membru și o adresă a sediului activității economice sau a unui sediu fix din Comunitate. Serviciile respective se raportează de către prestator în declarația recapitulativă. Dacă prestatorul român nu este înregistrat în scopuri de TVA, va solicita înregistrarea conform art.316 din Codul fiscal înainte de realizarea acestui transport extracomunitar de bunuri, iar dacă transportatorul român nu poate face dovada că beneficiarul este o persoană impozabilă, respectiv nu primește informațiile necesare privind codul și locația acestuia, va aplica prevederile art. 278 alin.(5) lit. b) din Codul fiscal, considerând că serviciul este efectuat pentru beneficiul unei persoane neimpozabile, respectiv neimpozitându-l.

Dacă aceluiaș prestator i se raportează un beneficiar din înafara Uniunii Europene, se aplică regula B2B, respectiv art. 278 al. (2), dacă se face dovada că beneficiarii sunt persoane impozabile din punct de vedere al TVA, serviciile nefiind neimpozabile în România. În cazul în care prestatorul român nu poate face dovada că beneficiarul său este o persoană impozabilă, va aplica aceleași prevederi ca și în cazul unui beneficiar din Comunitate, serviciul se va înregistra și în acest caz la rd. 3 din decontul de TVA.



Pentru un prestator din alt stat membru al Comunității și beneficiarul stabilit în România, serviciile de transport sunt considerate achiziții intracomunitare de servicii și au locul prestării în România. Obligația plății taxei revine beneficiarului stabilit în România care, dacă este înregistrat în scopuri de TVA, va aplica mecanismul taxării inverse. În situația în care beneficiarul nu este înregistrat în scopuri de TVA, va solicita înregistrarea conform art. 316 din Codul fiscal înainte de a beneficia de acest serviciu și va depune un decont special de TVA. Fiind o achiziție intracomunitară de servicii, există și obligația declarării acestei operațiuni în declarația recapitulativă lunară ”Declarația recapitulativă privind livrările/achizițiile/prestările intracomunitare”.

Dacă beneficiarul este o persoană impozabilă din România are obligația plății TVA pentru un serviciu de transport executat de un prestator din în afara Comunității, respectiv clientul din România va aplica TVA prin mecanismul taxării inverse dacă este înregistrat în scopuri de TVA în România, sau în cazul în care clientul nu este înregistrat în scopuri de TVA, va depune un decont special de taxă.

#### ***Recunoașterea veniturilor din serviciile de transport***

Conform IAS 18, veniturile din contractele de prestări servicii sunt recunoscute pe măsura executării contractului dacă sunt respectate condițiile de recunoaștere a veniturilor, poate fi determinat de o manieră fiabilă stadiul de execuție a contractului, iar costurile efectuate pe parcursul contractului și costurile de finalizare a contractului pot fi evaluate rezonabil.

(1) Veniturile din prestări de servicii se înregistrează în contabilitate pe măsura efectuării acestora. Prestarea de servicii cuprinde inclusiv executarea de lucrări și orice alte operațiuni care nu pot fi considerate livrări de bunuri.

(2) Stadiul de execuție al lucrării se determină pe bază de situații de lucrări care însoțesc facturile, procese-verbale de recepție sau alte documente care atestă stadiul realizării și recepția serviciilor prestate.”<sup>24</sup>

## **5. Concluzii**

Avantajul României de a se afla într-o poziție strategică, fiind situată în calea magistralelor ce leagă nordul, sudul și vestul Europei, și este o zonă de tranzit pe direcția est - vest și nord - sud a Europei, se reflectă prin instituirea și menținerea unui sistem de transporturi la nivel înalt, care permite accesul la coridoarele europene de transport, fie de pasageri, fie de mărfuri.

Noua politică europeană privind infrastructurile va crea o rețea de transport europeană solidă, extinsă în 28 de state membre, conectată la țările vecine și la restul lumii, menită să promoveze creșterea economică și competitivitatea. Rețeaua va conecta estul cu vestul și va înlocui mozaicul de transporturi actual cu o rețea veritabil europeană. Pentru realizarea acestor obiective, s-a implementat proiectul Master Planul General de Transport pentru România. MPTG este documentul care stabilește prioritățile pentru investiții în rețeaua TEN-T centrală și rețeaua globală și conectivitatea secundară, preconizate a fi realizate cu fonduri FEDR și FC.

Pe lângă toate aceste aspecte, politica fiscală a României impune impozitarea veniturilor din activitatea de transport, fie aceasta de persoane, de mărfuri, transport intracomunitar și extracomunitar, cu careva excepții, precum și scutirea de TVA a transportului în cadrul importului și exportului de bunuri, fiecare categorie fiind descrisă din punct de vedere al impozitării în lucrarea de mai sus.

Astfel, veniturile din transport, cât și impozitarea acestora sunt recunoscute pe măsura executării contractului dacă sunt respectate condițiile de recunoaștere a veniturilor, și în

<sup>24</sup> ORDIN Nr. 1802 din 29 decembrie 2014, art. 446



Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați

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



Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor

special: stadiul de execuție a contractului poate fi determinat de o manieră fiabilă, iar costurile efectuate pe parcursul contractului și costurile de finalizare a contractului pot fi evaluate rezonabil.

### Bibliografie

[http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Modal\\_split\\_of\\_inland\\_passenger\\_transport\\_2013\\_\(%C2%B9\)\\_\(%25\\_of\\_total\\_inland\\_passenger-km\)\\_YB16.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Modal_split_of_inland_passenger_transport_2013_(%C2%B9)_(%25_of_total_inland_passenger-km)_YB16.png), sursă accesată 23/04/16, ora 17:37

[http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Modal\\_split\\_of\\_inland\\_passenger\\_transport\\_2013\\_\(%C2%B9\)\\_\(%25\\_of\\_total\\_inland\\_passenger-km\)\\_YB16.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Modal_split_of_inland_passenger_transport_2013_(%C2%B9)_(%25_of_total_inland_passenger-km)_YB16.png), accesat la 23/04/2016, ora 16:00

Anuarul Statistic, ediția 2009

Adriana Popa, Cătălin Mic, Ecaterina Călina, *Master Plan General de Transport pentru Romania, Raport de Mediu*, București, 2014

Master Plan General de Transport al României, Variantă finală revizuită a Raportului privind Master Planul pe termen scurt, mediu și lung, Ministerul Transporturilor, Iulie 2015

[http://old.mt.ro/nou/articol.php?id=coridoare\\_pan\\_europene](http://old.mt.ro/nou/articol.php?id=coridoare_pan_europene) accesat la 26/04/2016, ora 19:05

Codul Fiscal, reactualizat 2016

ORDIN Nr. 1802 din 29 decembrie 2014

## Generațiile X, Y și Z la locul de muncă - așteptări și motivații la S.C. Pallegriani S.R.L.

### Generations X, Y and Z in the workplace - expectations and motivation to S.C. Pallegriani S.R.L.

**Gabriela Narcisa Marin**

Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați  
Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor  
Programul de studii de masterat Strategii și Politici Manageriale

**Rezumat:** O generație este reprezentată de un grup de oameni care trăiesc și experimentează evenimente similare la o vârstă similară. O generație împarte un context social, politic, istoric și economic comun. Fiecare generație are propriile sale așteptări, experiențe, valori, propriul life-style. Se poate spune că, Generația Y și Generația Z prețuiesc timpul liber și viața personală dar își construiesc mai multe opțiuni de carieră în paralel pentru că sunt interesați de teme foarte diverse care să le solicite creativitatea, pe când cei din Generația X sunt cei care au copilărit în comunism, tranziție și care au trebuit să dovedească o foarte mare adaptabilitate și flexibilitate. Așteptările oamenilor pleacă de la premisa că intensitatea efortului depus de individ într-o activitate depinde de valoare recompensei pe care se așteaptă să o primească în schimb. În orice situație, omul este interesat de maximizarea câștigului și minimalizarea pierderilor.

**Cuvinte cheie:** generația X, generația Y, generația Z, resursa umană, motivare

**Abstract:** A generation is represented by a group of people who live and experience similar events at a similar age. A generation shares a context of social, political, historical and economic comun. Fiecare generation has its own expectations, experiences, values, your own life-style. Arguably, Generation Y and Generation Z cherish free time and personal life but are building more career options in parallel because they are interested in very diverse subjects that would require creativity, while those of Generation X are those who grew up under communism, transition and had to prove a great adaptability and flexibility. People's expectations assumes that the intensity of individual effort in an activity depends on the amount of reward they expect to receive in return. In any case, the man is interested in maximizing gains and minimizing losses.

**Key words:** generation X, generation Y, generation Z, human resource, motivation

### Generațiile X, Y și Z

Generația X - Caracteristicile sale definitorii sunt responsabilitatea, optimismul, ambiția, căutarea permanentă a echilibrului, idealism și perseverență în atingerea obiectivelor. Sunt oamenii ce-și iau munca foarte în serios și nu se văd ducând o viață lipsită de responsabilitate. Sunt în același timp deosebit de adaptabili: au crescut jucând șotron și cățărându-se în copaci dar s-au adaptat la tehnologiile moderne super rapid.<sup>25</sup>

Generația X e și cea mai mare consumatoare de branduri și evenimente, având și o mare putere de influență (este segmentul ce influențează opțiunile părinților, acum pensionari, dar și ale copiilor”, le place flexibilitatea și libertatea, au aversiune față de risc.

<sup>26</sup> Generatia X acordă o importanță crescută menținerii standardelor actuale de viață în viitor și echilibrului între viața profesională și viața personală. Aspirațiile lor gravitează în jurul recunoașterii eforturilor depuse și demonstrării propriului succes.

**Generația Y** - este generația celor născuți între 1980-2000, oameni conectați

<sup>25</sup> Tellier Y., Roventa - Frumușani, D. (1999), Resurse umane și dezvoltarea organizațională, Editura Cavallioti, București.

<sup>26</sup> <http://www.webbuzz.ro/cum-sa-vorbesti-pe-limba-fiecarei-generatii/>

permanent la noile tehnologii și cărora tocmai această conectare permanentă la întreaga lume, simultan cu confortul și protecția oferite de generația X, le-a indus ca trăsătură definitorie detașarea.

Generația Y folosește internetul ca prim mijloc de comunicare, vrea motivație în tot ceea ce face, dorește independență și succes în carieră însă manifestă o mare instabilitate în menținerea unui job, respinge ierarhiile și încadrarea în sistem și tipare. Sunt mai diverși din punct de vedere rasial sau etnic și sunt mai segmentați ca audiență de către stațiile TV, radio sau Internet. Nu sunt foarte loiali brandurilor și Internetul i-a făcut foarte flexibili din punct de vedere al modei, al modului de comunicare și al alegerilor pe care le fac. Puține lucruri îi miră și se adaptează repede la schimbările din jurul lor, fie că sunt de mentalitate sau de context. Majoritatea se confruntă cu dificultăți financiare - marile investiții (de regulă credite) sunt co-semnate/semplățite de un părinte. Sunt o provocare pentru marketeri și cel mai dorit segment al populației. Sunt mai uniți ca generație și mai dispuși să își facă vocea auzită.<sup>27</sup>

**Generația Z** - este în permanență conectată prin cel puțin un device la Internet, sunt pragmatici și extrem de independenți. Trec cu ușurință de la un produs la altul, de la un angajator la altul, nefiind importantă povestea sau istoria din spatele produsului sau a omului ci produsul sau omul în sine. Sunt generația viitorului, generația responsabilităților înțelese și integrate în proiectele personale.<sup>28</sup>

Aptitudinile lor legate de tehnologie sunt foarte mari, ei crescând cu inovațiile care au loc în timp real. Este prima dată în istorie când copiii/adolescenții știu mai multe decât adulții despre ceva important pentru societate, așa cum este tehnologia. Sunt generația care se educă și se informează singură. Folosește online-ul și rețelele sociale pentru a face temele de la școală. Sunt deștepți și business savvy. Își doresc să facă lucruri pe cont propriu.<sup>29</sup>

Brandurile care vor să li se adreseze trebuie să treacă de la ”adaptarea la digital” la ”nativ digital” și sunt cei care vor prefera un brand indie unui brand de tradiție/cu experiență. Generația Z are un interes în activități de voluntariat, iar experiența acumulată în urma acestor activități îi vor face mult mai pregătiți pentru un viitor loc de muncă.

### **Așteptările generațiilor x, y, z**

Indivizii nu sunt niște automate. Ei au convingerea că pot acționa într-o astfel de manieră încât performanța să conducă la recompensa asociată, recompensă care, pentru ei, are o anumită valoare.

Așteptarea este instrumentul, mijlocitorul între primul nivel de rezultate (Performanța) și cel de-al doilea (Consecința, recompensa). Altfel spus, un anumit tip și nivel ale performanței mijlocesc obținerea unei anumite recompense (consecințe).<sup>30</sup>

Diferite studii globale arată că, până în anul 2025, 75% din forța de muncă de la nivel global va fi alcătuită din membrii generației Y, iar 15% dintre ei sunt deja la nivel managerial. De asemenea, mai mult de 92% dintre membrii generației Y consideră că succesul în afaceri nu se măsoară doar prin profitul generat, ci și prin implicarea socială a companiei. În România, un studiu similar arată că prestigiul companiei și calitatea produselor și serviciilor oferite de aceasta sunt aspecte importante pentru tinerii din generația Y.

