

Universitatea din Craiova
Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor

TEMATICA ȘI BIBLIOGRAFIA
EXAMENULUI DE ADMITERE LA MASTER
Cunoștințe fundamentale și de specialitate

Sesiunea iulie / septembrie 2026

Valabilă pentru toate domeniile de studii de master

TEMATICA EXAMENULUI DE ADMITERE

Tema I. MICROECONOMIE

- I.1. Întreprinderea și întreprinzătorul. Indicatorii activității întreprinderii
- I.2. Factorii de producție
- I.3. Eficiența utilizării factorilor de producție și tipologia costurilor de producție
- I.4. Oferta
- I.5. Cererea
- I.6. Teste grilă

Tema II. MACROECONOMIE

- II.1. Indicatorii de rezultate macroeconomice
- II.2. Politici economice anticiclice
- II.3. Inflația: definiție, forme cauzale, măsurare
- II.4. Șomajul: definiție, caracteristici, forme de manifestare
- II.5. Teste grilă

Tema III. MANAGEMENT

- III.1. Abordarea funcțională a întreprinderii
- III.2. Mediul extern al întreprinderii
- III.3. Funcțiile procesului de management
- III.4. Structura organizatorică
- III.5. Comunicarea managerială
- III.6. Procesul decizional în organizații
- III.7. Stiluri de management
- III.8. Cultura organizațională
- III. 9. Teste grilă

Tema IV. FINANȚE PUBLICE

- IV.1. Bugetul public și sistemul bugetar
- IV.2. Principii și reguli bugetare
- IV.3. Cheltuielile publice
- IV.4. Criterii de clasificare a cheltuielilor publice
- IV.5. Resursele financiare publice
- IV.6. Caracteristicile și funcțiile impozitelor
- IV.7. Elementele tehnice ale impozitelor
- IV. 8. Teste grilă

Tema V. CONTABILITATE

V.1. Imobilizările corporale

V.2. Datorii comerciale, salariale și sociale

V.3. Documentele justificative, registrele contabile și situațiile financiare anuale

V.4. Teste grilă

Tema VI. BAZELE TEHNOLOGIEI INFORMAȚIEI

VI.1. Organizarea datelor în fișiere

VI.2. Accesul și organizarea fișierelor

VI.3. Baze de date

VI.4. Organizarea și funcționarea sistemelor electronice de calcul

VI.5. Sisteme de operare

VI.6. Teste grilă

BIBLIOGRAFIE

TEMA I

- MICROECONOMIE-

I.1. Întreprinderea și întreprinzătorul. Indicatorii activității întreprinderii

Derularea activităților în cadrul unei economii presupune existența a numeroși agenți economici individualizați și autonomi, a căror apariție, existență și dispariție sunt determinate de factorii economici, tehnico-științifici, socio-umani, politici, etc.. Între acești agenți economici un loc aparte îl deține întreprinderea.

Întreprinderea este unitatea de bază a economiei naționale în care se produc bunurile materiale și serviciile necesare existenței și dezvoltării societății. După obiectul lor de activitate acestea pot fi: întreprinderi de producție (industriale, agricole, de construcții, etc.) și întreprinderi de prestări de servicii (comerciale, de transporturi, bancare etc.). Fiecare își desfășoară activitatea în mod independent însă, în același timp, toate sunt legate între ele prin schimbul de activități, aflându-se în interacțiune permanentă, alcătuind o rețea întregă, care, de fapt, reprezintă cadrul economiei naționale.

Întreprinderea a apărut și s-a format ca rezultat al procesului diviziunii muncii sociale și al autonomizării proprietății. Îndeplinirea rolului său în cadrul economiei naționale depinde de anumiți factori: nivelul înzestrării tehnice, calitatea salariaților, modul de organizare a elementelor componente, gradul de independență de care dispune, ușurința cu care intră pe piață și se integrează în circuitul economic, componența conducerii etc. Se apreciază că buna funcționare a unei întreprinderi și îndeplinirea rolului său în societate implică preluarea din mediul ambiant a unor valori economice, transformarea acestora în alte valori mai mari și redarea valorilor astfel transformate mediului economic ambiant.

Funcționarea corectă a unei întreprinderi în cadrul economiei naționale necesită existența unor condiții economice, juridice, sociale adecvate. Relațiile economice dintre întreprinderi nu se stabilesc la întâmplare, ele sunt determinate, pe de o parte, de acțiunile reglatoare ale factorului conștient (spre exemplu sistemul legislației economice) iar, pe de altă parte, de conținutul și caracteristicile mecanismului economic.

Denumirea de întreprindere pentru unitatea economică are un caracter general, sugerând că este vorba de unități economice în care se desfășoară activități de producere de bunuri materiale și servicii. Ca urmare, întreprinderile din cadrul sistemului economic existent îmbracă mai multe forme, fiecare cu specificul său privind constituirea, proprietatea, conducerea, integrarea în viața economică, răspunderea etc., precum și o denumire proprie.

1. În raport de *forma de proprietate* există *trei* tipuri de întreprinderi: întreprinderi proprietate de stat, întreprinderi proprietate privată și întreprinderi mixte. În economiile de piață, rolul hotărâtor îl dețin întreprinderile proprietate privată, atât prin ponderea lor în totalul activității cât și prin mecanismele economice ce le asigură manifestarea neîngrădită a liberei inițiative.

2. După *forma de constituire și organizare a afacerilor (statutul lor juridic)*, firmele pot fi: întreprinderi personale (familiale), întreprinderi asociate (parteneriale) și corporațiile (societățile pe acțiuni).

3. În raport de *criteriul apartenenței naționale*, întreprinderile se pot clasifica în întreprinderi naționale și întreprinderi multinaționale, constituite din unirea a două sau mai multe societăți pe acțiuni, cu sediile în țări diferite și de naționalitate diferită, legate între ele prin relații de proprietate sau de altă natură.

În economia românească întreprinderile îmbracă forma *regiilor autonome și societăților comerciale*. Primele se află în proprietatea statului, funcționând în ramurile strategice ale

economiei naționale. Un număr semnificativ dintre ele au fost transformate în societăți comerciale, care parcurg sau au parcurs procese de privatizare. Societățile comerciale, care reprezintă marea majoritate a întreprinderilor din economia românească, au fost și sunt organizate sub următoarele forme: societăți în nume colectiv, societăți în comandită simplă, societăți în comandită pe acțiuni, societăți pe acțiuni și societăți cu răspundere limitată.

O întreprindere, pentru a exista și funcționa, trebuie să fie organizată și condusă în mod corespunzător. *Persoana care creează o întreprindere se numește întreprinzător.* Caracteristicile fundamentale ale întreprinzătorului sunt: inițiativa personală, abilitatea de a procura resursele, capacitatea managerială, dorința de autonomie, pregătirea de a-și asuma riscul, agresivitatea în afaceri, spirit concurențial, intuitivitate, realism, abilitatea de a învăța din greșeli și de a stabili relații de muncă umane.

Întreprinzătorii sunt cei care angajează factorii de producție, îi antrenează în activități care să răspundă nevoilor societății. Ei pot fi proprietari ai tuturor factorilor de producție angrenați în activitate sau pot închiria, de la posesorii lor, unul sau toți factorii de producție. Indiferent dacă este proprietar sau nu, întreprinzătorul se îngrijește în mod direct de bunul mers al activității întreprinderii pe care o înființează, o coordonează și conduce în scopul obținerii unui câștig. Dacă el este proprietarul tuturor factorilor de producție, își va însuși venitul obținut sub forma profitului; dacă nu, va împărți câștigul cu posesorii factorilor de producție de la care i-a închiriat. Dacă ne aflăm în situația unei societăți pe acțiuni, întreprinzătorul este unul de tip special, în loc de o persoană avem de-a face cu consiliul de administrație. Acesta este constituit din acționari, manageri, reprezentanți ai unor instituții financiare și are ca atribuții conceperea și promovarea politicii economice a întreprinderii.

Deci, întreprinzătorul poate fi o persoană, un individ, sau un colectiv de persoane (consiliul de administrație).

Întreprinzătorul este ajutat în acțiunile sale de specialiști, dintre care se detașează managerii salariați care îl sprijină în activitatea de orientare a întreprinderii către acele activități care asigură profitul maxim.

Rezultatele activității desfășurate în cadrul întreprinderii se concretizează în bunuri materiale și servicii destinate pieței. Ele au menirea de a satisface nevoile de consum existente în societate și ajung de la producători la consumatori prin vânzare-cumpărare, deci, prin intermediul exprimării lor monetare, bănești. Prin urmare, rezultatele activității economice dintr-o întreprindere au, pe de o parte, o exprimare fizică, iar pe de altă parte, o exprimare bănească.

Exprimarea fizică se face prin intermediul unităților naturale fizice: bucăți, metri, litri, perechi etc., pe când *exprimarea bănească (monetară)* este mai cuprinzătoare și se realizează cu ajutorul indicatorilor: cifra de afaceri, profitul brut, valoarea adăugată și profitul net.

Cifra de afaceri este indicatorul ce pune în evidență totalitatea încasărilor realizate de firmă, exprimate prin prețurile pieței, pe baza operațiilor comerciale efectuate într-o perioadă de timp dată. Cifra de afaceri însumează toate încasările rezultate din comerț: vânzări de bunuri materiale, prestări de servicii, depuneri la bancă și instituții financiare, acordarea de credite, investiții pe piața financiară. Prin intermediul acestui indicator se măsoară dimensiunea întreprinderii și puterea ei economico-financiară.

Profitul brut, sau profitul total este indicatorul ce relevă mărimea profitului total de către o întreprindere într-o perioadă de timp. El se determină ca diferență dintre cifra de afaceri a întreprinderii și costul aferent producției. Acest indicator mai este cunoscut și sub denumirea de *venit global*.

Valoarea adăugată este indicatorul care ne arată contribuția factorului muncă și factorului capital (capitalul fix), în procesul utilizării lor de către întreprindere. Valoarea adăugată reflectă ceea ce se adaugă într-o întreprindere la suma ce reprezintă cheltuielile cu materiile prime,

materialele, energia. Deci, ea constă din suma de bani încasată din vânzarea bunurilor economice cerute de o întreprindere peste mărimea cheltuielilor cu materii prime, materiale, energie utilizate pentru producerea bunurilor respective. Acest indicator cuprinde consumul factorului muncă și consumul factorului capital fix și nu cuprinde consumul intermediar.

Profitul net este indicatorul care reflectă partea din venitul global al unei întreprinderi (din profitul brut) care rămâne după scăderea din acesta a impozitelor și a altor prelevări prevăzute de lege.

I.2. Factorii de producție

I.2.1. Caracterizarea generală a sistemului factorilor de producție

Finalitatea oricărei activități economice desfășurate o reprezintă obținerea unor bunuri materiale și/sau servicii necesare pentru satisfacerea trebuințelor umane. În acest context, pe lângă identificarea nevoii de consum și a modului în care pot fi obținute bunurile necesare satisfacerii acesteia, trebuie să identificăm și existența resurselor (materiale, umane, financiare etc.), respectiv a tuturor acelor elemente necesare desfășurării activității omului.

În momentul în care aceste resurse sunt identificate, atrase și utilizate în circuitul economic, ele devin factori de producție. Drept urmare, factorii de producție reprezintă „totalitatea resurselor care participă, într-un fel sau altul, la producerea de bunuri și servicii”.¹ În acest context, factorii de producție pot fi identificați ca fiind un „flux de resurse atrase și utilizate pentru serviciile pe care le asigură activității economice”.²

În general, prin noțiunea de factor de producție se înțelege totalitatea elementelor de care are nevoie un proces de producție (input-uri) pentru a se putea desfășura în condiții normale, cu scopul obținerii diverselor bunuri materiale și/sau servicii cerute de piață. Se poate aprecia că orice sector de activitate pentru a produce are nevoie de factori de producție.

În concluzie, deși noțiunile de factori de producție și resurse sunt utilizate uneori ca fiind sinonime, totuși există o delimitare conceptuală, în sensul că resursele exprimă starea de disponibilitate (au caracterul unui potențial productiv), în timp ce factorii de producție exprimă o stare activă a resurselor determinată de către producător prin folosirea efectivă a acestora în procesul de producție. Transformarea resurselor în factori de producție depinde în mare măsură de diversitatea nevoilor, nivelul dezvoltării economice, potențialul tehnic și științific, nivelul educației și culturii etc.

În teoria economică, de-a lungul timpului, începând cu momentul apariției științei economice, au fost puse în evidență o serie de aspecte referitoare la faptul că obținerea bunurilor economice impune existența unor elemente indispensabile. O primă contribuție, în acest sens, îi aparține lui W. Petty, care a identificat primele elemente necesare desfășurării procesului de producție (munca și natura), prin afirmația sa metaforică potrivit căreia „munca este tatăl și principiul activ al avuției, în timp ce pământul îi este mama”. Această teorie a fost dezvoltată ulterior de către A. Smith prin sublinierea rolului deosebit de important pe care îl are diviziunea muncii în sporirea îndemnării muncitorilor, alături de importanța raportului dintre muncitorii productivi și cei neproductivi.

Adevărata teorie a factorilor de producție a fost fundamentată, însă, de către J.B. Say, cel care a pus în evidență faptul că bunurile produse nu sunt rezultatul doar al muncii, ci și al altor elemente ce contribuie la obținerea lor. Astfel, acesta consideră că, pe lângă munca depusă, la

¹ G. Crețoiu, V. Cornescu, I. Bucur, *Economie*, Editura C.H. Beck, București, 2008, pag. 36

² C. Popescu, I. Gavrilă, D. Ciucur, *Teorie economică generală, vol. I, Microeconomie*, Editura ASE, București, 2005, pag. 64

procesul de producție mai participă și alte elemente: pământul (de unde extragem substanța pe care o prelucrăm în procesul productiv) și capitalul (cu ajutorul căruia prelucrăm substanța oferită de natură). J.B. Say este primul economist care a definit astfel acești factori, elaborând *teoria trinitară a factorilor de producție* prin care identifica *trei factori clasici* (tradiționali) de producție: *munca, pământul și capitalul*. Acesta a afirmat că în orice proces de producție participă în mărimi diferite munca, pământul și capitalul, și că fiecărui posesor al acestor factori i se cuvine dreptul însușirii unei părți din venitul creat pe măsura aportului adus la obținerea acestuia.

În categoria acestor factori clasici de producție, primii doi (munca și pământul) pot fi considerați factori primari, în timp ce capitalul este considerat a fi un factor derivat.

Ca urmare a evoluției vieții economice, a dezvoltării societății și creșterii complexității proceselor de producție, în teoria economică a fost fundamentată și o *teorie a neofactorilor de producție*, considerându-se că, în procesul productiv, pe lângă factorii clasici există și o serie de alți factori ce contribuie la desfășurarea sa, cum ar fi: *abilitatea întreprinzătorului, tehnologiile, informația, cunoașterea, managementul și marketingul* etc.