Astfel, 81% dintre respondenți spun că bunul renume al companiei este un criteriu pentru selectarea viitorului loc de muncă, iar 94% dintre ei acordă aceeași importanță impactului asupra mediului și calității pe care o au produsele și serviciile firmei la care sunt în proces de recrutare. Tot tinerii din generația Y spun că pe lângă responsabilitatea socială,

<sup>27</sup> <http://claudiatocila.ro/generatiile/>

<sup>28</sup> <http://40pluswoman.ro/generatiile-x-y-z/>

<sup>29</sup> <http://www.webbuzz.ro/cum-sa-vorbesti-pe-limba-fiecarei-generatii/>

<sup>30</sup> <http://documents.tips/documents/5-teoria-ateptarilor-a-lui-victor-vroom.html>

inovația este un criteriu cu cote mari de relevanță în alegerea unui loc de muncă.

Același studiu menționat mai sus relevă faptul că în momentul alegerii unui loc de muncă, 68% dintre respondenți, tineri din generația Y din România, spun că iau în considerare ca principal criteriu oportunitățile de dezvoltare personală și evoluție în carieră pe care acesta le oferă. Următorul criteriu menționat este siguranța locului de muncă (59%).

Mobilitatea pe care le-o oferă accesul la tehnologie și mediul digital, dublată de ușurința cu care accesează informațiile în mediul online, le dă acestora posibilitatea de a-și lua biroul cu ei în orice loc s-ar afla: acasă, la cafenea, în oraș, la sala de sport sau în parc. La nivel global, se pare că tinerii generației Y își schimbă locul de muncă în medie la 2 ani, față de cei din generația X, la care media este de 5 ani. Lucrează ca angajați, însă, pe termen lung, 62% sunt de părere că scopul lor este de a face bani pe cont propriu, ca antreprenori.<sup>31</sup>

Deși educația este scumpă, peste 80% dintre cei chestionați au spus că facultatea și studiile post-universitare sunt foarte importante și că acestea trebuie făcute obligatoriu pentru a reuși în carieră. Totodată, tinerii din Generația Z sunt foarte preocupați de chestiunile financiare, inclusiv cele legate de finanțarea studiilor, de aceea consideră că educația financiară este foarte importantă și cei mai mulți învață din copilarie cum să-și administreze banii.

În același timp, interacțiunea cu ceilalți și interconectarea sunt la fel de importante pentru Generația Z ca și pentru Generația Y. Comunicarea, fie prin intermediul rețelelor sociale, fie față în față, este o abilitate pe care tinerii din ziua de astăzi o dețin și o folosesc continuu.

Atunci când își caută un job, este mai probabil ca tinerii să fie mai interesați de flexibilitatea programului și de posibilitatea de a lucra de oriunde, decât de bani. Generația Z este foarte activă, se mișcă mult și vrea să realizeze cât mai multe lucruri în aceleași 24 de ore pe care le avem cu toții la dispoziție. De aceea, posibilitatea de a lucra de acasă, în pauza dintre alte două proiecte, noaptea, în metrou sau în parc va fi principala cerință la interviul de angajare. Programul la birou de la 9.00 la 17.00 va deveni în curând istorie, iar tinerii vor fi mai atrași de joburile part-time, pe bază de proiect și cu deadline-uri foarte clare.<sup>32</sup>

Fiecare generație are experiențele ei specifice care îi modelează preferințele, aspirațiile, credințele și atitudinea față de muncă. Tinerii generației Y și-au făcut intrarea cu dreptul în mediul de afaceri și în plan social, aducând cu ei atât un nou set de provocări pentru lideri, cât și valori care decurg din expunerea lor la interconectarea pe care o prilejuiește tehnologia.

Studiile și cercetările despre Generația Z sunt încă în faza incipientă și vor deveni mai concludente pe măsură ce tinerii din această generație vor crește. Dar primele concluzii sunt certe: vine la putere un val de tineri cu cunoștințe de tehnologie și de comunicare online mult peste generațiile anterioare, independenți, pragmatici, dispuși să muncească din greu și să fie plătiți pe măsura. Mai departe, depinde de angajatori cum vor fructifica aceste abilități pentru a-și crește afacerile.

### Obiectivele cercetării

Lucrarea de față are ca obiectiv principal atât măsurarea motivației în muncă cât și determinarea așteptărilor generațiilor.

- Identificarea așteptărilor pentru fiecare angajat

<sup>31</sup> <http://www.manager.ro/articole/analize/generatia-y-ce-asteptari-au-cei-nascuti-intre-1981-si-2000-74397.html>

<sup>32</sup> <http://hrp.ro/generatia-z-se-angajeaza-cum-schimba-tinerii-crescuti-in-epoca-apple-piata-muncii-si-care-le-sunt-abilitatile/>

➤ **Determinarea surselor de motivare ale angajaților**

Pentru a obține rezultate relevante privind cercetarea nivelului de motivație și așteptările angajaților organizației s-a ales ca instrument de cercetare chestionarul.

Chestionarul cuprinde 10 întrebări. De asemenea s-a asigurat anonimatul chestionarului, însă au fost necesare unele date referitoare la vârstă și vechimea angajaților.

Chestionarul care s-a realizat privind identificarea așteptărilor și determinarea surselor de motivare ale angajaților din firmă se referă la percepția acestora asupra:

- ✓ Beneficiilor și recompenselor firmei;
- ✓ Dezvoltării profesionale;
- ✓ Programului flexibil;
- ✓ Acumularea de experiență.

**Analiza datelor cercetării**

În ce grupă a vârstei vă încadrați?	
Între 18-35 de ani	15
Între 36-56 de ani	20
<b>Total</b>	<b>35</b>

Tabelul 1 - Încadrarea angajaților în grupa de vârstă

Din tabelul de mai sus reiese că dintr-un număr de 35 de angajați chestionați, cei mai mulți se încadrează în intervalul de vârstă de 18-35 de ani, iar cei mai puțini au între 36-56 de ani.

De când sunteți angajat în firmă?	Generația x	Generația y
Mai puțin de 1 an	0	5
Între 1-5 ani	0	10
Între 6-10 ani	5	0
Între 11-15 ani	5	0
Peste 15 ani	10	0
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>15</b>

Tabelul 2 - Vechimea în muncă a angajaților

*Ce reprezintă pentru dumneavoastră munca?*

- un mijloc de câștigare a existenței
- posibilitatea de a intra în contact cu alte persoane
- posibilitatea de a vă pune în practică ideile creatoare
- posibilitatea de a acumula experiență

Ce reprezintă pentru dumneavoastră munca?	Generația X	Generația Y
Un mijloc de câștigare a existenței	8	4
Posibilitatea de a intra în contact cu alte persoane	2	1
Posibilitatea de a vă pune în practică ideile creatoare	5	5
Posibilitatea de a acumula experiență	5	6
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>15</b>

Tabelul 3 - Ce reprezintă munca pentru angajați



După cum putem observa din răspunsurile angajaților, pentru cei mai mulți din generația X munca reprezintă un mijloc de câștigare a existenței, pe când pentru cei din generația Y munca reprezintă posibilitatea de a acumula experiență.

*Ce așteptări aveți înainte să vă angajați de la această firmă?*

- să acumulați experiență
- să aveți un program de lucru flexibil
- să avansați din punct de vedere profesional
- să aveți parte de beneficiile și recompensele firmei

Ce așteptări aveți înainte să vă angajați de la această firmă?	Generația X	Generația Y
Să acumulați experiență	5	4
Să aveți un program de lucru flexibil	6	3
Să avansați din punct de vedere profesional	2	5
Să aveți parte de beneficiile și recompensele firmei	7	3
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>15</b>

Tabelul 4 - Așteptările angajaților înainte de a se angaja

Din tabelul se poate concluziona faptul că, cei mai mulți din generația X așteptau de la această firmă să avanseze din punct de vedere profesional, pe când cei din generația Y, cei mai mulți dintre ei doreau să acumuleze experiență și un program flexibil.

*Considerați că vi se recunosc reușitele profesionale?*

- Da
- Nu

Considerați că vi se recunosc reușitele profesionale?	Generația X	Generația Y
Da	17	13
Nu	3	2
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>15</b>

Din totalul salariaților chestionați o mare parte dintre ei consideră că li se recunosc reușitele profesionale.

*Vă declarați încurajat și sprijinit în activitatea dumneavoastră?*

- Da
- Nu
- Nu știu

Vă declarați încurajat și sprijinit în activitatea dumneavoastră?	Generația X	Generația Y
Da	16	15
Nu	0	0
Nu știu	4	0
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>15</b>

Tabelul 6 - Încurajarea și sprijinirea în activitatea angajaților

Majoritatea celor din generația X se declară încurajați și sprijiniți în activitatea lor, iar ceilalți au răspuns negativ întrebării mele. Cei din generația Y au răspuns afirmativ întrebării adresate de mine.

*Ce te motivează cel mai mult la locul de muncă?*

- Salariul
- Concediul
- Posibilitatea de avansare
- Relație deschisă cu colegii

Ce te motivează cel mai mult la locul de muncă?	Generația X	Generația Y
Salariul	8	6
Concediul	3	0
Posibilitatea de avansare	4	8
Relație deschisă cu colegii	5	1
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>15</b>

Tabelul 7- Ce îi motivează cel mai mult pe angajați la locul de muncă

Pe cei din generația Y îi motivează cel mai mult posibilitatea de avansare, iar pe cei din generația X îi motivează salariul.

*Credeți că, bonusurile, primele și sumele oferite ca recompensă sunt importante atunci când realizați o sarcină dificilă?*

- Da
- Nu

Credeți că, bonusurile, primele și sumele oferite ca recompensă sunt importante atunci când realizați o sarcină dificilă?	Generația X	Generația Y
Da	20	15
Nu	0	0
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>15</b>

Tabelul 8 - Răspunsurile angajaților privind importanța metodelor de remunerare

În urma rezultatelor obținute, am constatat că toți angajații chestionați au răspuns afirmativ acestei întrebări. Conștientizând faptul că bonusurile, primele și sumele oferite ca recompensă sunt importante, societatea încearcă să mențină aceste metode de remunerare în rândul angajaților.

*Vi s-a concretizat vreo așteptare?*

- Da
- Nu

Vi s-a concretizat vreo așteptare?	Generația X	Generația Y
Da	18	12
Nu	2	3
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>15</b>

Tabelul 9 - Răspunsurile angajaților privind concretizarea așteptărilor lor

Un număr de 18 angajați ai generației X au răspuns că li s-au concretizat așteptările, iar un număr de 12 angajați ai generației Y au răspuns afirmativ întrebării mele.

*Dacă nu, de ce credeți că s-a întâmplat acest lucru?*

- Lipsa experienței
- Postul pe care îl dețineți nu permite un program flexibil
- Alte motive

Dacă nu, de ce credeți că s-a întâmplat acest lucru?	Generația X	Generația Y
Lipsa experienței	0	2
Postul pe care îl dețineți nu permite un program flexibil	2	1
Alte motive	0	0
<b>Total</b>	<b>2</b>	<b>3</b>

Tabelul 10- Răspunsurile angajaților privind neconcretizarea așteptărilor

În ceea ce privește răspunsurile negative date la întrebarea anterioară cei din generația X, 2 dintre angajați au spus că postul pe care îl dețin nu permite un program flexibil, iar cei din generația Y, 2 angajați au răspuns ca din cauza lipsei de experiență și 1 din cauza faptului că postul pe care îl deține nu permite un program flexibil.

### Interpretarea datelor

Chestionarul a fost realizat cu scopul de a identifica așteptările și sursele de motivare ale angajaților de la S.C. Pallegriani S.R.L. Analiza chestionarului prezentat mai sus permite emiterea unor concluzii referitoare la nivelul de motivație și așteptările angajaților societății. Totuși, subliniez și faptul că, aceste date deținute și analizate reprezintă studiul cercetării privind tema aleasă.

Din analiza chestionarului se observă faptul că, angajatorul știe să motiveze angajații prin diferite metode de recompensare, prin încurajarea și sprijinirea în activitatea lor sau prin recunoașterea meritelor profesionale.

În firmă au existat destul de multe situații în care salariații s-au declarat mulțumiți de comportamentul acestei societăți față de ei, fapt ce rezultă din răspunsurile angajaților la întrebările adresate. Aici mai pot adăuga și faptul că, cei mai mulți dintre angajați, indiferent de generația din care fac parte, de când s-au angajat în această societate și până la momentul interviului lor prin acest chestionar, majoritatea au afirmat că li s-au îndeplinit anumite așteptări pe care ei le aveau și acest lucru nu are decât să îi mulțumească.

Din răspunsurile date de angajați reiese că firma știe să își motiveze salariații și să le îndeplinească așteptările.

În concluzie, obiectivele de la care am plecat conform cărora trebuia să demonstrez identificarea așteptărilor pentru fiecare angajat, determinarea surselor de motivare ale angajaților, au fost atinse.

### Concluzii

În ceea ce privește deținerea unei noi abordări în mediul de afaceri românesc, este important ca managementul resurselor umane să cunoască cât mai multe informații despre angajați: ce așteptări au, care este randamentul lor, dacă remunerația este pe măsura așteptărilor lor, dacă munca le este apreciată și, nu în ultimul rând, dacă sunt anumiți factori care le influențează performanțele.

Modul prin care managerii ar trebui să-și motiveze angajații este acela de a încuraja creativitatea și de a le insufla angajament și dorință de acțiune. Managerii ar trebui să

exploateze experiența, energia și aptitudinile angajaților și să formeze echipe pentru rezolvarea problemelor.

Consider că, acolo unde există motivație, există productivitate și performanță, iar oamenii sunt mulțumiți. De aceea, pot afirma faptul că, rolul motivației este acela de a-i determina pe oameni să-și utilizeze integral resursele intelectuale și fizice și de a-i face să muncească. Pentru a ști cum să îți motivezi angajații trebuie să le cunoști așteptările și să le iei în calcul. Este foarte important ca la început de drum pentru un angajat să știi la ce se așteaptă de la societatea pe care tu, ca și manager, o conduci.

Motivația este unul din cele mai importante domenii de responsabilitate ale unui manager, ea fiind crucială în ceea ce privește succesul privit nu doar la nivelul organizației, ci și la nivelul oricărui proiect.

Așteptările oamenilor pleacă de la premisa că intensitatea efortului depus de individ într-o activitate depinde de valoare recompensei pe care se așteaptă să o primească în schimb. În orice situație, omul este interesat de maximizarea câștigului și minimalizarea pierderilor.

Generația Y este diferită în modul în care comunică la locul de muncă, se raportează la superiori dintr-o perspectivă de egalitate. Aceștia pun mai mult accent pe un loc de muncă care să îi provoace profesional decât pe remunerație și preferă un program flexibil chiar dacă asta înseamnă un venit mai mic, lucru cu care generațiile mai în vârstă nu s-ar simți confortabil.

Un bun lider, un bun angajator trebuie să își dea seama de faptul că are nevoie să se adreseze fiecărei generații în parte. Conflictul are loc pentru că generația Y spune că vrea să lucreze diferit, iar cei din generația X spun că nu vor să schimbe nimic la modul în care fac lucrurile. Generația X trebuie să devină mai flexibilă, mai adaptabilă, iar cei din generația Y trebuie să accepte că o anumită structură se impune într-o companie.

Cei din generația Z sunt încă la început de drum de aceea nu se pot spune foarte multe despre ei dar știm faptul că, această generație vine din urma celorlalte generații cu idei inovatoare și cu multe alte cerințe față de ce s-a întâlnit până acum la celelalte generații.

Cea mai importantă misiune a managerilor este aceea de a arăta angajaților cât de importantă este munca lor în obținerea satisfacțiilor personale și atingerea performanței organizației.

## Bibliografie

1. Adrian Prodan (2008), *Managementul resurselor umane*, Editura Princeps, Iași.
2. G. Pânișoară, I. O. Pânișoară (2005), *Managementul resurselor umane*, Editura Polirom, București.
3. Mielu Zlate (2007), *Tratat de psihologie organizațional- managerială*, Editura Polirom, Iași.
4. Ștefan Stanciu, M. A. Ionescu (2008), *Cultură și comportament organizațional*, Editura COMUNICARE.RO, București.
5. Tellier Y., Roventa- Frumușani, D. (2010), *Resurse umane și dezvoltarea organizațională*, Editura Cavallioti, București.
6. [www.claudiatocila.ro](http://www.claudiatocila.ro)
7. [www.hrp.ro](http://www.hrp.ro)
8. [www.manager.ro](http://www.manager.ro)
9. [www.psihologbun.wordpress.com](http://www.psihologbun.wordpress.com)
10. [www.shrm.org](http://www.shrm.org)
11. [www.40pluswoman.ro](http://www.40pluswoman.ro)
12. [www.webuzz.ro](http://www.webuzz.ro)



## Comerțul Uniunii Europene cu China

### EU trade with China

**Rusu Doina**

Universitatea „Dunărea de Jos” Galați  
Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor  
Programul de studii de master Administrarea Afacerilor Internaționale

**Rezumat.** Comerțul este o activitate economică în care se realizează circulația mărfurilor prin procesul de vânzare - cumpărare în condiții convenabile consumatorilor. Acesta a apărut ca o necesitate încă de când oamenii au început să comunice între ei. La început au apărut schimburile produs contra produs, adică trocul, iar mai târziu s-a trecut la folosirea monedelor, astfel că trocul s-a descompus în două operațiuni: vânzarea și cumpărarea, acestea constituind adevăratul comerț.

**Cuvinte cheie:** comerț internațional, Uniunea Europeană, China, import, export

**Abstract.** Trade is an economic activity in which the movement of goods through the sale - purchase affordably consumers. It appeared as a necessity ever since people began to communicate with each other. At first emerged exchange product for product, ie barter, and later was passed on coins, so that barter was split into two operations: the buying and selling, which constitute the true trade.

**Key words:** international trade, European Union, China, import, export

#### 1. Definirea conceptului de comerț exterior

Comerțul este o activitate economică în care se realizează circulația mărfurilor prin procesul de vânzare - cumpărare în condiții convenabile consumatorilor. Acesta a apărut ca o necesitate încă de când oamenii au început să comunice între ei. La început au apărut schimburile produs contra produs, adică trocul, iar mai târziu s-a trecut la folosirea monedelor, astfel că trocul s-a descompus în două operațiuni: vânzarea și cumpărarea, acestea constituind adevăratul comerț.

Din necesitatea comercianților și a țărilor de a-și acoperi nevoile de mărfuri atunci când nu aveau resurse sau când acestea erau limitate a apărut și comerțul exterior. În schimbul acestor bunuri, cumpărătorii plăteau cu mărfuri ce constituiau resurse excedentare pentru ei.

Comerțul exterior reprezintă o activitate comercială de vânzare - cumpărare de bunuri și servicii, ce se desfășoară între diverse țări ale lumii.

Activitatea de comerț exterior cuprinde toate *operațiunile comerciale* sau de *cooperare economică* și tehnico-științifică, la nivel internațional, privind :

- vânzarea-cumpărarea sau schimburile de mărfuri,
- prestările de servicii,
- transportul și expedițiile internaționale,
- proiectarea și executarea de lucrări,
- asistență sau colaborare tehnică,
- vânzarea sau cumpărarea de licențe pentru folosirea brevetelor de invenții sau a procedeelelor tehnologice,
- consignația sau depozitul,
- reprezentarea și comisionul,
- operațiunile financiare,
- asigurările și turismul,

adică, în general, orice acte sau fapte de comerț.

Cooperările internaționale reprezintă colaborări economice, tehnico-științifice și politice între țările aflate în parteneriate strategice, în vederea realizării unor obiective comune în domenii diferite de activitate.

## 2. Locul comerțului exterior în economie

În condițiile economiei mondiale actuale, niciun stat nu se poate dezvolta exclusiv pe baza rezultatelor economiei naționale și a resurselor interne.

Prin activitatea de comerț exterior se realizează schimbul de bunuri și servicii pe piața internațională și se asigură participarea statelor la cooperarea economică internațională.

Economia unei țări este spijinită de exporturile și importurile de bunuri și servicii, iar comerțul exterior este factorul cel mai important în dezvoltarea acesteia. Comerțul exterior aduce o contribuție semnificativă la realizarea PIB-ului și la majorarea venitului național produs în exterior.

Succesul tuturor comercianților implicați în comerțul internațional joacă un rol deosebit în dezvoltarea economiei naționale.

Orice stat, dezvoltat sau în curs de dezvoltare, este interesat de extinderea acestei importante activități a economiei. Comerțul exterior stimulează creșterea economică, oferă posibilitatea de utilizare a noilor realizări tehnologice ale altor țări, încurajează activitățile companiilor străine de investiție a capitalului, contribuie la obținerea mărfurilor care nu se produc în țară, ridică nivelul cerințelor consumatorilor și contribuie la dezvoltarea nivelului de viață al populației autohtone.

## 3. Relațiile Uniunii Europene cu partenerii săi strategici

În principal, parteneriatele presupun o asociere dintre doi sau mai mulți parteneri. Această asociere a partenerilor implică desfășurarea unor activități pentru realizarea unor scopuri și obiective comune (sau care au unele puncte sau zone de interes comune), crearea și punerea în aplicare a unor relații bazate pe avantaj reciproc, respect, egalitate și corectitudine. Partenerii, păstrându-și identitatea și personalitatea, colaborează intens, găsesc împreună soluții, își respectă deciziile, se consultă atunci când le iau și fac în așa fel încât să nu se incomodeze reciproc și să-și unească forțele pentru a face față unor terțe provocări sau pentru a-și asuma anumite riscuri.

Parteneriate realizează și marile puteri, organismele internaționale, dar și diferite entități din lumea interlopă, din economia subterană, din lumea traficantilor, din cadrul crimei organizate etc. De unde rezultă dubla determinare a parteneriatelor : voluntariatul și necesitatea.

*Voluntariatul* reprezintă voința părților de a colabora și de a deveni parteneri cu scopul de a-și realiza obiective comune sau apropiate.

*Necesitatea* reprezintă o trebuință creată de anumite circumstanțe, situații, evoluții ale realității. Statele, organizațiile internaționale sunt nevoite să devină parteneri. În prezent, nici un stat de pe lume, chiar de este mare putere sau stat din lumea a treia, nu își poate asigura securitatea de unul singur. De aceea, tipul de securitate care se impune în secolul XXI este securitatea prin parteneriate.

Parteneriatul strategic reprezintă, așadar, o alternativă la confruntarea problemelor globale în plan multilateral (politice, de dezvoltare economică, științifică, tehnologică, comercială, de securitate etc.).

Obiectivele majore ale acestor parteneriate sunt prevenirea războiului și asigurarea unui mediu de securitate care să permită, pe de o parte, gestionarea crizelor și conflictelor și oprirea extinderii lor și, pe de altă parte, realizarea unor asocieri în vederea accesului la



resurse și la piețe.

#### 4. Comerțul dintre Uniunea Europeană și China

UE este cea mai mare economie din lume, aceasta producând peste 20 % din produsul intern brut (PIB) la nivel mondial. Mulțumită cuantumului PIB-ului său (14 mii de miliarde de euro în 2014) și gradului de deschidere a pieței sale interne, UE a jucat un rol central în modelarea sistemului comercial global, în primul rând prin contribuția sa activă la forma Organizației Mondiale a Comerțului.

Prezența UE în economia mondială este foarte importantă: în 2014 este cel mai mare exportator și al doilea importator de mărfuri din lume (după SUA), cel mai mare exportator și importator de servicii, cel mai mare importator de energie, cel mai mare donator de ajutor extern, pe locul doi mondial ca sursă de investiții străine directe, dar și ca destinație pentru investițiile străine directe (după SUA).

UE este, de asemenea, o piață extrem de diversă, oferind producătorilor posibilități în toate etapele lanțului valoric (sistem de activități diverse interdependente). UE importă produse primare (cum ar fi produsele agricole, materii prime, energie), echipamente de capital, produse chimice și o gamă vastă de bunuri de larg consum.

Partenerii comerciali ai UE beneficiază foarte mult de la o piață atât de largă, în care, un tarif comun și un set unic de norme comerciale aplicate la frontieră și un set unic de norme armonizate aplicate Statelor Membre, le facilitează companiilor relațiile de afaceri cu partenerii Uniunii.

#### 5. Poziția Chinei în economia mondială

Încă de la începutul reformei economice din 1978, China a trecut la o economie de piață și s-a dezvoltat rapid din punct de vedere economic și social. PIB-ul a crescut aproximativ cu 10% pe an, înregistrând cea mai rapidă expansiune din istoria economiei, în urma căreia 800 de milioane de oameni au ieșit din sărăcie.

Până în anul 2015, China și-a îndeplinit toate obiectivele de dezvoltare ale mileniului (ODM) și a efectuat o contribuție majoră la realizarea acestora la nivel global.

Cu o populație de aproximativ 1,3 miliarde, China a devenit a doua economie din lume și joacă un rol foarte important în cadrul economiei globale, importurile sale reprezentând aproximativ 15% din comerțul mondial (în 2014).

Totuși, China rămâne o țară în curs de dezvoltare, din cauza venitului pe cap de locuitor (care este o fracțiune din venitul țărilor dezvoltate) și a reformelor de piață incomplete. Potrivit standardelor de sărăcie din China, în zonele rurale, în anul 2014 erau 70,17 milioane de săraci.