Fiecare dintre acești factori clasici de producție și neofactori au un mod specific de acțiune, determinat fie de natura formării și existenței sale, fie de domeniul de utilizare.

MUNCA

Munca este definită ca fiind aceea activitate conștientă, specific umană, fizică și/sau intelectuală, prin care oamenii își folosesc aptitudinile, cunoștințele și experiența, utilizând în anumite combinații ceilalți factori de producție, în scopul obținerii de bunuri materiale și/sau servicii necesare satisfacerii trebuințelor lor imediate și de perspectivă. Ca factor de producție, munca este reprezentată de totalitatea resurselor umane antrenate efectiv în activitățile economice.³

Prin faptul că munca este indisolubil legată de persoana celui/celeia care o prestează, neputând fi creată sau reprodusă pe cale artificială, este apreciată ca fiind un factor de producție primar, originar.

De asemenea, munca are un rol activ și determinant în crearea bunurilor materiale și/sau serviciilor, precum și în utilizarea tuturor celorlalte elemente ce concură la obținerea lor. Rolul său activ și dinamizator este pus în evidență prin faptul că funcționarea oricărui sistem de producție este de neconceput fără prezența și intervenția omului, care deține în mod exclusiv capacitatea de a pune în funcțiune ceilalți factori de producție și de a determina transformarea lor în bunuri economice. Dacă munca nu ar acționa asupra lor, ceilalți factori de producție ar rămâne cu desăvârșire inerti.

Acest factor de producție poate fi analizat atât din punct de vedere cantitativ, cât și din punct de vedere calitativ:

- din punct de vedere cantitativ (dimensiunea cantitativă), factorul de producție muncă este exprimat prin volumul de muncă prestat, cuantificat, la rândul său, prin numărul de ore de muncă, locuri de muncă sau lucrători necesar pentru desfășurarea unei anumite activități;

- din punct de vedere calitativ (dimensiunea calitativă), importante sunt: nivelul de specializare profesională, gradul de calificare și de experiență în producție, nivelul de productivitate etc.

În ultima perioadă de timp, în utilizarea factorului de producție muncă a început să se pună din ce în ce mai mult accent pe dimensiunea calitativă a acestuia. Dacă în urmă cu câteva decenii, formarea profesională și specializarea, recalificarea etc. erau considerate o problemă de interes pur individual, astăzi sunt considerate a face parte din prioritățile conducerii strategice a firmelor, reprezentând o importantă sursă de competitivitate.

³ G. Crețoiu, V. Cornescu, I. Bucur, *Economie*, Editura C.H. Beck, București, 2008, pag. 37

NATURA

Alături de muncă, natura reprezintă al doilea factor primar, originar al producției, în sensul că aceasta oferă atât suportul existenței vieții pe pământ, cât și furnizarea resurselor naturale și energetice fără de care activitatea economică (și nu numai) nu ar putea avea loc.

Ca factor de producție, natura reprezintă un ansamblu de elemente la care oamenii fac apel pentru a produce și care sunt adaptate nevoilor umane prin muncă, cum ar fi: solul, aerul, apa, mineralele, fondul silvic etc. Prezența factorului natural este sesizabilă, cu prioritate, în activitățile aferente sectorului primar al economiei: agricultură, silvicultură, piscicultură, minerit etc.

La fel ca munca, și natura poate fi analizată:

- din punct de vedere cantitativ (volumul în care o resursă sau alta poate fi atrasă efectiv în circuitul economic). Măsurarea concretă a acestui volum depinde de natura resursei respective: pentru terenul agricol interesează suprafața cultivată, pentru fondul silvic - volumul masei lemnoase, pentru apă - debitul captat și volumul acumulărilor, pentru minerale - cantitatea de substanță utilă extrasă;

- din punct de vedere calitativ, prin randamentele utilizării în procesele productive: recolta la hectar, puterea calorică a unei tone de cărbune etc.

Cel mai important element al naturii îl reprezintă pământul care, din punct de vedere economic, include și resursele de apă. Toate activitățile umane sunt legate într-un fel sau altul, direct sau indirect, de pământ.

O altă componentă importantă a factorului natural de producție o constituie resursele minerale ce pot fi atrase și utilizate de către om. Dacă în urmă cu aproximativ jumătate de secol, exista opinia predominantă că resursele oferite de natură au un caracter nelimitat, astăzi se manifestă opinia potrivit căreia acestea au un caracter limitat, ceea ce a condus la o serie de modificări în comportamentul oamenilor, trecându-se astfel de la o societate a risipei, la una nouă bazată pe conservare, economisire și cooperare între om și natură.

CAPITALUL

Cel de-al treilea factor de producție, capitalul, este un factor derivat, rezultat al muncii omului. De-a lungul timpului, acest termen a cunoscut diferite sensuri, cum ar fi:

- capital bănesc, înțelegând prin acesta acea sumă de bani necesară unei firme pentru achiziționarea elementelor de care are nevoie pentru desfășurarea activității sale;

- capital tehnic (lucrativ, productiv), înțelegând prin acesta ansamblul bunurilor produse anterior și folosite la producerea altor bunuri economice destinate vânzării.

Transformarea capitalului bănesc în capital real are loc prin intermediul tranzacțiilor efectuate pe piețele specializate în vederea achiziționării diverselor bunuri de capital: construcții, materii prime, materiale, combustibili, semifabricate, toate acestea reprezentând capitalul productiv. Astfel, în procesul mișcării sale, capitalul participă la un circuit specific alcătuit din următoarele stadii:

1. stadiul întâi - reprezentat de procesul prin care capitalul lichid (bănesc) se transformă în capital real prin intermediul pieței;

2. stadiul al doilea - reprezentat de utilizarea productivă a capitalului real, în combinație cu ceilalți factori de producție, pentru obținerea de bunuri destinate vânzării pe piață.

3. stadiul al treilea - reprezentat de transformarea bunurilor din forma marfă în forma bănească, prin vânzarea lor pe piață. Forma bănească a capitalului la care se ajunge în acest stadiu trebuie să fie mai mare decât cea avansată în stadiul întâi, surplusul fiind reprezentat de valoarea adăugată în timpul acestui circuit.

Raportat la aceste trei stadii ale circuitului capitalului, trebuie menționat că, dintre cele trei forme (bani, bunuri capital și marfă), factorul de producție capital se identifică doar cu bunurile capital.

Aceste trei stadii ale mișcării capitalului sunt reluate în permanență, formând așa-numita rotație a capitalului. Timpul necesar pentru desfășurarea unui circuit complet în care capitalul lichid se întoarce la forma sa inițială plus valoarea adăugată reprezintă durata de rotație a capitalului care, la rândul ei, determină viteza de rotație a acestuia. Astfel, cu cât durata de rotație este mai mică, cu atât viteza de rotație este mai mare și invers.

În structura sa, capitalul productiv cunoaște, în funcție de modul în care participă la procesul de producție, cum își transmite și recuperează valoarea și cum se înlocuiește în momentul în care este consumat sau uzat, următoarele forme:

- *capital fix*: acea parte a capitalului productiv (real) care participă la mai multe cicluri de producție, se depreciază și își transmite valoarea asupra noilor produse în mod treptat, înlocuindu-se după mai mulți ani de utilizare. Acesta este format din: construcții (clădiri, hale etc.), mașini, utilaje, instalații de lucru, mijloace de transport etc.;

- *capital circulant*: acea parte a capitalului productiv (real) care participă la un singur ciclu de producție, se consumă și își transmite valoarea în decursul acestui ciclu, el trebuind să fie înlocuit cu fiecare nou ciclu de producție (materii prime, materiale, energie, combustibil etc.).

De asemenea, pe măsură ce este folosit în procesul de producție, capitalul fix este supus unui proces de depreciere, care va determina înlocuirea sa într-un anumit orizont de timp. Această depreciere a capitalului fix poate fi întâlnită atât sub forma unei uzuri fizice, cât și sub forma unei uzuri morale.

Uzura fizică a capitalului fix este determinată de pierderea treptată a caracteristicilor sale tehnice și funcționale, fie ca urmare a utilizării sale efective, fie datorită acțiunii factorilor naturali. Expresia bănească a acestui tip de uzură este determinată prin amortizarea capitalului fix. Amortizarea reprezintă un proces de recuperare treptată a valorii capitalului fix, prin intermediul costului de producție, în vederea constituirii fondurilor de înlocuire a acestuia.

Uzura morală a capitalului fix este determinată de apariția altor elemente de capital noi, mult mai eficiente, cu randamente superioare, ceea ce conduce la scăderea valorii actualelor elemente de capital fix. Principala cauză a acestui tip de uzură este reprezentată de progresul tehnic însoțit de creșterea randamentului noilor echipamente de producție.

Pe lângă acești factori de producție clasici, prezentați anterior, în teoria și practica economică întâlnim și noțiunea de *neofactori de producție*. Printre aceștia cei mai importanți se referă la: abilitatea întreprinzătorului, tehnologii, informația, cunoașterea etc.

Abilitatea întreprinzătorului reprezintă un neofactor de producție ce face referire la calitățile manageriale ale unei persoane cu privire la inițierea și organizarea unei afaceri. Un întreprinzător trebuie să adopte o serie de decizii cu privire la combinarea și utilizarea unor factori de producție pentru a produce diverse bunuri economice. În acest sens, abilitatea unui întreprinzător constă în dibăcia, iscusința, priceperea și pregătirea cu care acesta reușește să combine în mod eficient factorii de producție de care dispune, să se adapteze rapid cerințelor pieței, să își asume riscuri cu privire la inițiativele manifestate, să găsească cele mai avantajoase piețe de aprovizionare și desfacere etc.

Tehnologia, privită ca neofactor de producție, se referă la ansamblul procedeelelor de combinare și transformare a factorilor de producție în bunuri economice, respectiv definirea naturii și succesiunii fazelor în care se urmărește transformarea elementelor de intrare ale procesului productiv în rezultate ale acestuia (bunuri materiale și/sau servicii).

Informația, ca neofactor de producție, face parte din categoria activelor intangibile ale firmelor, reprezentând o reflectare a realității prin cunoaștere, căreia, atât emitentul, cât și destinatarul, îi asociază aceeași semnificație.

I.2.2. Combinarea și substituirea factorilor de producție

Combinarea factorilor de producție reprezintă procesul specific de unire a doi sau mai mulți factori de producție pentru a obține în condiții de eficiență economică și ecologică bunurile solicitate de piață.

Procesul de combinare a factorilor de producție este influențat de: natura activității desfășurate, cererea de bunuri și servicii din partea consumatorilor, condițiile tehnice și tehnologice, abilitatea întreprinzătorului, aplicarea principiilor managementului și marketingului etc.

Combinarea factorilor de producție poate fi analizată sub aspect tehnic și economic. Sub aspect tehnic, fiecare proces de producție este condiționat de folosirea împreună a unei anumite cantități de muncă cu anumite elemente de capital, într-o structură și o calitate impuse de specificul fiecărui bun economic urmărit a fi obținut. Sub aspect economic, decizia de combinare a factorilor de producție este condiționată de compararea permanentă a intrărilor și ieșirilor (a costurilor cu veniturile) pentru a găsi cea mai eficientă variantă de utilizare a acestora caracterizată prin minimizarea costurilor de producție și maximizarea profitului.

Pentru a fi posibilă combinarea factorilor de producție este necesar ca aceștia să fie caracterizați prin divizibilitate și adaptabilitate. *Divizibilitatea* reprezintă acea proprietate a unui factor de producție de a fi fracționat, împărțit în unități sau doze mai mici și omogene fără a-i fi afectată calitatea. *Adaptabilitatea* reprezintă acea proprietate a unei unități dintr-un factor de producție a se asocia cu mai multe unități din alt factor de producție.

Existența acestor proprietăți ale factorilor de producție reprezintă, în același timp, o condiție esențială pentru a putea vorbi de realizarea proceselor de complementaritate și substituibilitate. În timp ce, *complementaritatea* se referă la faptul că, într-un anumit proces productiv, factorii de producție sunt utilizați în anumite raporturi cantitative, structurale și calitative, *substituibilitatea* se referă la posibilitatea de a înlocui o cantitate determinată dintr-un factor de producție cu o cantitate determinată dintr-un alt factor de producție, în condițiile obținerii aceluiași volum al producției.

Decizia de combinare și substituire a factorilor de producție presupune o serie de calcule de eficiență din partea producătorului, utilizând în acest scop următorii indicatori: productivitatea marginală a fiecărui factor de producție, rata marginală de substituție, coeficientul de elasticitate a producției în raport cu factorii.

I.3. Eficiența utilizării factorilor de producție și tipologia costurilor de producție

Într-o activitate productivă, eficiența utilizării factorilor de producție se poate exprima prin unul din următoarele moduri:

1. prin indicatorul denumit *productivitatea (randamentul) factorilor de producție* utilizați, care reflectă valoarea producției obținută la o unitate de factori de utilizați, pe baza raportului:

$$W(R_f) = \frac{Q}{CF}$$

unde: Q - valoarea producției (în unități fizice sau valorice);

CF - consumul de factori (exprimat fizic sau valoric).

În cadrul acestei variante de calcul, sporirea eficienței presupune *maximizarea* acestui raport și este posibilă în economie când cererea este în expansiune sau piața are un potențial mare astfel încât firma poate mări oferta.

2. prin indicatorul *rentabilitatea (profitabilitatea) activității*, care se referă la capacitatea întreprinderii de a obține profit și se exprimă prin intermediul *ratei profitului (rentabilității)*, calculată în moduri diferite, în funcție de interesele analizei economice:

$$R_{pr/C} = \frac{P_r}{C} \times 100 ; \quad R_{pr/CA} = \frac{P_r}{CA} \times 100 ; \quad R_{pr/Cp} = \frac{P_r}{Cp} \times 100 ;$$

unde: $R_{pr/C}$ - rata rentabilității capitalurilor avansate;

$R_{pr/CA}$ - rata rentabilității veniturilor;

$R_{pr/Cp}$ - rata rentabilității capitalurilor consumate;

P_r - mărimea profitului (brut sau net);

C - capitalul utilizat (fix și circulant);

CA - cifra de afaceri;

C_p - costul total al producției (costuri fixe și costuri variabile).

3. prin indicatorul *consum specific de factori de producție*, care exprimă eforturile (consumul de factori) ce revin la o unitate de producție sau venit.

$$C_{sf} = \frac{CF}{Q}$$

unde: Q - valoarea producției (în unități fizice sau valorice);

CF - consumul de factori (exprimat fizic sau valoric).

În cadrul acestei variante, sporirea eficienței economice presupune *minimizarea* raportului și este posibilă, atunci când cererea pe piață, pentru produsul respectiv, nu mai crește, sau în situația când oferta de factori este foarte limitată.