#### 6. Comerțul dintre UE și China

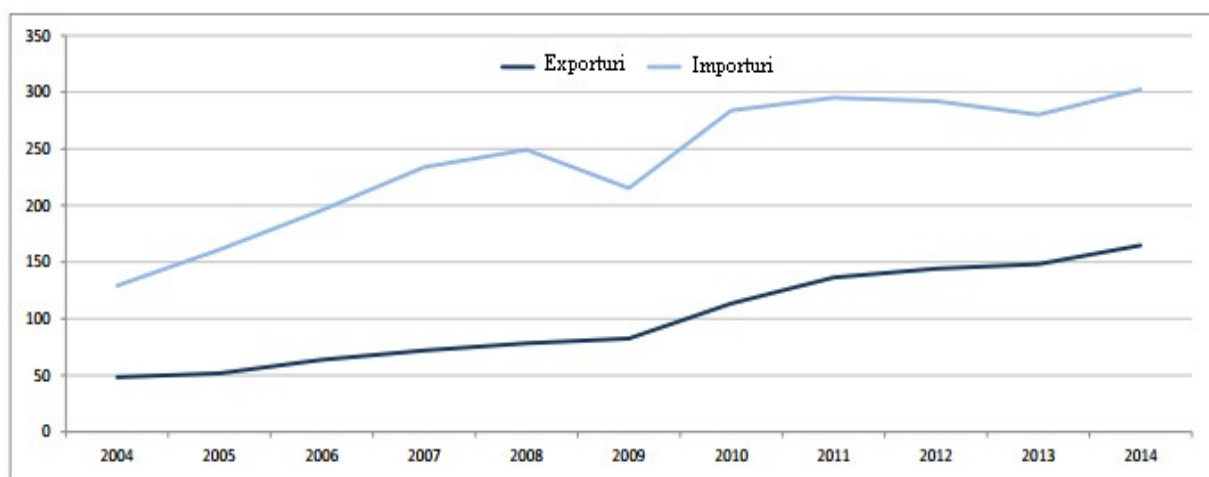
Uniunea Europeană și China rămân parteneri comerciali majori, economiile lor fiind puternic interconectate. UE este principalul partener comercial al Chinei, urmată îndeaproape de Statele Unite ale Americii. Pentru Uniunea Europeană, însă, principalul partener comercial este SUA, iar China este al doilea.

Anul 2015 a marcat cea de-a 40-a aniversare a relațiilor diplomatice dintre UE și China, întrucât parteneriatul strategic UE-China este de o importanță crucială pentru relațiile dintre aceste două țări și pentru găsirea unor răspunsuri comune la o serie de probleme globale, cum ar fi securitatea globală și regională, combaterea terorismului și a crimei organizate, securitatea cibernetică, armele de distrugere în masă și neproliferarea armelor nucleare, securitatea energetică, reglementarea financiară globală și a pieței, schimbările climatice și dezvoltarea durabilă, precum și pentru crearea unui cadru cu privire la rezolvarea

problemelor bilaterale.

### 6.1. Comerțul cu bunuri

Cu excepția scăderii înregistrate în 2009, ca urmare a crizei financiare, valoarea importurilor UE de bunuri din China a crescut în mod semnificativ în ultimii ani, de la 129,2 miliarde € în 2004, la 302,5 miliarde € în 2014. Exporturile, în anul 2009, nu au înregistrat scăderi, însă pe parcursul perioadei 2004-2014 acestea s-au triplat, ajungând la 164,7 miliarde €.



	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Exporturi</b>	48.4	51.7	63.7	71.8	78.3	82.4	113.5	136.4	144.2	148.2	164.7
<b>Importuri</b>	129.2	161.0	195.8	233.9	249.1	215.3	283.9	295.1	292.1	280.1	302.5
<b>Balanta</b>	-80.8	-109.3	-132.1	-162.0	-170.8	-132.9	-170.5	-158.6	-147.9	-131.9	-137.7

Figura 1. Evoluția importurilor și exporturilor de bunuri ale Uniunii Europene cu China (în miliarde €)

Sursa: Eurostat

Conform Organizației Mondiale a Comerțului, în anul 2014, Uniunea Europeană a exportat Chinei 8,5 % din totalul său de exporturi de bunuri (după SUA cu 16,4% și Elveția cu 9,7%) și a importat din China 16,6% din totalul său de importuri de bunuri.

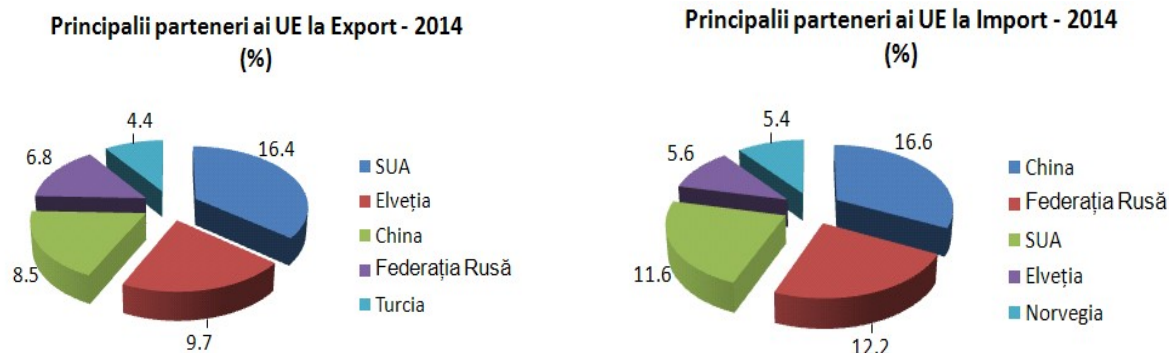


Figura 2. Principalii parteneri ai Uniunii Europene privind comerțul cu bunuri în anul 2014

Sursa: wto.org

Comerțul cu bunuri dintre UE și China este dominat de bunurile manufacturate. Acestea reprezentau, în anul 2014, 97% din totalul importurilor UE din China și 86% din totalul exporturilor UE către China.

	Exporturi		Importuri		Balanță	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Total	148,2	164,7	280,1	302,5	-131,9	-137,7
Bunuri primare	17,0	16,8	7,2	7,3	9,8	9,5
- produse alimentare și băuturi	4,9	5,6	4,4	4,3	0,6	1,3
- materie primă	10,1	9,1	2,7	2,8	7,4	6,3
- energie primară	2	2,1	0,2	0,2	1,8	1,9
Produse manufacturate	129,0	141,9	271,8	293,9	-142,8	-151,9
- chimicale	17,4	18,9	13,2	14,3	4,2	4,6
- utilaje și echipamente de transport	85,5	95,9	139,2	146,8	-53,7	-50,9
- alte manufacturate	26,1	27,1	119,4	132,8	-93,3	-105,6
Alte bunuri	2,2	6,0	1,1	1,3	1,1	4,7

Figura 3. Evoluția comerțului cu bunuri dintre UE și China după categorii de produse (în miliarde €)

Sursa: Eurostat

Din totalul bunurilor pe care UE le comercializează cu China, produsele care se exportă mai mult decât se importă sunt substanțele chimice, produsele alimentare și băuturile, materia primă și energia primară.

Dintre toate statele membre Uniunii Europene, în anul 2014, Germania a fost cel mai mare exportator de bunuri către China (75 de miliarde € sau 46% din totalul exporturilor UE către China), urmată de Marea Britanie (19,6 miliarde € sau 12%), Franța (16,2 miliarde € sau 10%) și Italia (10,5 miliarde € sau 6%). Comparativ cu anul 2013, exporturile către China au crescut semnificativ în aceste 4 țări. La nivelul Uniunii Europene, exportul de bunuri către China a crescut cu 11% în 2014.

Tot Germania a fost și cel mai mare importator de bunuri din China în 2014 cu 60,9 miliarde € sau 20% din totalul importurilor de bunuri ale UE din China, fiind urmată de Olanda (57,3 miliarde € sau 19%), Marea Britanie (45,8 miliarde € sau 15%), Franța (25,4 miliarde € sau 8%) și Italia (25,1 miliarde € sau 8%). Importul de bunuri al UE din China a crescut cu 8% în 2014.

Fiecare stat membru al UE, în anul 2014 a înregistrat un deficit în comerțul cu bunuri cu China, cu excepția Germaniei (+14,1 miliarde €) și Finlandei (0,7 miliarde €). Cele mai mari deficite s-au înregistrat în Olanda (-48,8 miliarde €), Marea Britanie (-26,2 miliarde €), Italia (-14,6 miliarde €), Spania (-12,4 miliarde €), Franța (-9,2 miliarde €) și Polonia (-8,9 miliarde €).

## 6.2. Comerțul cu servicii

Serviciile sunt deosebit de importante pentru a asigura prezența UE în lanțurile globale de aprovizionare și pentru a menține locurile de muncă în Europa. Aproximativ o treime din locurile de muncă generate de bunurile prelucrate care pleacă din UE sunt oferite de întreprinderi care pun la dispoziția exportatorilor servicii de suport. Per total, serviciile reprezintă 50 % din valoarea internă adăugată a exporturilor Europei către restul lumii.

Comerțul cu servicii dintre UE și China a înregistrat o evoluție pozitivă în ultimii ani, de la 5,1 miliarde € în 2012, la 9,2 miliarde € în 2014, adică a crescut cu aproximativ 4 miliarde de euro în 3 ani. Exporturile de servicii ale Uniunii Europene către China au crescut cu 27% în perioada 2012-2014, de la 25,1 miliarde € la 31,7 miliarde €, în timp ce importurile au

Înregistrat creșteri mai moderate, de la 20 miliarde € în anul 2012, la 22,6 miliarde € în 2014 (13%).

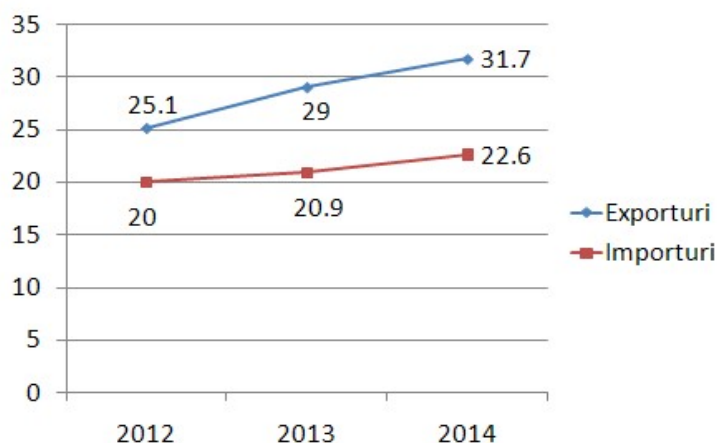


Figura 4. Evoluția importurilor și exporturilor de servicii ale Uniunii Europene cu China (în miliarde €)  
Sursa: Eurostat

Comerțul cu servicii dintre UE și China este dominat de serviciile de transport. Acestea reprezentau, în anul 2014, 42% din totalul importurilor UE din China și 24,6 din totalul exporturilor UE către China. Însă excedentul în comerțul cu servicii a fost datorat, în cea mai mare parte, serviciilor turistice, acestea înregistrând în anul 2014 un surplus de 3,3 miliarde €, fiind urmate de serviciile pentru utilizarea proprietății intelectuale cu surplus de 3,1 miliarde de € și serviciile de telecomunicații și tehnologia informației și a calculatoarelor cu un surplus de 2,5 miliarde de €.

	Exporturi		Importuri		Balanță	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Total Servicii	29	31,7	20,9	22,6	8,1	9,1
Transport	7,8	7,8	8,8	9,5	-1,0	-1,7
Turism	5,3	6,1	2,4	2,8	2,9	3,3
Telecomunicații și tehnologia informației și a calculatoarelor	2,8	3,1	0,8	0,6	2	2,5
Servicii Financiare	0,7	0,8	0,3	0,2	0,4	0,6
Asigurări și pensii	1,2	1,2	0,2	0,4	1	0,8
Proprietate intelectuală	2,2	3,3	0,2	0,1	2,1	3,2
Alte servicii	9,0	9,4	8,2	9,0	0,8	0,4
Total extra-UE	709,7	734,8	531,6	583,4	178,1	151,4
China/ Total extra-UE	4,1%	4,3%	3,9%	3,9%		

Figura 5. Evoluția comerțului dintre UE și China după categorii de servicii (în miliarde €)  
Sursa: Eurostat

În 2014, China a fost al treilea cel mai important partener al Uniunii Europene cu un total de aproximativ 4% din totalul schimburilor comerciale extra-UE după SUA și Elveția.

### 6.3. Investițiile străine directe între UE și China

De pe poziția de cea mai importantă sursă de investiții străine directe, UE promovează norme clare menite să protejeze această formă de finanțare, care joacă un rol central în crearea de întreprinderi și de locuri de muncă în străinătate, precum și în consolidarea lanțurilor de aprovizionare la nivel mondial.

În noiembrie 2013, UE și China au anunțat lansarea negocierilor privind un acord global de investiții. Acesta a facilitat liberalizarea progresivă a investițiilor și eliminarea restricțiilor pe ambele piețe.

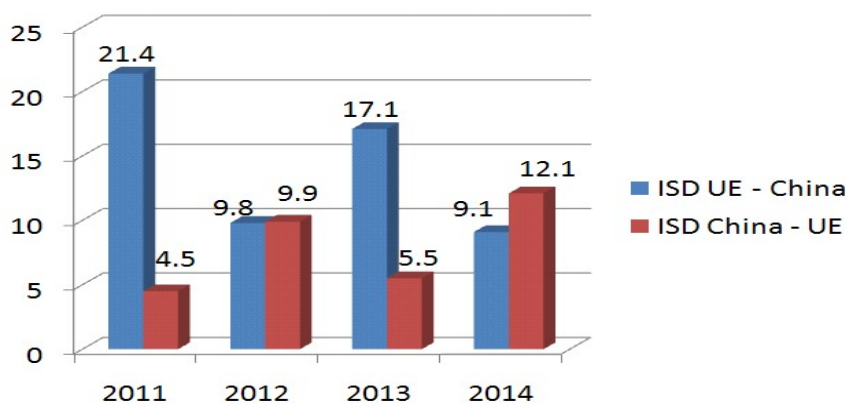


Figura 6. Evoluția Investițiilor Străine Directe dintre UE și China 2011-2014  
(în miliarde €)  
Sursa: Eurostat

Cu toate că fluctuau de la un an la altul, fluxurile Investițiilor Străine Directe dintre UE și China au fost pozitive în ultimii ani. Totuși, în anul 2014, investițiile Uniunii Europene în China au scăzut de la 17,1 miliarde de euro, în 2013, la 9,1 miliarde de euro, în timp ce fluxurile de investiții chineze în UE au crescut de la 5,5 miliarde de euro, în 2013, la 12,1 miliarde de euro, ceea ce înseamnă că, în anul 2014, Uniunea Europeană a atras mai multe investiții chineze decât a oferit ea acestei țări.

### 7. Concluzii

Uniunea Europeană este cea mai mare economie din lume, cel mai mare exportator și importator, principalul investitor, dar și beneficiar al investițiilor străine și cel mai mare donator de ajutor. Deși are doar 7% din populația mondială, UE deține peste un sfert din rezervele mondiale de bogăție, măsurate de produsul intern brut după valoarea totală a bunurilor și a serviciilor produse.

Uniunea este una dintre economiile cele mai deschise către exterior și intenționează să rămână astfel. Schimburile comerciale cu restul lumii s-au dublat din 1999 până în 2014 și, în prezent, pentru aproape trei sferturi din importuri, UE nu percepe deloc taxe sau percepe taxe foarte mici.

Relațiile dintre Uniunea Europeană și China au evoluat începând din anul 1985 către un parteneriat strategic. Relațiile de cooperare, care s-au dezvoltat pe baza unui acord de cooperare economică și comercială, cuprind din acel moment un număr mare de sectoare, grație instituirii unui parteneriat consolidat.

În prezent, UE și China se bucură de una dintre cele mai mari relații comerciale din lume. Comerțul dintre aceste două țări a cunoscut o dezvoltare importantă în ultimii ani, astfel că astăzi Uniunea Europeană este principalul partener comercial al Chinei, în timp ce



Universitatea „Dunărea de  
Jos” din Galați

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



Facultatea de Economie și  
Administrarea Afacerilor

China este al doilea partener comercial al UE.

### Bibliografie

1. Oehler-Șincai Iulia Monica “Comerțul cu partenerii strategici ai U.E.”- București: Tribuna Economică, 2012
  2. Văduva Gheorghe " Dinamica Parteneriatelor " , Editura Universității Naționale de Apărare București, 2004
- <https://www.bussinesseurope.eu/sites/buseur/files/media/imported/2015-00194-E.pdf>  
[http://cssas.unap.ro/ro/pdf\\_studii/dinamica\\_parteneriatelor.pdf](http://cssas.unap.ro/ro/pdf_studii/dinamica_parteneriatelor.pdf)  
<http://www.curierulnational.ro/Economie%20mondiala/2014-10-13/Cat+de+important+a+devenit+rolul+Chinei+in+lume%3A+%22Cand+China+tuseste,+economia+mondiala+capata+gutura%22>  
<https://www.deutsche-bank.de/fk/de/docs/China-EU-relations.pdf>  
[http://eeas.europa.eu/china/docs/eu-china\\_2020\\_strategic\\_agenda\\_en.pdf](http://eeas.europa.eu/china/docs/eu-china_2020_strategic_agenda_en.pdf)  
[http://eeas.europa.eu/china/index\\_en.htm](http://eeas.europa.eu/china/index_en.htm)  
<http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7142952/2-25012016-AP-EN.pdf/76a02447-2a76-4ee3-bb02-07eacf6c855a>  
[http://eeas.europa.eu/delegations/china/press\\_corner/all\\_news/news/2015/timeline\\_en.htm](http://eeas.europa.eu/delegations/china/press_corner/all_news/news/2015/timeline_en.htm)  
<http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/6893875/6-26062015-AP-EN.pdf/44d4c87c-98dd-4061-bdf6-b292884a5073>  
[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/october/tradoc\\_149954.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/october/tradoc_149954.pdf)  
[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/january/tradoc\\_152062.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/january/tradoc_152062.pdf)  
[http://www.eeas.europa.eu/factsheets/docs/eu-china\\_factsheet\\_en.pdf](http://www.eeas.europa.eu/factsheets/docs/eu-china_factsheet_en.pdf)  
[http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/ro/FTU\\_6.2.1.pdf](http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/ro/FTU_6.2.1.pdf)  
[http://europa.eu/pol/pdf/flipbook/ro/trade\\_ro.pdf](http://europa.eu/pol/pdf/flipbook/ro/trade_ro.pdf)  
<http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/china/>  
<http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=E28%2cCN>  
[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/january/tradoc\\_152062.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/january/tradoc_152062.pdf)  
[http://www.utgjiu.ro/revista/ec/pdf/2009-01/21\\_POPA\\_PALIU\\_LUCIA.pdf](http://www.utgjiu.ro/revista/ec/pdf/2009-01/21_POPA_PALIU_LUCIA.pdf)  
<http://www.worldbank.org/en/country/china/overview>  
<https://www.wto.org>



## StockUI

**Dumitrov Cristian-Andrei, Fotache Ionela**  
Liceul Teoretic “Dunărea” Galați

**Bibicu Dorin**  
Universitatea “Dunărea de Jos” din Galați  
Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor

**Rezumat:** StockUI este o platformă de socializare bazată pe creațiile utilizatorilor. Fiecare utilizator își poate crea un cont prin intermediul căruia se poate implica în comunitatea activă dezvoltată pe platformă. Utilizatorii pot fi autori sau contribuitori la proiecte începute de alți autori anterior.

**Cuvinte cheie:** platformă de socializare, software

**Abstract:** Stock is a social platform based on user creations. Each user can create an account through which may engage in active community developed on the platform. Users can be authors or contributors to projects started by others authors.

**Key words:** social platform, software

### 1. Introducere

StockUI, este un site dedicat socializării între utilizatorii înscriși, prin acțiuni de urmărire a unor jurnale și poze partajate de în contul propriu de către fiecare utilizator.

Aplicația StockUI este realizată fără frameworkuri externe dar utilizează jQuery ca librărie pentru JavaScript. Acesta se bazează pe următoarele limbaje și librării [1-3]:

- HTML5 - pentru trunchiul paginilor;
- CSS3 - pentru stilizarea elementelor din pagini;
- JavaScript - pentru crearea paginilor interactive;
- AJAX - folosit în fundal pentru a genera liste și pentru a îmbunătăți experiența utilizatorului;
- jQuery - folosit pentru ușurarea creării efectelor din pagină;
- PHP - constituie motorul site-ului și are acces direct la baza de date;
- MySQL - folosit pentru stocarea datelor într-un mod structurat.

Dintre sursele externe utilizate enumerăm:

- font-Awesome - pentru mini-iconele sugestive plasate pe fiecare pagină;
- vectori creați în PhotoShop CS6 - imagini preluate de ImageStack.

### 2. Descrierea site-ului

În figura 1, prezentăm pagina de început a site-ului, iar în figura 2 pagina de autentificare.



Fig 1. Pagina început

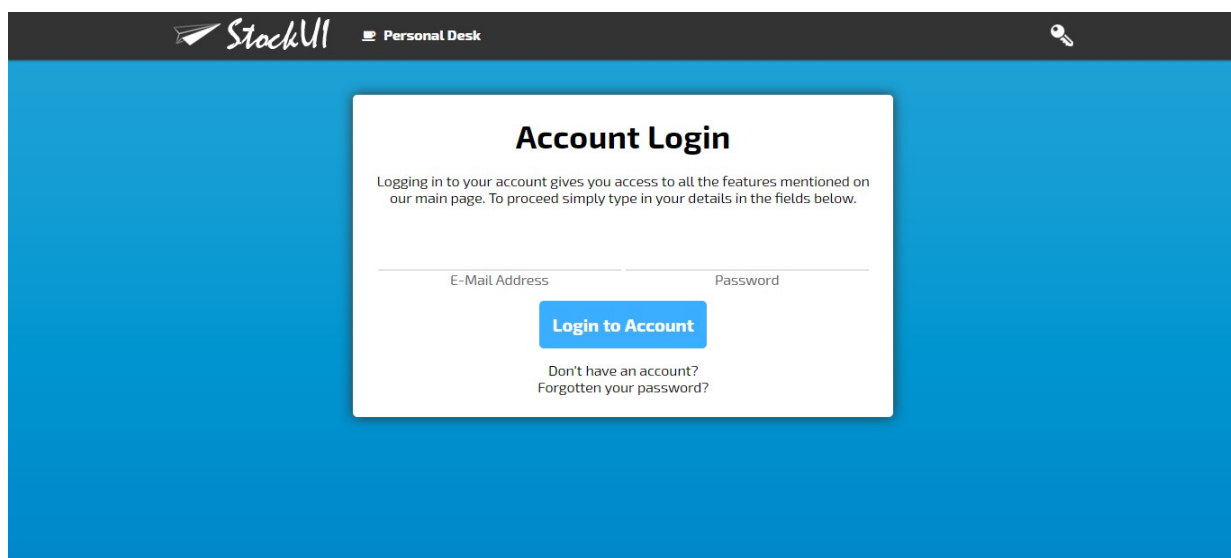


Fig 2. Pagina de autentificare

În zona Autorilor (fig. 3) fiecare utilizator își poate crea propriul jurnal și își poate administra publicațiile. Tot de aici se pot scrie pagini în jurnal, se poate modifica aspectul jurnalului cât și setările și aspectul paginilor.

Din această zonă autorii pot vedea următorii jurnalului sau/și poate administra contributorii curenți.

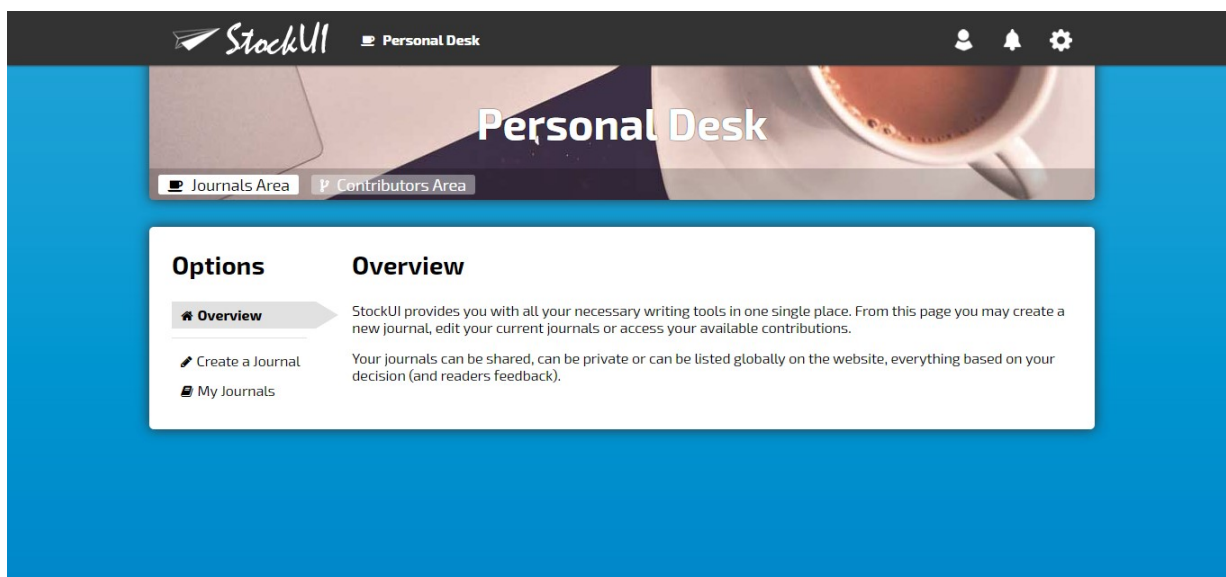


Fig 3. Zona autorilor

Contributorii sunt utilizatorii care nu au acces la setările unui jurnal. Autorii decid dacă un contribuitor poate scrie pagini și respectiv șterge pagini din jurnal sau au doar acces la citire (fig. 4).