Productivitatea este o măsură a eficienței cu care se lucrează într-un proces de producție sau, altfel spus, randamentul cu care sunt utilizați factorii de producție într-o activitate productivă. Productivitatea stabilește, astfel, o legătură cantitativă între producția obținută într-o perioadă de timp și factorii de producție utilizați în aceeași perioadă. Într-o abordare generală a teoriei economice, ținând seama de mărimile care se corelează, productivitatea factorilor de producție cunoaște două *forme fundamentale*, respectiv: *productivitatea parțială și productivitatea globală.*

► *Productivitatea parțială (W_{Fi})* exprimă randamentul unui factor de producție (F_i) considerat a fi la originea producției și a modificării acesteia, ceilalți rămânând constanți.

În funcție de factorul respectiv, productivitatea parțială se prezintă sub următoarele forme clasice: *productivitatea muncii ($W_L = Q/L$); productivitatea pământului ($W_P = Q/P$); productivitatea capitalului ($W_K = Q/K$).*

Productivitatea proprie a unui factor de producție este însușirea acestuia, rezultată din nivelul său de perfecționare tehnică, de a contribui la crearea unei mase de bunuri și servicii, în condițiile menținerii unui nivel constant de perfecționare a celorlalți factori de producție.

► *Productivitatea globală (W_G)* exprimă eficiența agregată a tuturor factorilor de producție implicați în obținerea unui efect util. Această formă de productivitate este, însă, dificil de evaluat, deoarece metodele de însumare a factorilor de producție utilizați (mărimi eterogene) nu sunt încă determinate riguros științific. Din punct de vedere matematico-economic, ea reflectă raportul dintre producția totală realizată și volumul total al factorilor utilizați (în expresie valorică):

$$W_G = Q/(L+K+P)$$

Atât productivitatea parțială, cât și cea globală se pot determina, la rândul lor, ca *productivitate medie* și ca *productivitate marginală*.

➤ *Productivitatea medie* (W_m) se prezintă ca fiind raportul măsurabil dintre volumul producției totale (ΣQ) și, fie volumul total al unui anumit factor utilizat (ΣF_i), fie volumul total al tuturor factorilor implicați într-o activitate economică (L,K,P). De aceea, indicatorul se poate prezenta în două moduri, respectiv în expresie parțială și globală:

$$W_m = \frac{\Sigma Q}{\Sigma F_i}$$

$$W_m = \frac{\Sigma Q}{\Sigma L + \Sigma K + \Sigma P}$$

Acest indicator măsoară eficiența medie cu care se consumă factorul sau factorii de producție.

➤ *Productivitatea marginală* (W_{mg}) exprimă suplimentul, sporul de producție (ΔQ), obținut cu o unitate suplimentară dintr-un anumit factor (ΔF_i), ceilalți rămânând constanți.

$$W_{mg} = \frac{\Delta Q}{\Delta F_i}$$

Tipologia costurilor de producție

Producerea de bunuri și servicii în cadrul unei economii concurențiale pune în fața fiecărui agent economic problema evaluării consumului necesar de factori de producție și, pe această bază, determinarea costului producției.

Conform literaturii economice⁴, *costul de producție este expresia monetară (valorică) a consumului de factori de producție, pentru obținerea unui bun sau serviciu, sau, altfel spus, reprezintă totalitatea cheltuielilor legate de consumul de factori de producție, în vederea producerii și vânzării bunurilor economice.*

Exprimarea valorică a tuturor acestor cheltuieli permite măsurarea și comparabilitatea consumului tuturor factorilor de producție folosiți, indiferent de natura lor. De asemenea, cheltuielile cu factorii de producție utilizați și consumați trebuie să se regăsească în prețul de vânzare al bunurilor și serviciilor, pentru a putea fi recuperate și, astfel, continuată activitatea economică.

Includerea acestor cheltuieli în prețul de vânzare al bunului economic se face prin costul de producție, iar acesta reprezintă, de fapt, "efortul" valoric pe care îl face firma pentru a produce și a aduce pe piață un anumit bun sau serviciu.

În teoria microeconomică modernă există *două concepții (moduri)* de evaluare a costurilor de producție, la nivelul unui agent economic, respectiv: concepția contabilă și concepția economică.

Potrivit modului de gândire contabil, costul de producție este echivalent cu noțiunea de *cost contabil (cost explicit)*. Într-adevăr, atunci când evaluează costul de producție al firmei, contabilul ia în considerare totalitatea cheltuielilor pe care întreprinzătorul le suportă cu achiziționarea factorilor necesari desfășurării activității și a celor legate de obligațiile fiscale.

⁴ Niță Dobrotă, *Economie politică*, Editura Economică, București, 1997.

Acestea alcătuiesc costul explicit pe o anumită perioadă și se evidențiază prin intermediul unor documente specifice și facturilor plătite de firmă. Concret, în acest tip de cost se cuprind următoarele categorii de cheltuieli: cheltuieli cu plata salariilor și a altor drepturi de personal; cheltuieli cu plata materiilor prime, materialelor, energiei și combustibilului; cheltuieli cu amortismentele; cheltuieli cu plata serviciilor telefonice, a chiriei etc.; cheltuieli cu plata impozitelor și taxelor ș.a.

Diferența dintre venitul total încasat (cifra de afaceri) și costul explicit (contabil) total înregistrat constituie *profitul brut contabil* al firmei. Din acesta, dacă se scade impozitul pe profit calculat conform procedurilor fiscale reglementate, rezultă *profitul net contabil*, care rămâne la dispoziția firmei.

Conform concepției economice, costul de producție este mult mai cuprinzător, incluzând în structura sa atât costurile *explicite*, cât și costurile numite *implicite* sau "imputabile" producției.

În general, costurile explicite se referă la acele cheltuieli efectuate către terți, ele corespunzând în mare parte plății factorilor achiziționați din exterior. Dar, firmele pot utiliza și factori proprii, pe care nu-i cumpără de la alți agenți economici, deoarece îi are în proprietate. Costurile de producție care s-ar înregistra, dacă aceste resurse proprii ale firmei ar fi procurate în mod oneros, constituie *costuri implicite*.

Costurile implicite reflectă, deci, consumurile factorilor pe care îi posedă firma, respectiv: pământul, clădirile, capitalul propriu, munca proprietarilor de organizare și conducere a activității etc.

În acest caz, costul de producție (economic) este mai mare decât costul contabil, incluzând în structura sa și ceea ce constituie *profitul normal*, ca o recompensă a consumului de factori de producție ai proprietarului- întreprinzător, neevidențiat în costul contabil.

Costul implicit înseamnă, astfel, *costul de oportunitate al factorilor de producție* aflați în proprietatea întreprinzătorului (firmei), respectiv suma tuturor veniturilor care ar fi putut fi obținute de către el de pe urma factorilor aflați în proprietate, în cea mai bună variantă de utilizare, la care însă a renunțat. Ca atare, aceste venituri trebuie să se regăsească în așa-numitul *profit normal*, echivalent cu noțiunea de *cost implicit*.

Costul implicit are importanță numai pentru determinarea *profitului economic*, ca diferență între venitul total încasat și costul total de producție (suma dintre costul explicit și costul implicit). În acest caz, profitul economic (P_e) ne apare ca o parte a profitului contabil (P_c), restul constituind-o profitul normal (P_n):

$$P_c = P_n + P_e .$$

Tipologia (structura) costurilor pune în evidență rolul și semnificația economică a acestora, din diferite unghiuri de vedere ale analizei economice și ale comportamentului agenților economici.

Cea mai generală tipologie a costurilor exprimă clasificarea acestora după trei grupe de criterii:

I. După relația dintre evoluția diferitelor cheltuieli și modificarea producției, costul de producție se împarte în următoarele:

a) categoria *costuri fixe* (CF), în care se includ acele cheltuieli de producție care, pe termen scurt, nu depind de volumul producției, rămânând relativ constante, independent de modificarea producției, precum: amortizarea capitalului fix, cheltuielile cu chiria, iluminatul general și încălzirea unităților, dobânzile, salariile personalului administrativ etc. Dacă $Q = 0$, $CF > 0$.

b) categoria *costuri variabile* (CV), în care sunt incluse acele cheltuieli de producție, care, pe termen scurt, evoluează în același sens cu modificarea producției, precum: cheltuieli cu materii

prime și materiale, combustibili, energie pentru producție, salariile personalului productiv etc. Dacă $Q = 0$, $CV = 0$.

c) categoria *costuri totale* (CT), care cuprinde suma costurilor fixe și variabile, adică:

$$CT = CF + CV.$$

II. După modul de raportare a costurilor de producție (totale, fixe sau variabile) la producția obținută, se obțin următoarele categorii de *costuri medii* (unitare):

a) *costul mediu fix* (CMF); este costul fix pe o unitate de produs sau de serviciu și se calculează prin raportarea costurilor fixe totale la producția obținută (Q), adică:

$$CMF = \frac{\Sigma CF}{\Sigma Q}$$

b) *costul mediu variabil* (CMV); se calculează prin raportarea costurilor variabile totale la producția obținută și exprimă costul variabil pe fiecare unitate de producție, astfel:

$$CMV = \frac{\Sigma CV}{\Sigma Q}$$

c) *costul mediu total* (CMT); se determină ca raport între costul total de producție și volumul producției sau ca sumă a costului mediu fix și costului mediu variabil, astfel:

$$CMT = \frac{\Sigma CT}{\Sigma Q} \text{ sau}$$

$$CMT = CMF + CMV$$

III. Interdependența dintre creșterea producției și creșterea costului total de producție se reflectă cu ajutorul *costului marginal* (C_{mg}). Acesta este definit sub forma sporului de cheltuieli totale (ΔCT), antrenat de creșterea cu o unitate a volumului producției (ΔQ):

$$C_{mg} = \frac{\Delta CT}{\Delta Q}$$

Determinarea costului marginal are un rol hotărâtor în stabilirea variantelor optime ale producției viitoare, în așa fel încât sporul producției să se obțină cu un efort cât mai redus. În acest sens, mărimea costului marginal poate fi mai mare, egală sau mai mică decât a costului mediu (unitar). Costul marginal are o importanță deosebită în luarea deciziilor privind sporirea producției de bunuri. Urmărind creșterea profiturilor, agenții economici vor fi stimulați în realizarea de producții suplimentare, doar în situația în care costul marginal va fi mai mic decât costul mediu (unitar), astfel: $C_{mg} < CM$.

I.4. Oferta

Comportamentul de piață al agentului economic producător (întreprindere, firmă) este reflectat de mărimea, structura și dinamica ofertei de bunuri și servicii.

Oferta reprezintă cantitatea de bunuri și servicii pe care o firmă sau mai multe firme sunt dispuse să o producă și să o comercializeze, într-o perioadă de timp, în funcție de nivelul prețului mediu și de alți factori economici și extraeconomici. Așadar, oferta este echivalentă cu producția destinată vânzării, și nu cu producție globală.

Oferta individuală se referă la cantitatea de bunuri și servicii pusă la dispoziție de un agent economic, în funcție de nivelul mediu al prețurilor și de alți factori de influențare, într-o anumită perioadă de timp.

Oferta de piață se manifestă ca ofertă de piață a unui produs și ca ofertă de piață globală. Dacă pe piața unui anumit bun economic, se însumează cantitățile totale, produse și oferite de către toți agenții economici specializați, rezultă *oferta de piață a unui produs*. Dacă se totalizează cantitățile de bunuri și servicii produse și comercializate de către toți agenții economici, din diferite ramuri, într-o anumită perioadă de timp, se obține *oferta de piață globală*.

Oferta (O) este o funcție dependentă de numeroși factori: prețul unitar al produsului (p); costurile de producție (c); economiile, respectiv dezechonomiile de scară (e); nivelul fiscalității (f); inflația (i) etc., astfel că funcția ofertei este:

$$Q = f(p, c, e, f, i \dots)$$

Oferta se manifestă ca variabilă dependentă, iar fiecare dintre celelalte variabile, ca variabile independente. Ele au ponderi diferite în cadrul funcției ofertei, iar legăturile dintre ele sunt numeroase și greu de identificat și definit.

Indiferent de formele de manifestare ale ofertei (individuală sau de piață), nivelul și dinamica acesteia sunt influențate de doi factori determinanți: *costul de producție unitar și nivelul prețului*.

➤ *Variația costului mediu de producție* determină modificări în evoluția ofertei în sens invers, astfel că între nivelul costului și cantitatea oferită există o relație negativă. Dacă la același preț unitar, are loc o reducere a costului de producție, oferta dintr-un anumit bun va putea crește, iar dacă firma se confruntă cu o creștere a costului de producție, oferta bunului respectiv va scădea. Aceste evoluții se explică prin faptul că dacă, spre exemplu, costurile medii scad și în condițiile în care prețul pe piață rămâne neschimbat, profitul firmei producătoare va crește, sporind astfel capacitatea de autofinanțare a acesteia, respectiv posibilitatea de a aloca mai multe resurse pentru producție.

➤ *Modificarea prețului* unei categorii de bunuri influențează oferta în același sens, respectiv, între evoluția prețului și ofertă există o relație pozitivă. Ea este o funcție crescătoare față de preț, aflându-se în raport direct proporțional cu acesta, ceilalți factori rămânând constanți.

Raporturile de cauzalitate dintre schimbarea prețului unei categorii de bunuri și cantitatea oferită din acele bunuri constituie conținutul legii generale a ofertei, potrivit căreia, oferta se mărește atunci când prețul mărfii crește și se micșorează când prețul scade.

Astfel, spre exemplu, dacă prețul unui bun oarecare crește, și în condițiile în care toate costurile și prețurile celorlalte bunuri rămân constante, producerea acelui bun devine profitabilă, fiind de așteptat ca firmele deja existente să-și extindă producția, pentru ca în cele din urmă noi firme să fie atrase în ramura respectivă. Drept urmare, oferta de piață a produsului respectiv va crește o dată cu creșterea prețului. Dimpotrivă, dacă pe piața unui anumit produs se manifestă o scădere a prețului mediu (din diverse motive), reacția firească a producătorilor este de a reduce în mod treptat oferta, pe de o parte, din cauza profiturilor tot mai mici, iar pe de altă parte, dintr-o tendință naturală de a egaliza cererea existentă, într-o perioadă dată.

Desigur, în practică pot exista și anumite *excepții* de la această regularitate economică, cum ar fi spre exemplu comportamentul atipic al producătorilor agricoli mici și mijlocii, care își sporesc oferta sezonieră, indiferent de evoluția prețurilor produselor agricole.

Elasticitatea ofertei

Sensibilitatea sau variația ofertei unei mărfi, în raport de influența unuia dintre factorii determinanți, se exprimă prin elasticitatea ofertei, iar dimensiunea acesteia este dată de mărimea coeficientului de elasticitate, care arată gradul sau măsura procentuală în care oferta se modifică sub influența unui anumit factor (preț sau cost).

◆ *Elasticitatea ofertei în funcție de preț* se dimensionează cu ajutorul *coeficientului de elasticitate ofertă-preț*, care se calculează ca raport între modificarea relativă a cantităților oferite și modificarea relativă a prețului de vânzare, după cum urmează:

$$E_{opx} = \frac{\Delta O / O_0}{\Delta P / P_0} \quad \text{sau} \quad E_{opx} = \frac{\% \Delta O}{\% \Delta P} ,$$

unde: E_{opx} - coeficientul de elasticitate al ofertei în raport cu prețul, pentru marfa "x";
 O_0 - volumul inițial al ofertei;
 P_0 - prețul unitar inițial al mărfii "x";
 $\% \Delta O$ - modificarea procentuală a ofertei;
 $\% \Delta P$ - modificarea procentuală a prețului.

În funcție de nivelul coeficientului de elasticitate, oferta pentru o anumită marfă poate avea următoarele *forme*:

1. *ofertă elastică*, când $E_{opx} > 1$, adică unui anumit procent de modificare a prețului unitar îi corespunde o modificare procentuală mai mare a ofertei, sau când ritmul creșterii ofertei devansează ritmul de creștere al prețului, ambele însă fiind creșteri moderate.
2. *ofertă inelastică*, când $E_{opx} < 1$, adică procentul modificării ofertei este mai mic decât procentul modificării prețului, sau, dacă prețul crește într-o proporție dată, oferta crește, dar în ritmuri inferioare față de nivelul prețului.
3. *ofertă cu elasticitate unitară*, când $E_{opx} = 1$, respectiv când cantitatea oferită variază direct proporțional cu evoluția prețului, adică o modificare procentuală a prețului determină aproximativ aceeași modificare procentuală a ofertei, în același sens.
4. *ofertă perfect elastică*, când $|E_{opx}| \rightarrow \infty$, reprezintă un caz extrem, un concept teoretic care nu există în realitate și care presupune ca la un preț dat sau o modificare foarte mică a prețului, oferta să crească la infinit.
5. *ofertă perfect inelastică*, când $|E_{opx}| \rightarrow 0$, este un alt caz extrem, conform căruia la orice modificare a prețului, în orice sens și cu orice procent, oferta nu se modifică, rămânând constantă.

◆ *Elasticitatea ofertei în funcție de costul de producție* este pusă în evidență, de asemenea, de *coeficientul elasticității ofertă-cost*, care se calculează raportând variația procentuală a cantității oferite la modificarea relativă a costului mediu de producție, cu semnul minus în față în mod convențional, pentru a opera cu mărimi pozitive:

$$E_{ocx} = - \frac{\Delta O / O_0}{\Delta C_p / C_{p0}} \quad \text{sau} \quad E_{ocx} = - \frac{\% \Delta O}{\% \Delta C_p}$$

În funcție de nivelul coeficientului de elasticitate ofertă-cost, oferta pentru o anumită marfă poate avea aceleași forme ca în cazul anterior.

I.5. Cererea

Cererea, ca expresie a comportamentului cumpărătorului, reflectă preferințele și disponibilitatea acestuia pentru procurarea anumitor bunuri și servicii, în cantități determinate și la un anumit preț. Cum în societate există un mare număr de consumatori, cererea înseamnă o mulțime de acte de cumpărare, efective sau intenționale. Aparent aceste acte sunt haotice și întâmplătoare; în realitate ele sunt determinate de legitățile consumului, care imprimă comportamentul de piață al consumatorului. Consumul constituie totdeauna cauza inițială a cererii, iar cererea pregătește consumul, îl particularizează. Cererea de bunuri și servicii *nu se confundă cu nevoia de consum*, prima având o arie mai restrânsă decât cea de a doua. Prin cerere se satisface partea principală a nevoii de consum; bunurile și serviciile se procură prin intermediul pieței, cererea fiind condiționată, pe de o parte, de veniturile bănești ale agenților economici și populației, iar pe de altă parte, de evoluția prețurilor (puterea de cumpărare a monedei). Cererea de bunuri nu cuprinde acea parte a nevoii totale de consum care se acoperă prin *autoconsum* și nici partea din nevoia totală de consum care rămâne nesatisfăcută, la un moment dat, din lipsa veniturilor disponibile.

Cererea de bunuri și servicii reprezintă cantitatea dintr-o anumită marfă (bun material sau serviciu) pe care consumatorii sunt dispuși să o cumpere la un anumit preț unitar (considerat ca maxim) și într-un anumit interval de timp, considerând calitatea mărfii ca fiind dată și acceptată de cumpărători.

În funcție de *cine exprimă cererea*, aceasta se poate diferenția astfel: *cerere individuală* (cererea pentru un anumit produs sau serviciu ce se manifestă din partea unui individ/familie, a unei întreprinderi sau instituții) și *cererea agregată sau totală* (însurarea tuturor cererilor individuale de pe piața unui produs sau serviciu, într-o perioadă de timp determinată).

În funcție de *natura și destinația bunurilor* se disting: a) cerere de bunuri materiale (corporale) de consum; b) cerere de servicii de consum (bunuri de consum incorporale); c) cerere de bunuri materiale (corporale) de producție; d) cerere de servicii pentru producție (bunuri de producție incorporale).

Dacă avem în vedere *capacitatea bunurilor de a se substitui*, componentele cererii sunt: a) cerere pentru bunuri substituibile; b) cerere pentru bunuri complementare, adică pentru bunuri care nu pot fi consumate unul fără celălalt; c) cerere derivată, în care cererea pentru un produs este determinată în raport cu cererea pentru alte produse (exemple: cererea pentru făină este determinată de cererea pentru pâine ș.a.).

Funcția cererii descrie comportamentul consumatorului în calitate de agent economic solicitant, precum și influențele pe care le au diferiți factori asupra cererii. Ea este reprezentată printr-o curbă a cererii consumatorului pentru un bun dat și arată cantitatea cumpărată din acel bun (C), în funcție de mai mulți factori cu ponderi și sensuri diferite, denumiți variabile, cum ar fi: prețul produsului (p), considerând că prețurile celorlalte bunuri nu variază; prețul produselor de substituție (ps); mărimea venitului consumatorului (v); gustul cumpărătorului (g); condițiile de credit (c); publicitatea sau reclama (r); marca fabricii sau marca comercială (m), etc.

$$C = f(p, ps, v, g, c, r, m)$$

Dacă avem în vedere *cererea agregată pentru un produs*, adică întreaga piață a acestuia, mai intervin și alți factori cum ar fi: evoluția demografică, politica financiară în domeniul distribuirii veniturilor, politicile sociale ș.a. Fiecare din acești factori evoluează într-o anumită direcție și cu o anumită putere de influență asupra variației cererii totale.

Dacă se consideră toți factorii amintiți mai sus ca fiind dați și, cu excepția prețului, nu variază, atunci funcția cererii exprimă corelația dintre cantitatea și prețul (tariful) bunului (serviciului) de consum, conform relației:

$$C = f(p)$$

Funcția cererii pentru un bun dat arată că, în general, cantitatea solicitată dintr-un bun este funcție descrescătoare de prețul acestuia. Reducerea prețului unitar al bunului determină fenomenul de extindere a cererii, de creștere a cantității cerute; creșterea prețului unitar, dimpotrivă, determină contracția cererii, respectiv scăderea cantității cerute pe piață din acel bun.

Relația de cauzalitate dintre modificarea prețului unitar al unui bun și schimbarea cantității cerute din acel bun reprezintă conținutul *legii generale a cererii* de bunuri și servicii.

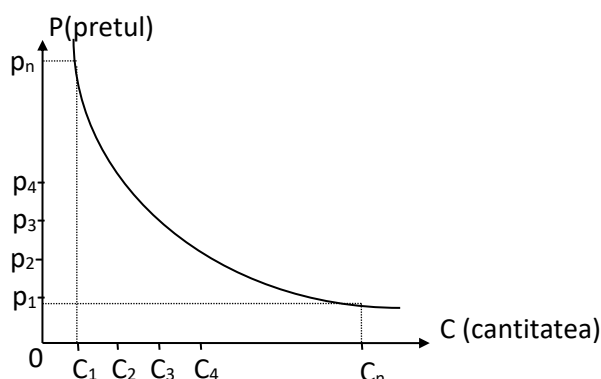


Figura nr.1. Curba cererii de bunuri și servicii

Din graficul anterior rezultă că la cel mai scăzut nivel al prețului unitar al unui bun (P_1) se manifestă cel mai înalt nivel al cererii (C_n), iar la cel mai mare preț unitar (P_n), cantitatea cerută este cea mai mică (C_1). Atunci când prețul unitar al bunului crește continuu (de la P_1 la P_2, P_3, \dots, P_n) cantitatea cerută din acel bun scade continuu (de la C_n la C_4, C_3, C_2, C_1) și invers: dacă prețul unitar se reduce continuu (P_n, P_{n-1}, \dots, P_1) cantitatea cerută crește permanent.

Legea generală a cererii este aplicabilă *tuturor bunurilor normale* (bunurile a căror cerere crește o dată cu sporirea veniturilor) și *majorității bunurilor inferioare* (bunurile a căror cerere se reduce o dată cu sporirea veniturilor).

Pentru explicarea legii generale a cererii s-a utilizat o singură variabilă, un singur factor al acesteia: evoluția prețului unitar al bunului, mișcarea cererii având loc pe aceeași curbă a cererii. Există și alți factori ce pot sta la baza explicării legii generale a cererii: a) modificarea veniturilor bănești ale consumatorilor; b) modificarea prețurilor altor mărfuri; c) numărul de cumpărători; d) factori psihologici și sociali.

a) *Modificarea nivelului veniturilor bănești ale consumatorilor.* Veniturile bănești ale consumatorilor, prin nivelul lor, transformă *cererea potențială de bunuri și servicii în cerere solvabilă (reală)*.

Comportamentul cumpărătorilor în raport cu variația veniturilor de care dispun grupează bunurile - marfă în: *bunuri normale* (cea mai mare parte a bunurilor) și *bunuri inferioare* (ca excepție).

În cazul *bunurilor normale*, cererea crește sau scade pe măsură ce venitul crește sau scade, relația de modificare a cererii în raport cu modificarea venitului fiind *directă* (pozitivă). *Bunurile inferioare* constau în acele bunuri la care relația dintre modificarea venitului și modificarea cererii

este *negativă*: creșterea venitului este însoțită de reducerea cererii, iar reducerea venitului are ca efect creșterea cererii.

Pentru bunurile normale (în care cuprindem și bunurile de lux sau superioare) *tendința (legitate) este următoarea: unei creșteri a venitului îi corespunde o creștere a cererii și invers: unei scăderi a venitului îi corespunde o scădere a cererii.*

În privința *bunurilor inferioare*, *tendința (legitate) se poate exprima astfel: o creștere a venitului determină o scăderea consumului (cererii) și invers; curba cerere-venit are o pantă negativă, fiind în descreștere.*

b) Modificarea prețurilor altor bunuri, respectiv modificarea cererii pentru un anumit bun (A), atunci când se modifică prețul la un alt bun (B), bunurile fiind substituibile sau complementare.

Dacă produsele sunt substituibile, de regulă, creșterea prețului la unul dintre ele (să presupunem la produsul A) are ca efect creșterea cererii pentru celălalt produs (B), iar reducerea prețului unitar la unul dintre ele (produsul A) conduce la creșterea cererii aceluși produs. Atunci când produsele sunt *complementare*, proporția dintre ele în cadrul consumului rămâne neschimbată, astfel că o creștere de preț la unul dintre cele două produse diminuează consumul la ambele produse, iar o reducere de preț la unul din cele două produse are ca efect creșterea în aceeași proporție a cererii din ambele produse.

c) Evoluția numărului de cumpărători. Considerând că mărimea medie a cererii individuale este dată și rămâne constantă, între evoluția numărului de cumpărători și evoluția cererii totale pentru bunurile respective se manifestă o relație directă, pozitivă. La baza evoluției numărului de cumpărători pentru bunuri și servicii de consum stau factorii demoeconomici (numărul populației, numărul de familii, structura populației pe medii sociale, sexe și vârste, gradul de ocupare a populației, structura socio-profesională a populației active etc.) care influențează nu numai volumul, ci și structura cererii. Pentru bunurile și serviciile de producție, cererea este dependentă de: numărul și dimensiunile întreprinderilor, veniturile bănești ale acestora, mărimea profitului și proporția împărțirii acestuia pentru acumulare și pentru consum etc.

d) Factori psihologici și sociali. Subiecții cererii de bunuri și servicii se deosebesc între ei în ceea ce privesc preferințele față de anumite produse, gusturile și dorințele de consum, receptivitatea pentru anumite bunuri și servicii etc. Aceste deosebiri rezultă din particularitățile psihosociale ale indivizilor, familiilor și microgrupurilor sociale. Un rol deosebit de important, în această privință, îl au nivelul de instruire și cultură, mediul micro și macrosocial în care trăiesc consumatorul individual și familia acestuia, gradul de informare asupra fenomenelor pieței.

Indivizii și familiile percep modul de consum al vecinilor, rudelor, colegilor, prietenilor ș.a. încercând să imite ceea ce este bun pentru ei din consumul acestora, formându-se astfel *cererea prin imitație*. De asemenea, informațiile transmise prin mass-media, moda, publicitatea, etc. influențează opțiunile individuale de consum manifestându-se *cererea stimulată*.

Din categoria factorilor psihosociale fac parte și percepțiile și reacțiile solicitanților de mărfuri referitoare la evoluțiile posibile ale prețurilor și veniturilor. Dacă se scotează pe o creștere viitoare a prețului la un anumit bun, cererea imediată se extinde la acel bun; o probabilă reducere viitoare a prețului produsului are ca reacție psihosocială reducerea cererii actuale la acel produs. Dacă se prevede o creștere a veniturilor nominale, prețurile la toate mărfurile au tendința să crească.

Elasticitatea cererii

Cantitatea cerută din diferite bunuri și servicii este influențată de o serie de factori. Influența acestor factori asupra cererii se manifestă cu intensități diferite, lucru pus în evidență prin intermediul conceptului de elasticitate a cererii.

Elasticitatea cererii exprimă sensibilitatea acesteia la modificarea prețului sau a unui alt factor (condiție) care îi influențează evoluția, iar instrumentul prin intermediul căruia se măsoară este reprezentat de coeficientul de elasticitate a cererii.

Coeficientul de elasticitate a cererii ne arată gradul în care modificarea prețului sau a altei condiții a cererii determină modificarea acesteia și se calculează ca un raport între modificarea relativă a cererii (variabila dependentă) și modificarea relativă a factorului de influență (variabila independentă).