Fiecare utilizator decide cine și ce se poate vedea pe profilul său (fig. 5). Acest lucru îi permite fiecărui utilizator să aibă propriul spațiu privat. Setările profilului sunt actualizate instant și intră în efect din momentul aplicării.

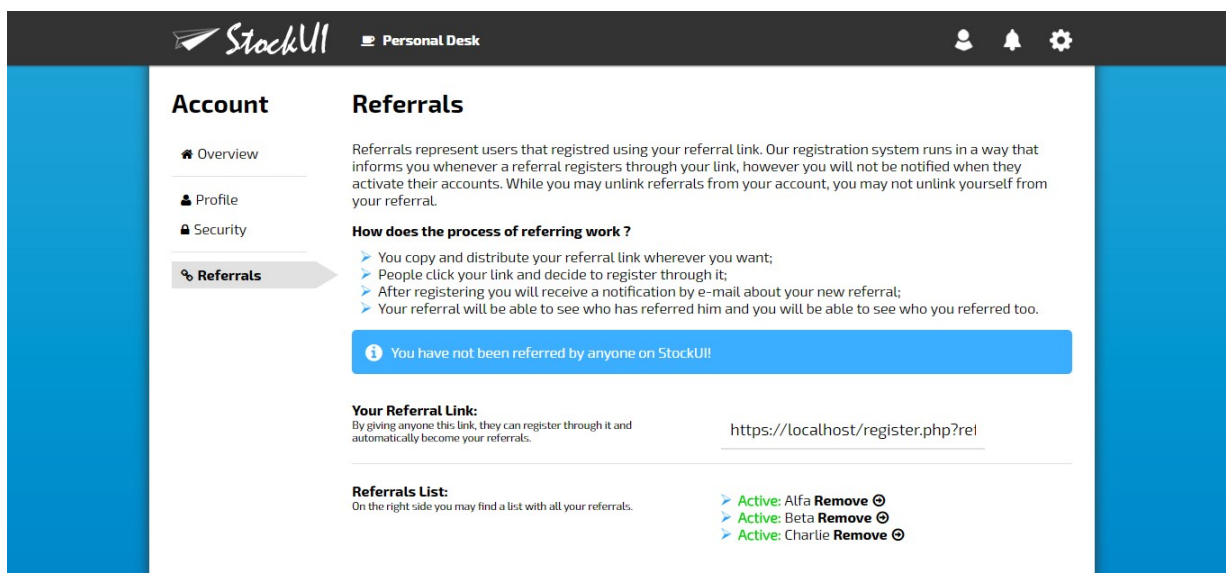


Fig 4. Administrarea utilizatorilor invitați

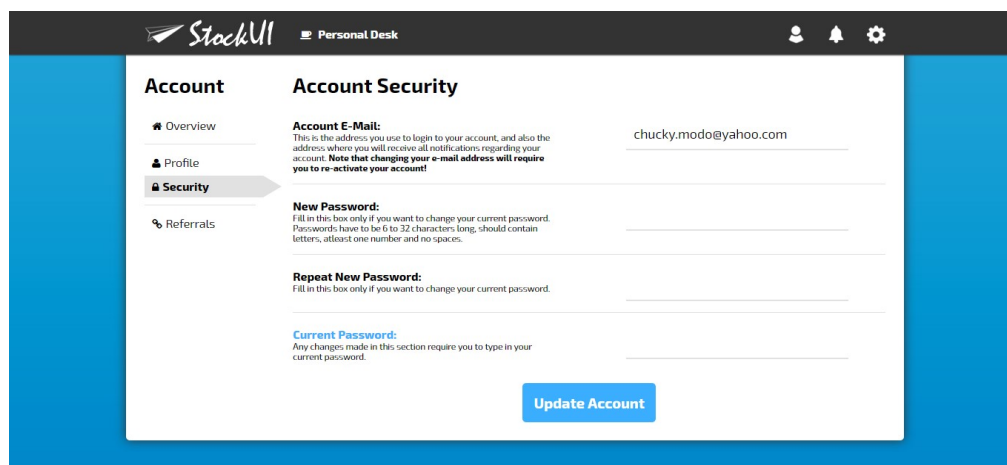


Fig 5. Administrarea securității contului

Profilul include informații unice despre utilizator (fig. 6), incluzând datele cu caracter personal, care desigur, sunt stocate și criptate în baza de date. Pe profil, utilizatorul își poate menționa interesele dar și o scurtă biografie.

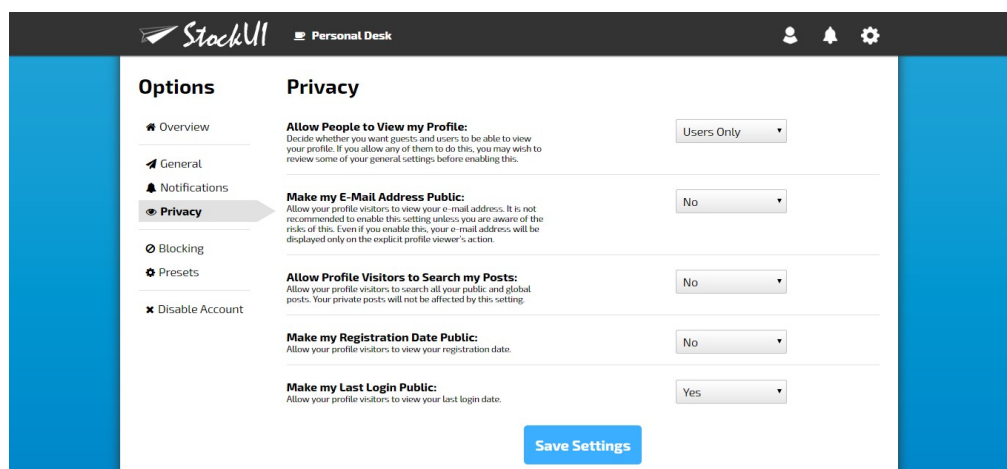


Fig 6. Administrarea drepturilor de acces

Utilizatorii pot accesa profilele altor utilizatori, atâta timp cât este activată această opțiune din setările contului. Pe pagina de profil, utilizatorii, pot vizualiza informații despre deținătorul profilului, ultima logare cât și alte informații stabilite din setări.

Totodată, utilizatorii pot vedea publicațiile deținătorului, alături de fișierele sale media și pot lăsa mesaje pe peretele acestuia (fig. 7).

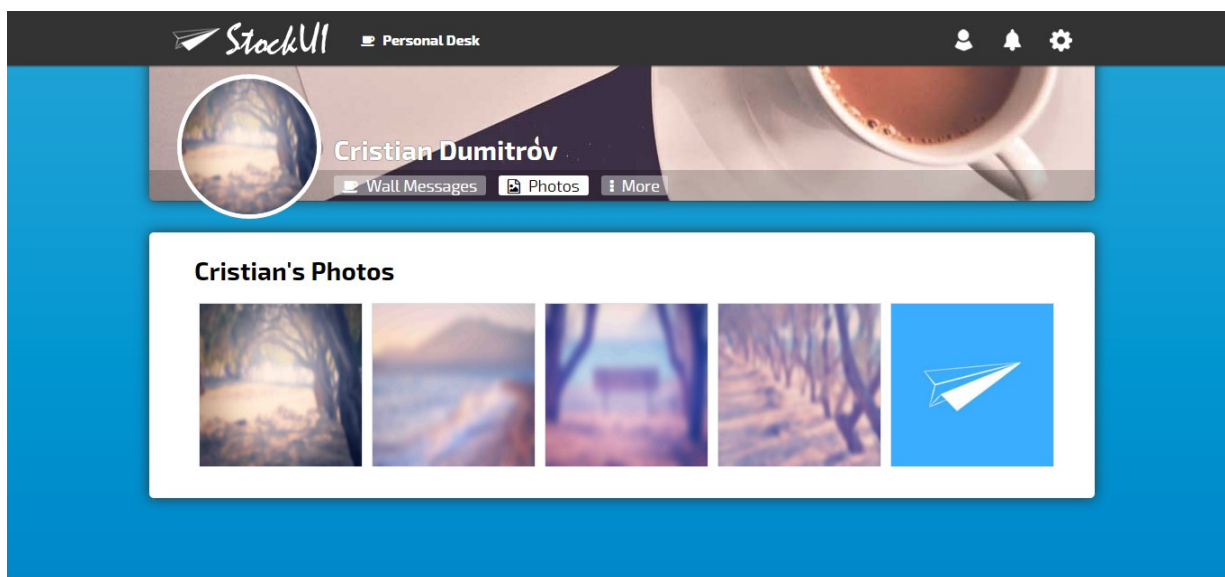


Fig 7. Vizualizarea fotografiilor unui utilizator

Funcția de raportare le permite utilizatorilor să ajute la menținerea standardelor de securitate și moralitate ale site-ului, prin informarea administratorilor în legătură cu încălcările de regulament.

Utilizatorii pot raporta jurnale și imagini inadecvate încărcate pe site.

În cazul în care un utilizator nu mai dorește să folosească contul StockUI, acesta își poate dezactiva oricând contul (fig. 8), paginile de profil devenind astfel inutilizabile alături de toate informațiile și jurnalele conținute de acestea.

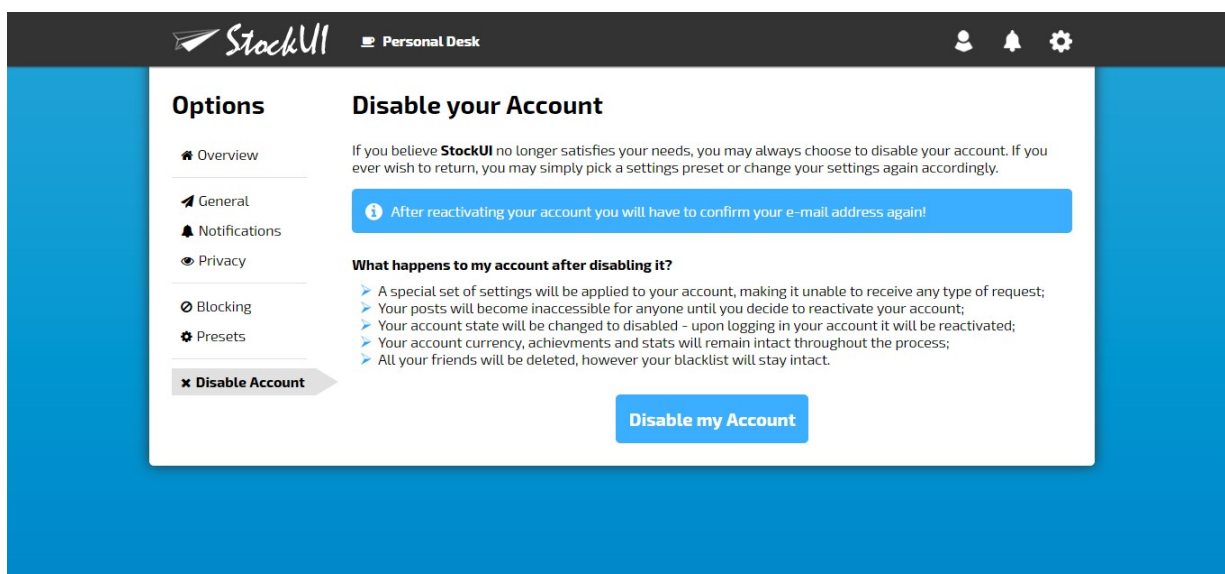


Fig 8. Dezactivarea contului

Platforma StockUI este protejată împotriva celor mai cunoscute tipuri de atacuri, precum XSS și MySQLi. Totodată, platforma nu permite spamul cu ajutorul boților, aceasta având limitări la crearea jurnalelor și frecvența modificării acestora. Totodată, platforma



Universitatea „Dunărea de  
Jos” din Galați

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



Facultatea de Economie și  
Administrarea Afacerilor

este compatibilă cu protocoalele http și https, manipulând redirectionările în funcție de protocolul paginii de origine.

Informațiile utilizatorilor sunt stocate într-un mediu sigur. Parolele sunt criptate cu ajutorul unei combinații de algoritmi, astfel odată cu schimbarea datelor contului, automat și hash-ul parolei se schimbă, făcând astfel spargerea parolei în cazul în care baza de date este compromisă mult mai dificilă.

### Concluzii

În cadrul acestei lucrări am prezentat o platformă online destinată socializării între utilizatori. Site-ul StockUI se remarcă prin stilul grafic deosebit, structura, flexibilitatea, securitatea acestuia.

### Bibliografie

- [1] Traian Anghel, *Programarea in PHP. Ghid practic*, Editura Polirom, 2005.
- [2] Jim Keogh, *JavaScript fără mistere - ghid pentru autodidacți*, Rosetti Educațional, 2005.
- [3] Vikram Vaswani, *MySQL. Utilizarea si administrarea bazelor de date MySQL*, Rosetti Educațional, 2010.