Se cunosc următoarele categorii de elasticitate a cererii:

◆ *Elasticitatea cererii în raport de preț* - măsoară gradul în care modificarea prețului determină modificarea cererii. Pentru aceasta se utilizează *coeficientul de elasticitate a cererii în funcție de preț* (E_{cpx}), care se calculează ca un raport între modificarea relativă (procentuală) a cererii ($\% \Delta C$) și modificarea relativă (procentuală) a prețului ($\% \Delta P$):

$$E_{cpx} = - \frac{\% \Delta C}{\% \Delta P} = - \frac{\Delta C}{C} \cdot \frac{\Delta P}{P} = - \frac{C_1 - C_0}{C_0} \cdot \frac{P_1 - P_0}{P_0}$$

unde: C_0 = cantitatea cerută în perioada de bază (inițială, înainte de modificare);

C_1 = cantitatea cerută în perioada actuală (modificată);

P_0 = prețul în perioada de bază (inițial, anterior)

P_1 = prețul în perioada actuală (modificat).

În funcție de valorile pe care le înregistrează acest coeficient, se pot distinge următoarele tipuri (forme) de cerere:

a) *cerere elastică* ($E_{cpx} > 1$) – semnifică faptul că o modificare a prețului unitar determină o modificare în sens contrar a cantității cerute, dar *mai intensă*;

b) *cerere inelastică* sau rigidă ($E_{cpx} < 1$) – semnifică faptul că o modificare a prețului unitar determină o modificare în sens contrar a cantității cerute, dar *mai lentă*. Acest tip de cerere este caracteristic majorității bunurilor considerate de strictă necesitate pentru consumator;

c) *cerere unitară* sau cu elasticitate unitară ($E_{cpx} = 1$) – semnifică faptul că o modificare a prețului unitar determină o modificare în sens contrar a cantității cerute cu aceeași intensitate;

d) *cerere perfect elastică* ($E_{cpx} \rightarrow +\infty$) – semnifică faptul că un preț constant sau o modificare foarte mică (imperceptibilă) a acestuia determină o modificare a cantității cerute;

e) *cerere perfect inelastică* ($E_{cpx} = 0$) – semnifică faptul că, indiferent de cum se modifică prețul unitar, cantitatea cerută rămâne constantă.

Atât pentru cumpărător, dar mai ales pentru vânzător, cunoașterea tipului de elasticitate a cererii în funcție de preț reprezintă o informație deosebit de importantă. Astfel, vânzătorul va decide în direcția majorării sau micșorării prețului în funcție de tipul de elasticitate a cererii pentru bunul respectiv. Orice vânzător urmărește creșterea încasărilor și în aceste condiții dacă bunul respectiv prezintă o cerere elastică, el va decide să reducă prețul, iar dacă cererea este inelastică va decide să crească prețul (celelalte condiții ale cererii sunt considerate ca fiind constante).

◆ *Elasticitatea cererii în raport de venit* - măsoară gradul în care modificarea venitului determină modificarea cererii. Pentru aceasta se utilizează *coeficientul de elasticitate a cererii în funcție de venit* (E_{cvx}), care se calculează ca un raport între modificarea relativă (procentuală) a cererii ($\% \Delta C$) și modificarea relativă (procentuală) a venitului ($\% \Delta V$).

$$E_{cvx} = \frac{\% \Delta C}{\% \Delta V} = \frac{\Delta C}{C} \cdot \frac{\Delta V}{V} = \frac{C_1 - C_0}{C_0} \cdot \frac{V_1 - V_0}{V_0}$$

unde: C_0 = cantitatea cerută în perioada de bază (inițială, înainte de modificare);

C_1 = cantitatea cerută în perioada actuală (modificată);

V_0 = venitul inițial al consumatorului;

V_1 = venitul în perioada actuală (modificat).

În funcție de valorile pe care le înregistrează acest coeficient se disting următoarele categorii de bunuri:⁵

a) *bunuri normale* ($E_{cvx} > 0$) – sunt acele bunuri a căror cerere crește pe măsură ce venitul crește, și invers. La rândul lor acestea cuprind:

- bunuri superioare, de lux, a căror cerere este elastică în funcție de venit ($E_{cvx} > 1$);

- bunuri de larg consum, a căror cerere este inelastică în funcție de venit ($E_{cvx} < 1$);

- bunuri nealimentare de uz și confort personal, a căror cerere în funcție de venit este unitară ($E_{cvx} = 1$)

b) *bunuri inferioare* ($E_{cvx} < 0$) – sunt acele bunuri a căror cerere scade pe măsură ce venitul crește, și invers.

Includerea unui bun în una din cele două categorii este relativă, un bun putând fi „normal” pentru o anumită categorie de consumatori și „inferior” pentru cumpărătorii cu venituri mari.

◆ *Elasticitatea „încrucișată” a cererii* măsoară gradul în care cererea pentru un bun (X) este influențată de modificarea prețului altui bun (Y). Pentru aceasta se utilizează coeficientul de elasticitate a cererii bunului X în raport de modificarea prețului bunului Y (E_{cxpy}), prețul bunului X fiind considerat constant.

$$E_{cxpy} = \frac{\% \Delta C_x}{\% \Delta P_y} = \frac{C_{1x} - C_{0x}}{C_{0x}} \cdot \frac{P_{1y} - P_{0y}}{P_{0y}}$$

În funcție de valoarea acestui coeficient, se pot distinge următoarele cazuri:

- $E_{cxpy} > 0$, atunci bunurile X și Y sunt *substituibile*. Această situație este explicată prin faptul că modificarea prețului bunului Y determină o modificare a cantității cerute din bunul X în același sens, ceea ce înseamnă că: o creșterea a prețului bunului Y are ca efect substituirea acestui bun cu bunul X și invers.

- $E_{cxpy} < 0$, atunci bunurile X și Y sunt *complementare*. Această situație este explicată prin faptul că modificarea prețului bunului Y determină o modificare a cantității cerute din bunul X în sens opus, ceea ce înseamnă că: o creștere a prețului bunului Y are ca efect scăderea consumului din bunul X și invers.

- $E_{cxpy} = 0$, atunci bunurile X și Y sunt *independente* unul față de celălalt în programul consumatorului dat, adică o variație a prețului bunului Y nu influențează cererea pentru bunul X .

⁵ Popescu, C., Gavrilă, I., Ciucur, D., *Teorie economică generală, vol. I, Microeconomie*, Ed. ASE, București, 2005, p. 174

I.6. Teste grilă_Microeconomie

1. După forma de proprietate există:
 - a) întreprinderi familiale și societăți pe acțiuni
 - b) întreprinderi proprietate privată și întreprinderi proprietate de stat
 - c) întreprinderi naționale și întreprinderi multinaționale
 - d) întreprinderi mici și mijlocii
2. Cifra de afaceri exprimă:
 - a) profitul brut realizat de o firmă
 - b) profitul net realizat de o firmă
 - c) totalitatea încasărilor realizate de o firmă
 - d) cheltuielile de producție
3. Teoria trinitară a factorilor de producție identifică următorii factori clasici (tradiționali) de producție:
 - a) abilitatea întreprinzătorului și cunoașterea
 - b) munca, natura și capitalul
 - c) managementul și marketingul
 - d) tehnologiile, informația și progresul tehnic
4. Munca, definită ca factor de producție, reprezintă:
 - a) totalitatea resurselor materiale
 - b) capitalul folosit în activitatea productivă
 - c) o activitate conștientă, specific umană
 - d) un factor de producție derivat
5. Capitalul fix reprezintă
 - a) acea parte a capitalului productiv care participă la mai multe cicluri de producție, se depreciază și își transmite valoarea asupra noilor produse în mod treptat, înlocuindu-se după mai mulți ani de utilizare
 - b) acea parte a capitalului productiv care participă la un singur ciclu de producție, se consumă și își transmite valoarea în decursul acestui ciclu, el trebuind să fie înlocuit cu fiecare nou ciclu de producție
 - c) totalitatea materiilor prime și materialelor folosite în procesul de producție
 - d) un factor de producție primar
6. Indicatorul productivitatea (randamentul) factorilor de producție exprimă:
 - a) valoarea producției obținută la o unitate de factori de producție utilizați
 - b) eforturile (consumul de factori) ce revin la o unitate de producție sau venit
 - c) capacitatea întreprinderii de a obține profit
 - d) sporul de cheltuieli generat de ultima unitate produsă
7. Productivitatea medie reprezintă:
 - a) sporul de producție obținut cu o unitate suplimentară dintr-un anumit factor de producție
 - b) volumul tuturor cheltuielilor realizate pentru obținerea producției
 - c) raportul măsurabil dintre volumul producției totale și, fie volumul total al unui anumit factor utilizat (ΣFi), fie volumul total al tuturor factorilor implicați într-o activitate economică
 - d) valoarea producției obținute
8. În categoria costuri variabile se includ acele cheltuieli care:

- a) nu depind de volumul producției
 - b) pe termen scurt, evoluează în același sens cu modificarea producției
 - c) însumează totalitatea cheltuielilor de producție
 - d) variază în orice sens, indiferent de modificarea producției
9. Costul marginal al producției reprezintă:
- a) sporul de producție obținut la o unitate de cheltuială
 - b) raportul dintre costurile variabile și costurile fixe
 - c) sporul de cheltuieli totale antrenat de creșterea cu o unitate a volumului producției
 - d) raportul dintre costurile fixe și costurile variabile
10. În funcție de modul de raportare a costurilor de producție la producția obținută se obțin următoarele categorii de costuri:
- a) costuri fixe și costuri medii
 - b) costuri variabile și costuri medii
 - c) cost mediu fix, cost mediu variabil și cost mediu total
 - d) costuri marginale
11. Legea generală a ofertei exprimă:
- a) raporturile de cauzalitate dintre modificarea consumului unui agent economic și volumul producției
 - b) raporturile de cauzalitate dintre modificarea prețului unui bun X și variația ofertei unui alt bun Y
 - c) variația ofertei în funcție de evoluția cererii pe piață pentru un anumit bun
 - d) raporturile de cauzalitate dintre schimbarea prețului unui bun și cantitatea oferită din acel bun.
12. Factorii determinanți ai ofertei sunt:
- a) preferințele consumatorilor
 - b) nivelul prețului
 - c) nivelul venitului consumatorului
 - d) condițiile de creditare
13. Când coeficientul de elasticitate ofertă-preț este mai mare decât 1, oferta este:
- a) elastică
 - b) inelastică
 - c) cu elasticitate unitară
 - d) perfect inelastică
14. Funcția cererii descrie:
- a) comportamentul producătorului unui anumit bun economic
 - b) comportamentul vânzătorilor pe piață
 - c) comportamentul consumatorului în calitate de agent economic solicitant
 - d) evoluția diferitelor variabile ale pieței
15. Elasticitatea cererii în raport de preț:
- a) măsoară gradul de sensibilitate al ofertei la modificarea factorilor de influență
 - b) măsoară gradul de sensibilitate al vânzătorilor la modificarea prețului
 - c) măsoară gradul în care modificarea ofertei determină modificarea venitului
 - d) măsoară gradul în care modificarea prețului determină modificarea cererii

Răspunsuri teste grilă Microeconomie:

1.	b	6.	a	11.	d
2.	c	7.	c	12.	b
3.	b	8.	b	13.	a
4.	c	9.	c	14.	c
5.	a	10.	c	15.	d

TEMA II -MACROECONOMIE-

II.1. Indicatorii de rezultate macroeconomice

Sistemul Conturilor Naționale (SCN) reprezintă o machetă a economiei naționale, în care sunt înregistrate într-un mod coerent toate fluxurile reale și monetare din sistemul economic. Conturile macroeconomice sunt rezultatul unor multiple agregări și sintetizări ale informațiilor cuprinse în conturile alcătuite pe subiecte economice, sectoare economice și ramuri de activitate. Ele sunt utilizate pentru calcule macroeconomice și pentru furnizarea informațiilor necesare privind: producția de bunuri pe economia națională, structura și utilizarea acesteia, formarea și repartitia veniturilor în societate, utilizarea veniturilor etc.

Elaborarea conturilor macroeconomice necesită unele delimitări între conceptele de bază și aplicarea unor principii esențiale referitoare la contabilitatea națională. Astfel, pentru calculele macroeconomice, sunt importante delimitările între conceptele de *consum final* și *consum intermediar*, respectiv dintre *investiții brute* și *investiții nete*.

▶ **Consumul final (CF)** reprezintă ansamblul cheltuielilor care permit satisfacerea directă a nevoilor umane, individuale și colective. Acestea sunt cheltuieli care nu contribuie în mod direct la creșterea producției. Mărimea consumului final (producției finale) se determină ca diferență între valoarea tuturor bunurilor și serviciilor provenite din producția internă și din import, pe de o parte, și valoarea bunurilor intrate în consumul intermediar, a celor pentru investiții și a celor pentru export, pe de altă parte: $CF = (Q_i + Imp) - (C_i + I_b + Exp)$

Consumul final se împarte la rândul său în două categorii: *consumul privat* și *consumul public*.

- **Consumul privat** cuprinde, conform practicii statistice internaționale, toate bunurile materiale și serviciile cumpărate de populație (gospodăriile private), pentru satisfacerea trebuințelor (bunuri de consum curent, bunuri durabile, produse agro-alimentare, achiziția de servicii etc.);

- **Consumul public** cuprinde consumul instituțiilor administrației centrale și locale de stat, efectuat pentru prestarea serviciilor publice. În consumul public se includ acele cheltuieli ocazionate de prestarea serviciilor social-administrative, care sunt puse la dispoziția colectivității fără o plată specială. El cuprinde cheltuielile cu bunurile și serviciile achiziționate pentru prestarea serviciilor publice (consumul intermediar al statului), amortizarea capitalului fix.

▶ **Consumul intermediar (C_i)**, denumit și *producția intermediară*, reprezintă valoarea bunurilor economice provenite din procese de producție anterioare și care sunt folosite și consumate în alte procese de producție, în scopul creării de noi bunuri și servicii. Acest consum cuprinde cheltuieli cu materii prime prelucrate, materiale, semifabricate, combustibili, subansamble, piese de schimb, servicii de reparații etc. Bunurile și serviciile intermediare sunt producții ale unor firme, care reprezintă inputuri pentru alte firme.

În funcție de destinația bunurilor de capital (activelor) achiziționate, se pot distinge două mari categorii de investiții:

▶ **Investiții de înlocuire** (de reproducție), destinate înlocuirii bunurilor de capital fix scoase din funcțiune, ca urmare a deprecierei lor și care permit menținerea stocului de capital fix. Sursa de finanțare a acestora o constituie amortismentele cumulate pe întreaga perioadă de amortizare.

► **Investiții nete** (de dezvoltare), care sunt destinate sporirii volumului capitalului tehnic, respectiv creșterii volumului de capital fix și a stocurilor materiale. Acestea asigură sporirea capacităților productive la nivel național și reprezintă *formarea netă de capital*. Sursa de finanțare a acestora o reprezintă fondurile proprii și/sau cele de împrumut.

Suma *investițiilor de înlocuire* și a *investițiilor nete* formează **investițiile brute (Ib)**, care contribuie la *formarea brută de capital* : $I_i + I_n = I_b$

Conturile naționale reprezintă conturi care sunt prezentate în anexă la proiectul legii bugetare în fiecare an, conținând datele numerice ale activității economice naționale, în cursul anilor precedenți. Elaborarea conturilor naționale se face de către Direcția Generală de Conturi Naționale din cadrul Institutului Național de Statistică.

Rezultatele activității la nivel macroeconomic într-o perioadă determinată, de regulă un an, obținute de către toți agenții economici din economia națională, se reflectă cifric și antitativ prin indicatori sintetici. Indiferent de natura rezultatelor (bunuri materiale și servicii) și fluxurilor din economia națională, acești indicatori se calculează numai în expresie valorică, prin intermediul prețurilor și tarifelor.

În funcție de scopul urmărit, ei pot fi evaluați la *prețurile pieței* (prețurile cumpărătorilor) sau la *prețurile factorilor de producție* (prețurile producătorilor). De obicei, indicatorii sintetici de rezultate macroeconomice se determină la prețurile pieței, ceea ce permite cunoașterea dimensiunii rezultatelor activității din intervalul de timp avut în vedere⁶.

Indicatorii care reflectă rezultatele macroeconomice, în Sistemul Conturilor Naționale (SCN), pot fi calculați prin una din următoarele **metode**:

- a. **metoda de producție** (metoda valorii adăugate) prin care are loc măsurarea și evidențierea valorilor adăugate brute create de către toți agenții economici, producători de bunuri și servicii (de consum și publice) și agregarea acestor mărimi pe sectoare, ramuri și pe ansamblul economiei naționale. Prin această metodă, din valoarea totală a producției sau valoarea producției brute (pe sectoare, ramuri sau economie națională), se elimină consumul intermediar, iar în cazul indicatorilor în expresie netă, se elimină și consumul de capital fix (amortizarea), rezultând valoarea adăugată netă. *Indicator* = $\sum PB_i - C_i$
- b. **metoda cheltuielilor** (metoda utilizării finale), care constă în agregarea cheltuielilor totale ale agenților economici cu bunurile materiale și serviciile care compun producția finală. Concret, prin această metodă se însumează: cheltuielile gospodăriilor (menajelor) pentru produse și servicii de consum final; cheltuielile publice guvernamentale (instituțiilor administrației centrale și locale) pentru serviciile administrative; cheltuielile pentru bunuri de investiții (investițiile brute); exportul net (diferența dintre valoarea bunurilor economice exportate și valoarea celor importate). *Indicator* = $CF + I_b + (Exp - Imp)$
- c. **metoda veniturilor** (metoda repartiției), care constă în însumarea elementelor ce reflectă recompensarea factorilor de producție, concretizate în venituri încasate de proprietarii acestora (salarii, profituri, rente), în mărime brută. Se disting patru componente principale ale plăților factorilor de producție: venituri din angajare, venituri din activități independente, venituri din rente și profituri.

⁶ *Prețurile factorilor de producție*, comparativ cu *prețurile pieței*, nu includ impozitele indirecte nete (impozitele indirecte - subvențiile de exploatare).

În practică, pentru calcularea indicatorilor sintetici ai rezultatelor macroeconomice, se îmbină cele trei metode.

Indicatorii sintetici de rezultate macroeconomice, calculați în Sistemul Conturilor Naționale, sunt:

1. Produsul global brut (PGB);
2. Produsul intern brut (PIB);
3. Produsul intern net (PIN);
4. Produsul național brut (PNB);
5. Produsul național net (PNN);
6. Venitul național (VN).

⇒ **Produsul global brut (PGB)** reflectă valoarea totală a bunurilor materiale și a serviciilor, cu caracter marfar și nemarfar, obținute într-o perioadă de timp, de regulă un an, în cadrul subsistemelor economiei naționale. Acest indicator include înregistrări repetate, fapt pentru care are o utilizare redusă. Cu toate acestea, PGB răspunde unor cerințe reale de cunoaștere macroeconomică privind corelațiile care se formează între diferite ramuri, subramuri și activități. PGB se calculează ca sumă a producției brute (PB) de bunuri materiale și servicii din toate sectoarele, adică prin însumarea consumului final și a celui intermediar:

$$PGB = \sum PB_i = CF + C_i$$

⇒ **Produsul intern brut (PIB)** reflectă, valoric, producția finală de bunuri și servicii obținute de către toți agenții economici (autohtoni și străini) care își desfășoară activitatea în interiorul țării, în decursul unei perioade de timp (un an). Acest indicator exprimă mărimea valorii adăugate brute⁷ a bunurilor materiale și serviciilor produse în interiorul țării și ajunse în stadiul final al circuitului economic. PIB se determină fie prin însumarea valorilor adăugate brute ale tuturor bunurilor create de agenții economici din interiorul țării (agregate la nivel de sector sau ramură), într-o perioadă determinată (un an), fie prin scăderea din produsul global brut a consumului intermediar, astfel:

$$PIB = \sum VAB_i ; PIB = PGB - C_i ,$$

unde "i" reprezintă sectoarele economiei, iar C_i - consumul intermediar. Acest indicator este baza măsurării rezultatelor macroeconomice în SCN și se calculează, în practică, prin combinarea metodei valorii adăugate (metoda de producție) cu metoda repartiției (a însumării veniturilor).

⇒ **Produsul intern net (PIN)** sintetizează suma valorilor adăugate nete ale bunurilor materiale și serviciilor finale produse de către toți agenții economici (autohtoni și străini) care acționează în interiorul țării, într-o perioadă de timp (de regulă un an). De asemenea, se mai calculează scăzând din produsul intern brut consumul de capital fix, respectiv amortizarea (A):

$$PIN = \sum VAN_i ; PIN = PIB - A$$

⇒ **Produsul național brut (PNB)** reprezintă valoarea tuturor bunurilor și serviciilor finale provenite din activitățile agenților economici naționali, obținute atât în țară cât și în afara acesteia, în decursul unei perioade de timp (un an). PNB se determină prin scăderea din PIB a valorii adăugate brute realizate pe teritoriul național de către agenții economici străini (VABs), la care se

⁷ La nivelul agentului economic, *valoarea adăugată* se compune din: salarii, profit, impozite, amortizare. Pe ansamblul economiei naționale, valoarea adăugată măsoară contribuția proprie a fiecărei firme la producția totală finală.

adună valoarea adăugată brută realizată de agenții economici naționali pe teritoriul altor state (VAB_{NS}), astfel:

$$PNB = PIB - VAB_S + VAB_{NS} \text{ sau}$$

$$PNB = PIB + S_{VAB}$$

Acest indicator poate fi, așadar, mai mare sau mai mic decât PIB, în funcție de soldul, pozitiv sau negativ, al valorii adăugate brute (S_{VAB}):

$$S_{VAB} = VAB_{NS} - VAB_S$$

Dacă acest indicator este evaluat pe baza prețurilor pieței, denumit și PNB nominal, el oglindește *oferta națională*, iar dacă se calculează pe baza fluxului de cheltuieli ale națiunii, apare ca indicator al *cererii agregate*. Atât PIB, cât și PNB nu oferă, totuși, imaginea producției finale nete, deoarece includ și alocația pentru consumul de capital fix, respectiv amortizările (A).

⇒ **Produsul național net (PNN)** reprezintă expresia bănească a valorii adăugate nete obținute de agenții economici naționali, atât pe teritoriul țării, cât și în afara acesteia și se determină prin scăderea din PNB a amortizării capitalului fix (A), astfel:

$$PNN = PNB - A$$

Produsul național net (PNN) se mai poate calcula adăugând la PIN soldul, pozitiv sau negativ (S_{VAN}), dintre VAN obținută de agenții economici naționali în străinătate și VAN obținută de agenții economici străini pe teritoriul unei țări ($PNN = PIN + S_{VAN}$). Dacă PNN este evaluat la prețurile factorilor, atunci el reflectă *venitul național*.

⇒ **Venitul național (VN)** sintetizează veniturile obținute de către proprietarii factorilor de producție (naționali) prin care se recompensează aportul acestora la producerea bunurilor materiale și serviciilor. VN poate fi considerat și ca indicator ce exprimă veniturile din muncă și din proprietate care decurg din producția bunurilor economice. De asemenea, el reflectă și utilizarea veniturilor pentru cumpărarea de produse și servicii de consum și pentru economisire. Ținând seama de cheltuielile agenților economici, determinarea venitului național pornește de la PNB evaluat la prețurile pieței (PNB_{pp}) din care se scad alocațiile pentru consumul de capital fix (amortizarea), precum și impozitele indirecte (Ii) și se adaugă subvențiile de exploatare (Se). La același rezultat se ajunge și prin scăderea din PNB, exprimat în prețurile factorilor (PNB_{pf}), a alocațiilor pentru consumul de capital fix (A) :

$$VN = PNB_{pp} - A - Ii + Se \text{ sau } VN = PNB_{pf} - A$$

Indicatorii macroeconomici sunt utilizați, în general, pentru determinarea dinamicii economice. Creșterea economică este relevată de creșterea indicatorilor macroeconomici. Întrucât acești indicatori sunt exprimați monetar, iar creșterea lor se poate datora atât creșterii prețurilor de la o perioadă la alta (inflației), cât și creșterii fizice a activității economice, indicatorii macroeconomici se exprimă în prețuri constante (sau comparabile), purtând denumirea de *indicatori reali* (PIB real, PNB real etc.). Dacă sunt exprimați în prețurile curente ale anului de calcul, indicatorii se numesc *indicatori nominali* sau *monetari*.

Raportul dintre PIB nominal și PIB real reflectă *deflatorul PIB (D)* și exprimă *indicele general al prețurilor* pe întreaga economie, în perioada analizată:

$$D = \frac{PIB_n}{PIB_r}, \text{ iar } PIB_r = \frac{PIB_n}{D}$$

După calcularea PIB real, se poate trece la stabilirea dinamicii (evoluției) indicatorului respectiv, prin calcularea *indicelui produsului intern brut* :

$$I_{PIB} = \frac{PIBr_1}{PIBr_0} \times 100$$

II.2. Politici economice anticiclice

În vederea atenuării fenomenelor de instabilitate din viața economică a țărilor lumii, autoritățile publice (guverne, bănci centrale), dar și agenții economici privați concep și adoptă măsuri pentru limitarea acestora. Asemenea măsuri s-au întreprins încă de la începutul secolului trecut și au fost adaptate și perfecționate de-a lungul timpului, pe măsura unei mai bune cunoașteri a interdependențelor din cadrul economiei, relevante de teoria economică.

Politicele anticiclice își au originea în modalitățile diferite de percepere a cauzelor fluctuațiilor ciclice ale economiei și sunt menite să reducă în general amplitudinea ciclurilor economice, pe termen scurt, mediu și lung. Ele se pot grupa în două mari categorii:

1. politici de influențare a *cererii agregate*
2. politici de influențare a *ofertei agregate*.

► Pentru **influențarea cererii agregate** este necesară intervenția indirectă a statului în economie prin următoarele instrumente:

- *politica bugetară*;
- *politica monetară*.

Aceste politici au la bază teoriile lui J. M. Keynes, conform cărora principala cauză a fluctuațiilor agregate ale activității economice constă în *modificările nedorite ale cererii agregate, în raport cu posibilitățile de evoluție a ofertei agregate*. Pentru atenuarea efectelor negative ale fluctuațiilor ciclice, Keynes a conceput o serie de *mijloace și instrumente de politică economică*, precum: cheltuielile publice, sistemul de impozite și taxe, rata dobânzii și masa monetară, sistemul asigurărilor sociale de stat etc., care au fost perfecționate și au devenit componente ale politicii economice anticiclice, pe termen scurt și mediu.

a) Politica bugetară se reflectă în bugetul de stat și definește concepția și acțiunile statului privind veniturile bugetare, mijloacele de mobilizare a acestora și utilizarea lor pe anumite destinații. Ea cuprinde *politica cheltuielilor publice și politica fiscală* (de realizare a veniturilor publice).

- **Politica cheltuielilor publice** constă în alocarea pe destinații a resurselor financiare publice, respectiv finanțarea domeniilor social-culturale, administrative, economice și de altă natură dintr-o societate. Astfel, în *faza descendentă* a ciclului economic (recesiune, criză economică), politica cheltuielilor publice trebuie să fie de tip expansionist, ceea ce presupune fie menținerea lor constantă, fie creșterea acestora, ca pondere în PIB, în funcție de datele și situația macroeconomică concretă, de intensitatea crizei etc. Spre exemplu, se poate presupune creșterea cheltuielilor, în special a celor pentru investiții (cu prețul sporirii deficitului bugetar) și menținerea la un anumit nivel a cheltuielilor de personal, pentru a nu fi afectată drastic cererea de consum. Prin această acțiune, cererea globală în creștere (datorită componente de investiții) va antrena treptat creșterea producției, marcând începutul unei relansări economice. Există premise ca în această situație principiul acceleratorului și principiul multiplicatorului să acționeze interdependent, cu efecte benefice pentru economie. În *faza ascendentă* a ciclului economic

(creștere economică prelungită), politica cheltuielilor publice trebuie să fie una prudentă, de tip restricționist, îndreptată în special în direcția menținerii echilibrului bugetar sau realizării unor excedente bugetare (care se pot dovedi utile în faza de recesiune/criză economică, prin creșterea spațiului fiscal, necesar în astfel de situații). Ponderea cheltuielilor publice în PIB trebuie să fie relativ constantă sau chiar să scadă, atunci când ritmul creșterii economice este mare, iar economia tinde să se „supraîncălzească” (dinamica cererii agregate devin mult superioară dinamicii ofertei agregate, generând creșterea inflației).

- **Politica fiscală** constă în elaborarea și utilizarea sistemului de impozite și taxe în funcție de conjunctura economică și de specificul fazelor ciclului economic. Astfel, în *faza descendentă* (recesiune sau criză prelungită) se recomandă o politică fiscală „neutră” (absența modificărilor fiscale) sau chiar expansionistă (reducerea gradului de fiscalitate), lăsând o parte mai mare a veniturilor la dispoziția agenților economici, stimulând consumul și investițiile. Alegerea între cele două opțiuni - politică neutră sau expansionistă se face în funcție de dinamica și intensitatea crizei economice. În *faza ascendentă*, de creștere economică susținută (boom economic), politica fiscală trebuie să fie de asemenea una „neutră” (impozitele și taxele rămân nemodificate) sau restrictivă (creșterea gradului de fiscalitate, în special a celei directe), pentru a limita cererea globală în creștere (ca urmare a sporirii veniturilor). Se urmărește de asemenea reducerea ratei inflației, prin sporirea ponderii impozitelor în materia impozabilă (veniturile impozabile), inflație care apare în urma dezechilibrului dintre cererea și oferta globală. În plus, în acest mod se suplimentează veniturile bugetare, necesare finanțării deficitelor acumulate în perioadele de criză economică. Alegerea între cele două opțiuni - politică neutră sau restrictivă se face în funcție de dinamica și tipul creșterii economice.