## Sisteme de plăți electronice prin carduri

### Electronic payment systems through cards

**Ursu Elena-Izabela**

Universitatea “Dunărea de Jos” din Galați

Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor

Programul de studii de masterat Management Financiar și Bancar

**Rezumat:** Extinderea informaticii în sfera activităților bancare, a făcut posibilă apariția unei noi forme a banilor, „banii electronici”, reprezentând valori stocate magnetic în memoria calculatoarelor și fiind recunoscuți ca având caracteristici corespunzătoare noțiunii generale de bani. În prezent, în România tendința dominantă este ca masa monetară să fie preponderent constituită din „bani electronici”. Marea majoritate a tranzacțiilor tind să fie efectuate utilizând această modalitate de plată, numită și e-cash (numerar electronic). Sistemul bancar este una din cele mai importante structuri ale economiei de piață, sau mai bine zis, cea mai importanta, băncile fiind mediatorii redistribuirii capitalului, contribuind esențial la creșterea Produsului Intern Brut al României. Băncile moderne acordă un spectru larg și multilateral de servicii clienților săi - de la cele tradiționale (de credit, depozite și decontare), care constituie baza business-ului bancar, până la cele moderne ce țin de instrumentele financiare noi, serviciile fiduciare, operațiunile investiționale.

**Cuvinte cheie:** plăți electronice, card, carduri contactless

**Abstract:** Expanding the scope of banking activities informatics, made possible the emergence of a new form of money, "electronic money" values are stored magnetic computer memory and being recognized as having characteristics corresponding to the general concept of money. Currently, in Romania the dominant trend is that the money supply is mainly composed of "electronic money". The vast majority of transactions tend to be made using this payment method, also called e-cash (electronic cash). The banking system is one of the most important structures of the market economy, or rather, the most important banks as mediators redistribution of capital, contributing significantly to GDP growth of Romania. Banks modern granted a wide and versatile services to its customers - from the traditional (credit, deposits and settlement), which is based business bank, up to the modern related to financial instruments us, fiduciary services, investment operations.

**Key words:** electronic payment cards, contactless cards

#### 1. Sistemul de plăți electronice și principalul instrument de plată în România

Cardurile reprezintă instrumente cu ajutorul cărora se poate efectua plata unui produs sau serviciu, având la bază un sistem organizat pe baze contractuale între deținător, emitent și comerciantul sau prestatorul de servicii. Este un instrument de credit modern, utilizat de clienții bancari atât în lei cât și în valută.

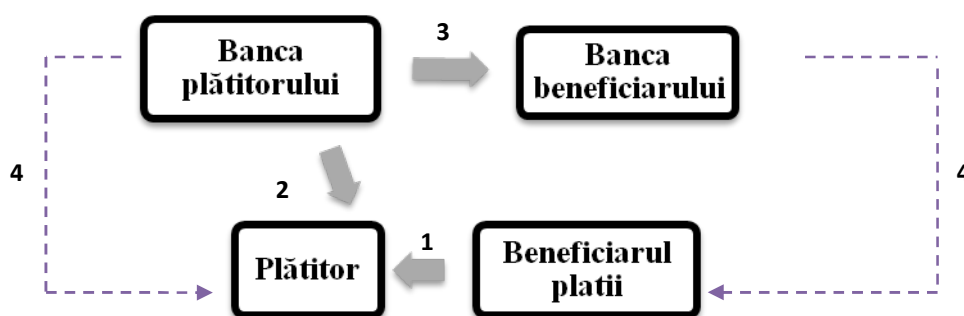
Intermedierea schimburilor reprezintă o funcție esențială a monedei, realizarea acesteia prin mijloace de plată adecvate cerințelor și caracteristicilor schimburilor, prin instrumente și tehnici de plată care să asigure operativitatea și siguranța efectuării plăților constituie o condiție esențială a îndeplinirii eficiente a acestei funcții. În acest sens, mijloacele moderne de efectuare a plăților reprezintă reacția monedei la mediul extern al economiei și societății reale, la dorințele și motivațiile civilizației contemporane, bancarizarea puternică a plăților, transformarea monedei, „a semnului monetar în impuls

electronic, ruperea totală a monedei de conținutul valoric real constituie provocări, dar și răspunsuri ale monedei<sup>33</sup>”.

## 2. Particularitățile plăților electronice

În figura de mai jos este prezentată schema generală, simplificată, de plată pentru bunuri sau servicii comerciale sau pentru transferuri de fonduri. În cazul plăților electronice, documentul de plată este o factură, care se poate afla sub formă electronică, inițierea plății se face prin instrumente de plată electronice (de exemplu, card), transferul de fonduri între bănci se face conform normelor băncii centrale pe cale electronică (în România, în 2004, a intrat în funcțiune TransFonD, ca procesator de transfer de fonduri și decontări între bănci în timp real), iar documentele de reconciliere (extrase de cont, informații privind plata) se expediază prin mesaje electronice.

Figura 1.1. Schema generală de plată



Sursa: Realizat de autor pe baza Vasilache Dan, *Plăți electronice. O introducere*, Editura Rosetti Educațional, București, 2004, p. 42.

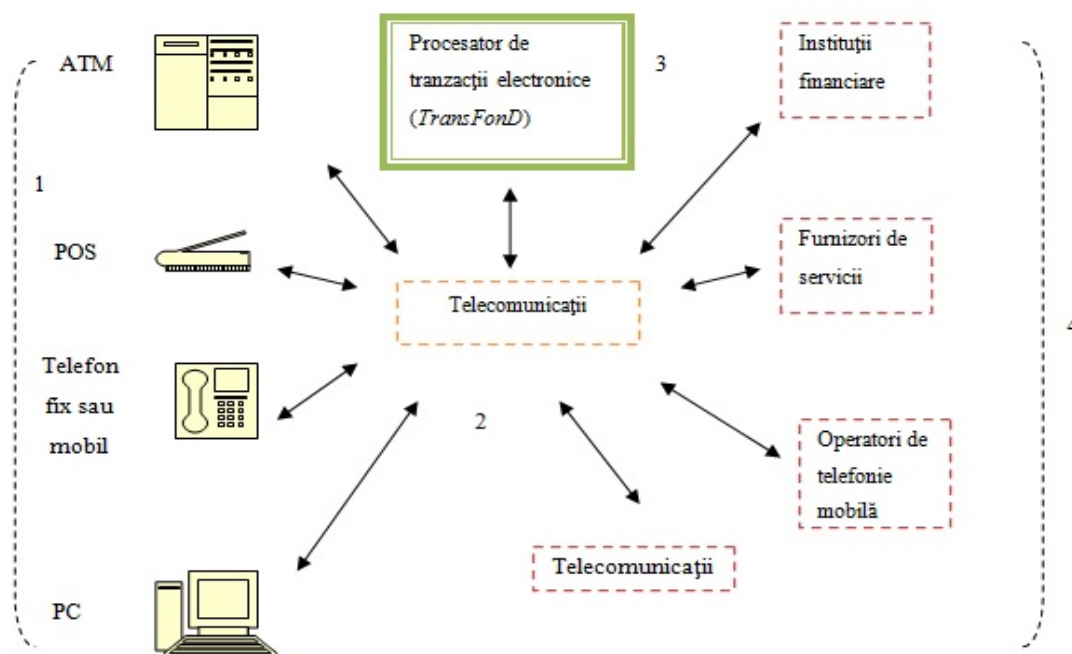
1. Beneficiarul plății emite documentul de plată;
2. Plătitorul dă instrucțiuni băncii sale pentru a plăti banca beneficiarului, conform documentelor de plată (inițierea plății);
3. Decontarea între bănci (transferul efectiv al fondurilor se face conform normelor băncii centrale);
4. Extras de cont pentru reconciliere.

În Figura 1.2. este reprezentată o schemă sugestivă, de principiu, a plăților electronice. În această figură simplificată apar elementele principale ale unei plăți electronice:

- punctele de acces (terminalele) la sistemul de plată prin care se inițiază o plată electronică;
- sistemele de telecomunicații;
- procesatorii de tranzacții electronice (reprezenți ca funcție, nu ca implementare fizică);
- actorii finali care implementează și folosesc plățile electronice (bănci, operatori de telefonie mobilă, furnizori generali de produse și servicii ce pot fi plătite electronic, numiți global comercianți).

<sup>33</sup> Manolescu Gheorghe, *Monedă și politici monetare*, Editura Fundației România de Măine, 2007, p. 185

Figura 1.2. Schema de principiu a plăților electronice



Sursa: Dan Vasilache, *Plăți electronice. O introducere*, Editura Rosetti Educațional, București, 2004, p. 43.

1. Puncte de acces, canale, prin care se inițiază plățile electronice;
2. Rețele, inclusiv Internet și telefonie mobilă;
3. Procesator național sau internațional al tranzacțiilor electronice;
4. „Actorii” plăților electronice.

### 3. Instrumentul de plată fără numerar - Cardul

Evoluția în domeniul instrumentelor de plată se manifesta în trecerea de la suportul hârtie la suportul magnetic și electronic, precum și înmagazinarea unui volum cât mai mare de informații care să poată fi prelucrată informatic, astfel ca plata să se facă aproape în timp real, similară cu plata numerarului.

Mijloacele de plată fără numerar, respectiv instrumentele de plată (transfer credit, debitare directă, card de plată, cec, cambie și bilet la ordin), permit transferul fondurilor deținute în conturi deschise la instituții de credit sau la Trezoreria Statului, în baza primirii unei instrucțiuni de plată.

Principalul instrument de plată specific monedei electronice este **cardul**. Cu ajutorul cardului se pot efectua plăți din conturi personale sau se poate retrage numerar din aceste conturi, utilizându-se infrastructura plăților electronice. Există și carduri cu funcțiuni mai complexe (*smart-cardurile*)<sup>34</sup>. Transferul electronic al fondurilor la locul vânzării (Electronic Funds Transfer at Point of Sale - EFTPOS) semnifică transferul electronic al fondurilor la locul vânzării și implică transferul fondurilor din contul unui client direct în contul vânzătorului, simultan cu realizarea operațiunii de vânzare. În acest caz nu mai este necesară emiterea

<sup>34</sup> Gheorghe Pascariu, *Moneda electronică și informatizarea plăților. Cardul*, Editura Universității „Al. I. Cuza”, Iași, 2005, p. 295.

unui cec de către client și nici vânzătorul nu trebuie să mai aștepte primirea banilor în cont; operațiunea se realizează prin utilizarea cardurilor<sup>35</sup>.

În *sistemul tradițional*, plata unei tranzacții prin intermediul cardului are loc astfel<sup>36</sup>:

1. deținătorul cardului prezintă cartea sa de plată comerciantului;
2. comerciantul verifică formal cartea de plată (integritate, concordanța datelor de pe card cu cele din actul de identitate etc.);
3. comerciantul comunică telefonic la centrul de autorizare numărul cardului, identitatea titularului, perioada de valabilitate, valoarea tranzacției;
4. pe baza evidențelor proprii, centru autorizează comerciantul să accepte plata din contul deținătorului de card și transmite tranzacția la centrul internațional;
5. comerciantul întocmește o chitanță în trei exemplare, cu ajutorul unui dispozitiv mecanic (imprinter). Un exemplar îl păstrează pentru evidențele sale, unul îl înmânează plătitorului, iar pe celălalt îl prezintă la banca sa, cu care periodic efectuează decontarea.

În *sistemele moderne*, etapele menționate (începând cu a 3-a) se derulează prin intermediul echipamentelor electronice care asigură legătura automată între comerciant, bancă și centrul de autorizare. Autorizarea tranzacției și debitarea, respectiv creditarea conturilor au loc automat. În locul telefonului se utilizează un terminal electronic instalat la punctele de vânzare (EFTPOS: Electronic Transfer of Funds at Points of Sale). Cardul este introdus într-un orificiu al terminalului și pe baza datelor înregistrate pe banda magnetică are loc derularea automată a etapelor următoare.

#### 4. Analiza cardurilor contactless pentru persoane fizice

Debutul tranzacțiilor cu cardul în România îl reprezintă anul 1992. Inițiativa a aparținut unui grup de cinci bănci comerciale (Banca Comercială Română, Banca Română pentru Dezvoltare, Banca Română de Comerț Exterior, Banca Agricolă și Banca Comercială „Ion Țiriac”) la care s-a adăugat și BancPost din 1995. Aceste bănci au pus bazele programelor de carduri în țara noastră, angajându-se în direcția acceptării la decontare a cardurilor emise de bănci străine și ulterior a emiterii de carduri naționale și internaționale.

##### Cardurile emise de Raiffeisen Bank

Oferta în materie de carduri Raiffeisen Bank este una echilibrată, urmărind acoperirea cerințelor pieței în acest domeniu.

##### VISA Contactless / MasterCard Salariu Contactless

###### Avantaje:

- ◆ tehnologie adaptată plăților rapide;
- ◆ card de debit în lei, pentru persoane fizice;
- ◆ utilizare domestică și internațională;
- ◆ utilizare în mediul electronic și manual;
- ◆ posibilitatea de încasare a salariului.