Cele două tipuri de politici (cheltuielile publice și fiscalitatea) trebuie corelate și armonizate astfel încât aplicarea lor să fie cât mai eficientă pentru atingerea obiectivului fundamental - *micșorarea amplitudinii ciclului economic și asigurarea echilibrului dintre cererea agregată și oferta agregată*, pe termen scurt și mediu.

b) Politica monetară este elaborată și aplicată de către Banca Centrală și are ca principale instrumente: *rata dobânzii, creditul și masa monetară*. Aceste pârghii de intervenție sunt folosite în mod diferențiat, în funcție de starea conjuncturii și a ciclului economic. Astfel, în *faza ascendentă* - de creștere economică prelungită, boom economic, când rata inflației atinge niveluri îngrijorătoare, iar pericolul apariției altor dezechilibre în economie este major, se aplică de regulă o politică monetară restrictivă, prin sporirea ratei dobânzii de politică monetară (scumpirea creditului) sau controlul masei monetare, al lichidității, în sensul restrângerii acesteia (operațiuni open-market). Efectul constă în reducerea cererii de consum și a investițiilor și deci frânarea activității economice, însoțită de o stabilizare a prețurilor, dar și de o ușoară creștere a șomajului. În *faza descendentă* - de scădere economică prelungită, criză economică, se procedează invers, rata dobânzii de politică monetară scade, ceea ce determină ieftinirea creditelor, sporirea volumului acestora și a masei monetare în circulație. Efecte similare asupra masei monetare pot genera și operațiunile open-market (injecție de lichiditate) sau modificarea ratei rezervelor minime obligatorii. Politica monetară este una de tip expansionist. Pe această cale se stimulează cererea de bunuri de consum și de investiții, cu efecte asupra creșterii producției și implicit asupra gradului de ocupare a forței de muncă (rata șomajului scade).

Acest set de politici anticiclice, de inspirație keynesistă, trebuie aplicate în mod corelat și în raport cu situația concretă a altor variabile și interdependențe din economie. În funcție de acestea, va predomina un anumit tip de politică economică. În practica economică internațională s-a dovedit că nu există rețete miraculoase și universale privind promovarea și succesul politicilor

anticiclice și că efectele scontate ale acestora depind, în mare măsură, de interpretarea lor în raport de realitățile economice din fiecare țară și perioadă.

► **Influențarea ofertei agregate** se bazează în principal pe aplicarea a două grupe de măsuri, care au efecte pe termen mediu și lung.

a) *realizarea de reforme administrative și legislative* care să permită afirmarea concurenței loiale și mișcarea liberă a prețurilor, transparența pieței, predictibilitatea legislativă, încurajarea mediului antreprenorial, creșterea investițiilor străine directe și a absorbției fondurilor europene, eficiența administrației publice etc.

b) *folosirea unor pârghii (instrumente) economice*, care să ofere perspective bune de profit pentru producători, stimulându-i astfel să mențină sau să sporească oferta de bunuri. Acest lucru se poate realiza printr-o legislație economico-financiară clară, stabilă, coerentă și care să aibă la bază strategii de dezvoltare a unor sectoare deficitare din economie sau care au un potențial de creștere ridicat (agricultură, turism, industria IT, industria prelucrătoare etc.).

În esență, cele două categorii de politici anticiclice (bazate pe cerere și ofertă), se referă la *raportul dintre economie și stat*, dintre intervenție și nonintervenție în viața economică, inclusiv pentru depășirea fenomenelor de criză.

II.3. Inflația: definiție, forme cauzale, măsurare

Inflația reprezintă un dezechilibru macroeconomic monetar-material, care exprimă existența în circulație a unei mase monetare ce depășește nevoile reale ale economiei (circulației), fapt ce conduce la deprecierea banilor și la creșterea durabilă și generalizată a prețurilor bunurilor și serviciilor unei economii. Dacă în economie se întâmplă o situație inversă, fenomenul poartă denumirea de deflație.

Sintetizând numeroasele opinii cu privire la inflația contemporană, se desprind următoarele **caracteristici** esențiale ale acesteia:

- a. *este un proces de depreciere a banilor atât pe plan național (ca putere de cumpărare), cât și în raport cu alte monede;*
- b. *este un proces de creștere durabilă și generalizată a prețurilor și tarifelor din economie;*
- c. *este expresia unui dezechilibru monetar și material, manifestat atât pe piața monetară, cât și pe piața bunurilor și serviciilor;*
- d. *este influențată de numeroase aspecte psihologice (de teama unor instabilități economice prognozate, cererile viitoare de consum sunt „aduse” în prezent).*

Așadar, primul efect, de natură economică, al inflației este *creșterea generalizată a prețurilor*. Cauza acestui fenomen constă în *dezechilibrele* de funcționare ale economiei.

Mecanismul de funcționare a inflației este nemijlocit legat de cauzele principale care o provoacă. În acest sens, trebuie analizate *corelațiile care se stabilesc între cererea agregată, oferta agregată și nivelul prețurilor*.

Știind că într-o economie de piață nivelul mediu al prețurilor la scară macroeconomică este determinat de interacțiunea dintre *cererea agregată (CA)* și *oferta agregată (OA)*, iar punctul de întâlnire a celor două va determina *prețul de echilibru*, atunci acest preț va oscila în funcție de variațiile cererii și ofertei globale. Înțelegerea mecanismului interacțiunii dintre aceste două variabile macroeconomice permite deducerea cauzelor fundamentale ale inflației.

În principal, se desprind două **forme cauzale** ale inflației contemporane: *inflație prin cerere; inflație prin costuri*.

* Inflația prin cerere

Acest tip de inflație apare ca urmare a *creșterii cererii agregate*, într-o anumită perioadă, într-un ritm mai mare decât oferta agregată. Altfel spus, excesului de cerere solvabilă îi corespunde o ofertă rigidă, care nu se poate adapta la exigențele cererii.

La o asemenea evoluție a cererii, firmele producătoare vor avea două tipuri de reacții: preponderent *de creștere a producției* sau preponderent *de creștere a prețurilor*.

Dacă în economie există capacități de producție subutilizate și șomajul este la un nivel relativ ridicat, atunci creșterea cererii agregate poate antrena în mod direct o sporire a producției (ofertei agregate), într-un ritm mai mare față de creșterea nivelului general al prețurilor, adică suntem în situația unei oferte elastice care poate asigura echilibrul pe piața bunurilor. Este momentul în care economia poate fi relansată, iar șomajul diminuat. Din acest motiv, sunt economiști care promovează conceptul de „politică inflaționistă”, recomandând-o factorilor politici ca remediu pentru ieșirea din criză și creșterea ocupării.

Cu cât oferta (producția) este mai inelastică, adică în economie nu există capacități de producție subutilizate, iar șomajul este redus ca nivel, cu atât firmele vor răspunde la creșterea cererii îndeosebi prin creșteri de prețuri, generându-se astfel un puseu inflaționist. În această situație, recomandarea „politicii inflaționiste” este inoportună și inadecvată.

Se apreciază că inflația determinată de creșterea cererii este o inflație *limitată în timp*, ea manifestându-se pe termen scurt. Astfel, sporirea prețurilor nu poate continua la nesfârșit, fiind limitată de nivelul veniturilor disponibile. Veniturile salariale vor avea o dinamică de creștere mai mică și nu se vor regăsi decât parțial în structura prețurilor, întrucât acestea din urmă sporesc nu doar ca urmare a unor creșteri de costuri (cu salariile în special). Ca atare, în momentul când cererea agregată va fi estompată de nivelul veniturilor, și prețurile vor înregistra o tendință de scădere, deci inflația se va diminua.

De asemenea, inflația prin cerere este generată, de regulă, de un „șoc” al cererii. De pildă, un astfel de șoc poate să-l provoace o creștere substanțială a cheltuielilor guvernamentale, într-o anumită perioadă. Efectul acestui șoc poate fi o singură creștere a prețurilor, după care ele vor rămâne la același nivel. Pentru ca inflația să persiste sunt necesare alte șocuri succesive ale cererii.

În general, o astfel de inflație este specifică perioadelor de avânt sau boom economic, când posibilitățile de a extinde dimensiunile producției sunt limitate, iar unei creșteri a cererii îi corespunde o creștere, aproape proporțională, a prețurilor.

Având în vedere *structura cererii agregate*, creșterea acesteia trebuie analizată pornind de la elementele care o compun. Astfel, ea poate fi determinată de următoarele *împrejurări (cauze)*:

- creșterea cheltuielilor de consum ale populației și agenților economici, ca urmare a sporirii accentuate a veniturilor nominale;
- creșterea investițiilor cu efecte productive întârziate;
- creșterea excesivă a achizițiilor publice (guvernamentale);
- creșterea rapidă a exporturilor (intrarea de devize străine suplimentare în conturile bancare formează acoperirea unor noi emisiuni în monedă națională).

În anumite perioade ale ciclului economic, excesul de cerere pe piață poate avea și *cauze de origine monetară*, precum:

- emisiunea excesivă de monedă în circulație, care generează o *inflație prin monedă*;
- expansiunea creditelor bancare, care conduce la o *inflație prin credit*;

Inflația prin monedă este determinată de introducerea și menținerea în circulație a unei mase monetare excedentare, în raport cu volumul de mărfuri de pe piață, peste nevoile circulației bănești. Acest lucru se întâmplă, în general, atunci când apar deficite bugetare mari, iar finanțarea acestora se face prin împrumuturi de la Banca Centrală, care va emite o cantitate corespunzătoare de monedă. Fenomenul inflaționist provine din faptul că statul nu se împrumută pentru a produce

bunuri și servicii suplimentare, ci spre a consuma, activând o cerere fără corespondent în planul ofertei.

De asemenea, atunci când apare un excedent masiv al exporturilor față de importuri, rezervele valutare ale țării cresc, iar acestea formează acoperirea unor noi emisiuni de bani (monedă națională), care nu găsesc un corespondent echivalent pe piață în mărfuri și servicii. La o suplimentare a masei monetare în circulație poate concura și scăderea vitezei de rotație a banilor, în condițiile menținerii constante a volumului fizic și valoric al tranzacțiilor.

Inflația prin credit apare ca urmare a dezvoltării exagerate a creditului bancar, în scopuri de consum, pentru populație și agenți economici. Această formă de inflație poate apărea și atunci când creditele au ca destinație masive investiții în economie, investiții, care nerealizate și nefinalizate la timp, conduc la o activare suplimentară a cererii de consum (întrucât există o masă monetară suplimentară în circulație), căreia îi corespunde o ofertă ce „întârzie” să apară, rezultatul final fiind creșterea prețurilor la majoritatea bunurilor de consum.

Inflația prin credit și inflația prin monedă pot fi considerate ca forme specifice ale *inflației monetare* în sens larg, având ca element comun creșterea, în mod direct sau indirect, a veniturilor nominale ale populației și agenților economici.

Suplimentarea cererii agregate, la un moment dat, poate proveni și de la o scădere a înclinației spre economisire. *Inflația prin dezechimonisire* își are originile în scăderea înclinației spre economii din partea populației, ca urmare a unor previziuni pesimiste în ceea ce privește conservarea puterii de cumpărare a economiilor, dar și a unor factori de natură subiectivă, psihologică, pentru o anumită perioadă. Rezultatul acestui comportament este creșterea ponderii consumului în totalul veniturilor disponibile ale populației, consum care tinde să depășească oferta de bunuri (în special de folosință îndelungată) și care va genera o creștere de prețuri în ramurile producătoare.

*** Inflația prin costuri**

Inflația prin costuri apare în situația în care, pe ansamblul economiei, costurile de producție cresc într-un ritm accentuat, independent de cererea agregată.

Dacă agenții economici producători sunt confrunțați cu o sporire a costurilor, ei vor răspunde parțial prin *creșterea prețurilor de vânzare* și parțial prin *reducerea volumului activității*. Măsura în care agenții economici vor mări prețurile și vor reduce producția depinde de evoluția cererii agregate.

Cu cât cererea agregată este mai *inelastică*, cu atât producția se va reduce mai puțin, povara costurilor mai mari fiind transferată asupra consumatorilor prin prețuri mai ridicate, marcând astfel începutul unei inflații prin costuri.

Dacă cererea agregată este însă relativ *elastică* în raport cu evoluția prețurilor, firmele producătoare vor fi nevoite (pentru a nu-și compromite rentabilitatea) să restrângă volumul producției, cu consecințe negative asupra ocupării forței de muncă în ramurile respective.

Se constată, așadar, că o creștere generalizată a costurilor de producție va determina, în ambele cazuri de evoluție a cererii, situații negative pentru economiei: fie declanșarea fenomenului inflaționist, fie accentuarea șomajului.

În aprecierea inflației prin costuri mai trebuie precizat efectul diferit pe care îl are asupra acesteia modificarea costurilor. O creștere singulară a costurilor (determinate, spre exemplu, de creșterea de către guvern a accizelor la benzină) va genera o singură creștere a prețurilor bunurilor (în cazul nostru, ale benzinei și ale altor mărfuri care sunt produse și comercializate utilizând acest combustibil). După ce această undă de creștere s-a propagat, prețurile se vor stabili la acest nou nivel, inflația revenind la zero (ea a fost limitată în timp). Dacă însă avem o creștere succesivă a costurilor, de la o perioadă la alta, și în situația unei cereri inelastice, fenomenul inflaționist se va

permanetiza, fiind mult mai dificil de contracarat. În mod similar, dacă cererea este elastică, producția va începe să scadă treptat, cu efecte asupra cronicizării șomajului în ramura respectivă și nu numai.

De asemenea, elasticitatea cererii globale, adică evoluția acesteia în funcție de nivelul general al prețurilor, trebuie analizată ca o rezultată a evoluției cererilor individuale de piață pentru toate bunurile și serviciile oferite într-o economie, la prețurile existente.

Se poate constata că, față de cazul inflației prin cerere, în situația inflației prin costuri, efectul asupra producției și ocupării este invers. Dacă inflația prin cerere poate conduce la o creștere economică inflaționistă, permisibilă unui înalt grad de ocupare a forței de muncă, inflația prin costuri antrenează, în general, scăderea producției și restrângerea locurilor de muncă.