###### Caracteristici:

- ◆ efectuarea în mod rapid, fără introducerea codului PIN, a plăților de mică valoare, maxim 100 lei, utilizând undele radio prin simpla apropiere a cardului de un terminal prevăzut cu tehnologia contactless;
- ◆ până la 5 carduri pe cont;

<sup>35</sup> Lucian Ionescu, *Băncile și operațiunile bancare*, Editura Economică, București, 1996, p. 364.

<sup>36</sup> Gheorghe Pascariu, *Moneda electronică și informatizarea plăților. Cardul*, Editura Universității „Al. I. Cuza, Iași, 2005, p. 298.

- ♦ posibilitatea de a efectua tranzacții comerciale directe și extrageri de numerar nu numai în țară, dar și în străinătate (cardul este alimentat cu lei, în străinătate realizându-se conversia automată în moneda țării respective);
- ♦ efectuarea plăților direct către furnizorii de utilități, fără a fi necesară deplasarea la bancă, datorită contului curent atașat cardului;
- ♦ în cazul în care cardul este folosit pentru încasarea lunară a salariului, utilizatorul poate beneficia, la cerere, de facilitatea de descoperit de cont Overdraft, în valoare de unul până la trei salarii nete. Aceasta reprezintă o linie de credit atașată cardului de salariu;
- ♦ participare automată la programul Multishop prin care utilizatorii beneficiază de reduceri garantate în magazinele partenere Raiffeisen Bank.<sup>37</sup>

Tabelul 2.1.1. Costuri pentru cardurile VISA Contactless Lei / MasterCard Salariu Contactless Lei oferite de Raiffeissen Bank

Definirea taxei/comisionului	VISA Contactless Lei
	MasterCard Salariu Contactless Lei
Taxă inițială de emiter card	10 lei
Taxă anuală de administrare card	20 lei
Taxă înlocuire card la expirare	10 lei
<b>Taxă interogare sold</b>	
Prin intermediul ATM (Raiffeissen Bank)	0,3 lei
Prin intermediul rețelelor ATM ale altor bănci acceptatoare de card	2 lei
Prin intermediul EPOS (Raiffeissen Bank)	0,3 lei
Depunere inițială minimă în cont pentru fiecare card de debit atașat	5 lei
<b>Comision pentru operațiuni comerciale</b>	
Operațiuni în Străinătate	0 %
Operațiuni în România	0 %
<b>Comision pentru operațiuni de eliberare numerar</b>	
La ghișeele băncilor acceptatoare din străinătate	1% + 3,5 Euro (se percepe în Lei)
La ATM-urile băncilor acceptatoare din străinătate	1% + 2,5 Euro (se percepe în Lei)
La ghișeele bancare ale Raiffeissen Bank	0,5%; Min. 5 Lei
La ATM-urile aparținând Raiffeissen Bank	0,2%; Min. 0,2 Lei
La ghișeele și în rețelele ATM ale altor bănci acceptatoare de card	1% + 3 Lei
Taxă de regenerare PIN	0 Lei
Taxă de blocare card	0 Lei
Taxă de înlocuire card în regim de urgență (pentru card declarat pierdut/ furat în străinătate)	Nu se aplică

Sursa: Realizat de autor pe baza datelor furnizate de  
<https://www.raiffeissen.ro/persoane-fizice/taxe-si-comisioane-pf>  
Accesat: Mai 2016

### Cardurile emise de ING Bank

La ING Bank utilizarea tehnologiei contactless este opțională. Astfel, dacă clientul dorește, poate oricând să folosească cardul la comercianți în mod tradițional prin introducerea în POS și validarea tranzacției cu PIN, indiferent de valoarea plății.

<sup>37</sup> <http://www.raiffeissen.ro/persoane-fizice/carduri/card-contactless>  
Accesat: Mai 2016

Tabelul 2.2.1. Costuri pentru cardul contactless MasterCard Standard Internațional RON oferit de ING

Taxe și comisioane	MasterCard Standard Internațional RON
Emitere card	50 RON
Emitere card cu poză	70 RON
Administrare anuală card	50 RON
Administrare anuală card cu poză	50 RON
Taxă servicii de urgență pentru carduri	-
Transmitere card/PIN în străinătate	160 RON
<b>Tranzacții naționale</b>	
Depunere numerar la bancomat ING	0 RON
Retragere numerar (lei) la Bancomat ING	0 RON
Retragere numerar (euro) la Bancomat ING	0,50 %
Retragere numerar la ATM-urile altor bănci	0,5 % + 2,5 RON
Retragere numerar la ghișeu altelei bănci	0,5 % + 2,5 RON; Min. 5 RON
Interogare sold la ATM-urile altor bănci	2,5 RON
Tranzacții la comercianți	0 RON
<b>Tranzacții Internaționale</b>	
Retragere numerar la ATM/ghișeu bancar	1 % + 10 RON
Interogare sold la ATM-urile altor bănci	2,5 RON
Tranzacții la comercianți	0 RON
Comision de conversie valutară	2 %
Taxă reclamație nejustificată	60 RON

Sursa: Realizat de autor pe baza datelor furnizate de

<https://www.ing.ro/ingb/persoane-fizice.html>

Accesat: Mai 2016

## 5. Studiu comparativ Cardurile Contactless

Acest tip de carduri pot fi folosite pentru plata rapidă a bunurilor achiziționate dar și a serviciilor oferite de companiile de transport. Posesorii nu mai sunt nevoiți să aștepte la coadă pentru a încărca sau achiziționa un card pentru transport. Folosirea cardului implică apropierea sa de POS-ul care citește datele stocate pe acesta. Primele carduri contactless care au apărut în România au fost lansate de către BCR și BRD.

Plățile realizate cu ajutorul cardurilor pot avea o valoare mai mică de 100 de lei, astfel încât utilizatorul este scutit de a mai introduce PIN-ul și de a semna chitanța în urma folosirii cardului obișnuit.<sup>38</sup>

Conform managerului general pentru România al MasterCard, Cosmin Vladimirescu, numărul de carduri contactless din România va crește semnificativ în următorii ani, „Mă aștept să vedem în România peste 7 milioane de carduri contactless în următorii 2-3 ani”.

Potrivit acestuia, în România există în momentul de față 7.000 de terminale contactless, reprezentând circa 6% din piață.

De asemenea, numărul de carduri contactless din prezent este de peste 1 milion. “Acceptarea tehnologiei contactless va fi în creștere în anii următori. 11 din primii 20

<sup>38</sup> <http://www.wall-street.ro/tag/carduri-contactless.html> Accesat: Mai 2016



retaileri din România, care generează peste 30% din volume, au trecut deja la contactless; am reușit să îi convingem și nu a fost greu”, a mai menționat Cosmin Vladimirescu.

Tabelul 2.3.1. Comparație privind cardurile ce includ funcția Contactless

Carduri	MasterCard Contactless	MasterCard Standard International
<b>Banca emitentă</b>	<b>Raiffeisen Bank</b>	<b>ING Bank</b>
<b>Monedă</b>	RON	
<b>Valabilitate</b>	2 ani	2 ani
<b>Taxă emiterie card</b>	10 Lei	50 Lei
<b>Administrare anuală card</b>	20 Lei	50 Lei
<b>Taxă înlocuire card</b>	10 Lei	0 Lei
<b>Tranzacții la comercianți</b>	0 %	0 %
<b>Retrageri de numerar de la ghișeul băncii emitente</b>	0,50 % Min. 5 Lei	0,50 %; Min. 5 Lei
<b>Retrageri de la ATM propriu</b>	0,20 %	0,20 %;
<b>Retrageri de la ATM-urile altor bănci din România</b>	1% + 3 Lei	0,50 % + 2,5 Lei
<b>Retrageri de la ghișeul altor bănci din România</b>	1% + 3 Lei	0,50 % + 2,5 Lei; Min. 5 Lei
<b>Retragere numerar de la ghișeele băncilor străine</b>	1% + 3,5 Euro (se percepe în Lei)	1 % + 10 RON
<b>Retragere numerar de la ATM-urile băncilor din străinătate</b>	1% + 2,5 Euro (se percepe în Lei)	1 % + 10 RON

Sursa: Întocmit de autor pe baza Tabelului 2.1.1. și Tabelului 2.2.1.

În funcție de taxa de emiterie, a administrării anuale, precum și a taxei de înlocuire a cardului se observă cu ușurință că Raiffeisen Bank reușește să se impună în fața băncii ING.

Deși prin contactless se înțelege posibilitatea achitării imediate a bunurilor sau serviciilor în limita a 100 lei doar prin simpla apropiere a cardului de dispozitivul de citire, instrumentele mai sus menționate pot fi utilizate la fel de ușor ca simple carduri de debit, dacă plata depășește limita impusă.

Taxele pentru retrageri de numerar de la ghișeul băncii emitente este în toate cele 3 cazuri de 0,50 % din sumă, de asemeni și comisionul pentru retrageri de la ATM propriu fiecărei bănci este 0,20 % .

La un simplu calcul privind retragerea lunară a câte 100 RON timp de 2 ani, de la ATM-urile altor bănci decât cele emitente, vor rezulta următoarele comisioane intrate în posesia băncii:

- Raiffeisen Bank (1% + 3 Lei) : 96 Lei
- ING (0,50 % + 2,5 Lei) : 72 Lei

Calculând și pentru restul situațiilor, clasamentul va fi același.

Așadar din perspectiva acestei comparații, banca cu cel mai bun card de debit, care oferă și tehnologie Contactless este ING.

## 6. Concluzii și propuneri

În România, anul debutului programelor de carduri bancare poate fi considerat anul 1992, cu toate că acceptarea la decontare a cardurilor emise de sistemul bancar Internațional a fost posibilă încă din 1972 prin intermediul Organizației Naționale de Turism, însă numai pentru persoanele fizice nerezidente.

Cardul oferă deținătorului accesul, printr-o modalitate tehnică adecvată, la un cont bancar din care se efectuează plata bunurilor și serviciilor achiziționate, fie pe seama disponibilului existent în cont, fie prin apelarea la un credit. În totalitatea funcțiilor sale, cardul este un instrument de plată fără numerar prin care deținătorul autorizat poate face plata contravalorii bunurilor cumpărate de la comercianți, sau beneficia de serviciile prestate de terți care sunt atestați să îl accepte și să îl utilizeze. De asemenea, cardul permite obținerea de lichidități de la banca emitentă, în fapt administratoare a contului curent al titularului de card.

Cardul acționează ca un instrument de plată multiplu, cu utilizarea succesivă și permanentă asigurând înalte facilități utilizatorilor plători, precum și beneficiarilor plăților, cu care utilizatorii se află în raporturi contractuale.

Pe această bază, dispunerea plăților devine mai operativă, mai accelerată, aspect favorabil pentru toți participanții. Sub un alt aspect, mecanismul plății pe card implică, într-o mare măsură, exercitarea deciziei de plată în seiful beneficiarului plății. Important este faptul că majoritatea celor care au acces la Internet și la telefonie mobilă, adică persoanele cu venituri peste medie, deținători de conturi bancare sau carduri, generează un potențial important pentru implementarea de servicii tip *direct-banking*.

Extinderea utilizării cardurilor în mediul economic ar putea fi generată, spre exemplu, de obligativitatea regiilor autonome, agenților economici cu capital parțial sau majoritar de stat de a-și remunera salariații prin intermediul acestui instrument de plată.

Cu toate acestea, trebuie remarcat faptul că volumul tranzacțiilor, mai ales al celor de plată, este destul de scăzut comparativ cu țările vecine, o pondere ridicată în totalul tranzacțiilor fiind deținută de cei care își ridică veniturile salariale din conturi de card.

La finalul acestui studiu asupra plăților electronice prin intermediul cardurilor bancare în România, putem afirma că băncile românești încep să pună accentul nu doar pe sporirea numărului de carduri, ci și pe o mai largă acceptare, o utilizare mai frecventă și strategii mai eficiente de emisie a cardurilor.

## Bibliografie

1. Căpraru Bogdan, *Activitatea bancară. Sisteme, operațiuni și practici*, Editura C.H. Beck, București, 2014;
  2. Ionescu Lucian, *Băncile și operațiunile bancare*, Editura Economică, București, 1996;
  3. Manolescu Gheorghe, *Monedă și politici monetare*, Editura Fundației România de Mâine, 2007;
  4. Pascariu Gheorghe, *Moneda electronică și informatizarea plăților. Cardul*, Editura Universității „Al. I. Cuza”, Iași, 2005;
  5. Vasilache Dan, *Plăți electronice. O introducere*, Editura Rosetti Educațional, București, 2004.
- [www.bnr.ro](http://www.bnr.ro)  
<http://www.raiffeisen.ro/persoane-fizice/carduri/card-contactless>  
<https://www.raiffeisen.ro/persoane-fizice/taxe-si-comisioane-pf>  
<https://www.ing.ro/ingb/persoane-fizice.html>  
<http://www.wall-street.ro/tag/carduri-contactless.html>