Factorii care determină creșterea costurilor și pot deveni astfel *cauze* ale inflației prin costuri sunt numeroși. Printre cei mai importanți enumerăm:

- *creșterea salariilor într-un ritm superior creșterii productivității muncii*. Presiunea unor costuri de producție mari se reflectă în prețuri inflaționiste atunci când remunerarea factorilor de producție (în special a factorului muncă) crește într-o proporție superioară sporirii productivității lor. O politică salarială nefondată pe criterii economice va conduce la obținerea de salarii mari, fără acoperire în planul producției, creîndu-se tensiuni inflaționiste. Numai atunci când dinamica salariilor este cel mult egală cu dinamica productivității muncii, revendicările și creșterile salariale nu conduc la prețuri inflaționiste.
- *creșterea excesivă a profiturilor*. Fenomenul apare, de regulă, în situația firmelor mari, de monopol sau oligopol, care impun prețuri mari la produsele vândute, prețuri care pot constitui costuri de achiziție (inputuri) pentru alți agenți economici.
- *creșterea prețurilor la materii prime și materiale*. Acest fenomen se referă de regulă la materiile prime, materialele, combustibilii, energia etc., care provin din importuri și ale căror prețuri se repercutează asupra costurilor de producție ale produselor finite indigene (inflație importată). Efectul inflaționist se amplifică pe fondul deprecierei monedei naționale, care înseamnă scumpirea importurilor și ieftinirea exporturilor.
- *presiunea fiscală ridicată*. În cazul impozitelor indirecte (TVA, accize etc.), care se regăsesc în prețurile de vânzare ale produselor, o creștere a acestora determină o creștere a prețurilor de achiziție a activelor fixe și circulante, ceea ce contribuie la sporirea prețurilor bunurilor/serviciilor finale.

Distincția între inflația prin costuri și inflația prin cerere este greu de realizat în economia reală, întrucât ele se pot manifesta simultan. De altfel, în realitatea economică, inflația nu poate fi atribuită exclusiv cererii sau costurilor, ci ea constituie rezultatul acțiunii combinate a acestor factori, vorbindu-se astfel de o *inflație mixtă (combinată)*. Ambele tipuri de inflație se manifestă în final ca un singur fenomen și anume *creșterea generalizată a prețurilor*. Între nivelul costurilor de producție și nivelul veniturilor există o relație ca de la parte la întreg, acestea (costul și venitul) fiind două categorii economice reflectate de aceeași realitate - prețul. Așadar cele două genuri de inflație ajung să se întrepătrundă, chiar dacă fenomenul a fost declanșat inițial de un singur factor.

Spirala inflaționistă prețuri - salarii

Politică economică populistă → creșteri de salarii → creșterea costurilor → creșterea prețurilor de vânzare → scăderea puterii de cumpărare a salariilor → revendicări sociale → noi majorări de salarii → o nouă creștere a costurilor → un nou puseu inflaționist ...

Mărimea inflației se exprimă de regulă în *modul relativ*, prin calcularea unor categorii de *indici*, în funcție de care se poate aprecia amploarea fenomenului inflaționist dintr-o țară.

În țările Uniunii Europene, pentru **măsurarea inflației** se utilizează *indicele prețurilor (IP)* de tip *Laspeyres*, un indice sintetic (agregat), calculat după următoarea formulă:

$$IP = \frac{\sum Q_0 P_1}{\sum Q_0 P_0} \times 100,$$

unde: Q_0 - cantitatea de bunuri economice din perioada de bază T_0 , iar P_1 și P_0 - prețurile medii ale categoriilor de bunuri luate în calcul în perioada de bază și perioada curentă.

În funcție de natura bunurilor care alcătuiesc eșantionul, indicele prețurilor se poate prezenta fie sub forma *indicelui prețurilor de consum (IPC)*, care se determină pe baza unui „coș” de bunuri (materiale și servicii) de consum, relevante pentru consumul populației, fie a *indicelui general al prețurilor (IGP)*, în calculul căruia sunt luate în considerare atât prețurile bunurilor de consum, cât și prețurile bunurilor de capital.

În România, IPC se calculează pe baza unui nomenclator de produse, care cuprinde peste 1700 de sortimente (agregate pe grupe de mărfuri) considerate a fi reprezentative pentru ansamblul populației. Observarea și înregistrarea prețurilor are loc în 42 de localități ale țării, iar pentru fiecare grupă de mărfuri se calculează un *indice de preț specific (IP_i)*. Fiecarei grupe de produse i se atribuie o anumită pondere, care rezultă din structura cheltuielilor bănești ale populației, conform unor anchete statistice complexe. Rezultatul este indicele prețurilor de consum pe ansamblul economiei:

$$IPC = \sum W_i \times IP_i$$

unde: W_i - ponderea fiecărei grupe în totalul cheltuielilor de consum; IP_i - indicele specific al prețurilor.

Pe baza indicilor de prețuri astfel calculați, se poate măsura intensitatea anuală a inflației, sub forma *ratei inflației (R_i)*:

$$R_i = \frac{IP_1 - IP_0}{IP_0} \times 100 \text{ sau } R_i = IP - 100$$

Notă: IP este echivalent cu IPC sau IGP, în funcție de tipul bunurilor luate în calcul

Pentru a surprinde amploarea fenomenului inflaționist, în practică se mai folosește și *indicele puterii de cumpărare a banilor (I_{pc})*, calculat pe baza indicilor de preț (IP):

$$I_{pc} = \frac{1}{IP} \times 100$$

Acesta exprimă gradul de depreciere/apreciere monetară la momente diferite din cadrul perioadei analizate, respectiv evoluția puterii de cumpărare a monedei în raport cu modificarea prețurilor.

II.4. Șomajul: definiție, caracteristici, forme de manifestare

În general, **fenomenul șomaj** este definit în literatura economică, ca fiind *o stare negativă a economiei, concretizată într-un dezechilibru structural și funcțional al pieței muncii, prin care oferta de forță de muncă este mai mare decât cererea de forță de muncă din partea agenților economici.*

Cea mai cunoscută și larg utilizată definiție a șomajului este cea adoptată de Biroul Internațional al Muncii - organizație din sistemul Națiunilor Unite - care elaborează statistici și analize pe problemele muncii și, potrivit căreia, *este șomer oricine are mai mult de 15 ani și îndeplinește concomitent următoarele condiții:*

- este apt de muncă;
- nu are loc de muncă;
- este disponibil pentru o muncă salariată;
- caută un loc de muncă.

În termenii pieței muncii, **șomajul** este un fenomen macroeconomic, opus ocupării, reprezentând un surplus de populație activă față de aceea care poate fi angajată în condiții de rentabilitate, impuse de piață. Sau, altfel spus, șomajul este un rezultat al dezechilibrului pe piața muncii, atunci când oferta de forță de muncă este mai mare decât cererea de forță de muncă.

Constatat în practica economică și studiat în teorie, șomajul se **caracterizează** prin aspecte referitoare la: **nivelul, intensitatea, durata și structura acestuia**.

♦ **Nivelul șomajului** se determină atât în mărime absolută, prin *numărul celor neocupați (numărul șomerilor)*, cât și în mărime relativă, ca *rată a șomajului*.

În mărime relativă, rata șomajului (R_s) este calculată ca raport procentual între numărul total al șomerilor - N_s și numărul total al populației active - P_a (populația activă este compusă din populația ocupată și numărul de șomeri înregistrați):

$$R_s = \frac{N_s}{P_a} \times 100$$

Nivelul șomajului are amplitudini diferite pe zone geografice și perioade, iar limitele acestuia trebuie raportate la ceea ce înseamnă *starea de ocupare deplină*. Ocuparea deplină reprezintă acel nivel al ocupării resurselor de muncă dintr-o țară, care permite obținerea maximului de bunuri și servicii, pentru acoperirea nevoilor societății.

Ocuparea deplină nu înseamnă, însă, *inexistența forței de muncă neocupate, ci ocuparea acesteia până la limita șomajului natural*. Acest tip de șomaj este echivalent cu starea de *șomaj voluntar*, care are caracter de permanență și care nu poate fi resorbit (numărul celor neocupați, ca urmare a propriilor decizii, de a înceta să muncească). Șomajul natural mai este cunoscut și ca un *șomaj normal* (deoarece nu este determinat direct de factori economici și monetari) sau un *șomaj neinflaționist* (nivelul la care salariile și prețurile sunt relativ stabile). În general, se apreciază că rata șomajului natural poate varia între 2% și 4%.

Drept urmare, *ocuparea deplină a forței de muncă* este echivalentă cu un *șomaj scăzut, reflectat printr-o rată naturală de câteva procente* sau, altfel spus, *înseamnă ocuparea a circa 96%-98% din populația activă disponibilă*.

În funcție de nivelul șomajului natural (normal) se consideră, de regulă, două situații: starea de subocupare și starea de supraocupare.

- Starea de *subocupare* a forței de muncă există atunci când rata efectivă a șomajului este mai mare decât cea naturală, adică suntem în prezența unui șomaj efectiv, anormal (de exemplu 8%, 10%, 12% etc.).
- *Supraocuparea* forței de muncă se definește, de regulă, printr-o rată a șomajului de doar circa 1%-2%, deci mai mică decât rata considerată normală sau naturală (situație mai rar întâlnită în economia reală, cu excepția marilor aglomerări urbane, metropolelor).

Consecințele economico-sociale ale celor două stări sunt diferite. În cazul subocupării, apar tensiuni sociale, cresc costurile sociale și se irosesc resursele de muncă la nivel național. În cazul supraocupării, mâna de lucru devine rară și scumpă, existând riscul ca dinamica salariilor să devanseze dinamica productivității muncii.

◆ **Intensitatea șomajului.** Aceasta este o altă caracteristică a acestui fenomen, în funcție de care se pot distinge următoarele tipuri de șomaj: *șomajul total*, care presupune pierderea locurilor de muncă și încetarea totală a activității; *șomajul parțial*, care constă în diminuarea activității depuse de o persoană, prin reducerea duratei de lucru sub cea legală și scăderea corespunzătoare a salariului; Intensitatea șomajului reflectă gradul de pierdere a posibilității de a munci pentru posesorii forței de muncă.

◆ **Durata șomajului** reprezintă intervalul de timp cuprins între momentul pierderii locului de muncă sau al scăderii activității depuse și momentul reluării activității la parametrii anteriori. Durata șomajului diferă de la o persoană la alta, astfel că pentru a surprinde fenomenul la nivel național, se impune luarea în calcul a *duratei medii* a șomajului. Aceasta se poate stabili, deci, ca o medie pe economie sau ramură de activitate, într-o anumită perioadă:

$$D_z = \frac{N_z}{N_s} \times 100$$

unde D_z - durata medie în zile; N_z - numărul de zile în șomaj; N_s - numărul șomerilor.

◆ **Structura șomajului** cuprinde categoriile sociale afectate de acest fenomen, diferențiate după indicatori precum: ramura sau domeniul de activitate, nivelul calificării, profesie, vârstă, sex, etnie etc.

Sintetizând din multitudinea studiilor și analizelor elaborate până în prezent, privitoare la **cauzele șomajului**, putem concluziona că acestea se împart în *două mari categorii*, după natura acestora: **I. cauze subiective**, care au ca element determinant *voința individuală* a celui care se află în ipostaza de șomer; **2. cauze obiective**, în cadru cărora se pot include ca cele mai importante: *restructurarea activităților economice, insuficiența creșterii economice, caracterul ciclic al evoluției economiei și explozia demografică*.

Din acest unghi de vedere se pot constata **două forme (cauzale)** clasice ale șomajului: **I. șomajul voluntar**, generat de cauzele subiective și **II. șomajul involuntar**, ca rezultat al cauzelor obiective.

I. Referindu-se la șomajul voluntar, Keynes considera că acesta este „datorat refuzului sau imposibilității pentru posesorul forței de muncă de a accepta o retribuție corespunzătoare valorii produsului care-i poate fi atribuit, refuz sau imposibilitate bazat(ă) pe anumite prevederi legale, pe uzanțe sociale, pe înțelegeri în vederea negocierii contractelor colective, pe adaptarea lentă la schimbări sau pe simpla încăpățănare proprie naturii umane”⁸.

Reprezentanții școlii clasice (A. Smith, D. Ricardo, J. S. Mill, J. B. Say) considerau că dacă există șomaj, acesta nu putea fi decât voluntar. Explicația acestui tip de șomaj trebuia căutată în funcționarea pieței muncii și, în special, în dorința lucrătorilor de a primi o remunerație superioară valorii productivității marginale. Această atitudine a lucrătorilor era motivată, după opinia clasicilor, de legislațiile proprii și de obiceiurile sociale.

Teoria neoclasică consideră, la rândul său, că piața forței de muncă este supusă aceluiași reguli ale concurenței ca orice altă piață. Cererea de forță de muncă se confruntă liber cu oferta de forță de muncă. Rezultatul constă în formarea unui nivel al salariului real care ar permite o totală ocupare a forței de muncă și, implicit, echilibrul pe piața muncii. Așadar, conform acestei concepții, orice individ poate găsi și ocupa un loc de muncă, cu condiția să accepte o reducere a salariului, până la nivelul de echilibru.

⁸ J. M. Keynes, *Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, a dobânzii și a banilor*, Editura Științifică, București, 1970, pg. 44.

Astfel, în termenii teoriilor clasice și neoclasice (dar și keynesiene), indivizii sunt „condamnați” la șomaj întrucât: nu se supun legilor pieței libere; nu sunt dispuși să-și ofere forța de muncă la un salariu real care, deși ar permite ocuparea totală, nu este pe măsura aspirațiilor lor; cererile de salarii mari sunt nerealiste față de posibilitățile angajatorilor sau sunt neconcordante cu nivelul productivității muncii; înțelegerile privind negocierea contractelor colective se produc, sub zodia „încăpățânării, proprie naturii umane”.

În acest sens, trebuie precizat că economistul J. M. Keynes nu doar a definit și a stabilit principalele situații în care poate apărea șomaj voluntar, dar a considerat întotdeauna, spre deosebire de gânditorii de seamă clasici și neoclasici, că *adevăratul și efectivul șomaj este cel involuntar*.

În literatura de specialitate contemporană, se consideră că în cadrul *șomajului voluntar* se includ persoanele care refuză actul muncii, fie datorită salariilor sau condițiilor de muncă oferite, care sunt inacceptabile în raport cu pretențiile posesorului forței de muncă și care consideră că indemnizația de șomaj îi este suficientă pentru un trai decent, fie datorită existenței altor mijloace de trai pe care aceste persoane le au și care fac ca motivația muncii să dispară.

Din punct de vedere structural, *șomajul voluntar* cuprinde următoarele categorii de persoane:

- persoanele care, deși lucrează, preferă să înceteze munca temporar, considerând că prin indemnizația (ajutorul) de șomaj își pot asigura un trai decent;
- persoanele care hotărăsc în mod deliberat să înceteze lucrul, total sau parțial, considerând că salariul real este prea mic și că este mai avantajos să aibă timp liber pentru a dobândi o altă meserie sau un alt loc de muncă;
- șomerii care așteaptă locuri de muncă mai favorabile decât cele pe care le-au avut sau decât cele oferite la un moment dat;
- persoanele casnice care, deși au hotărât să se angajeze într-o activitate, totuși tergiversează angajarea în condițiile date, referitoare la mărimea salariului, distanța până la locul de muncă etc.

În practică, șomajul voluntar poate avea următoarele *forme de manifestare*: *șomajul tranzitoriu* și *șomajul indus de indemnizația de șomaj*.

a. Șomajul tranzitoriu (*eng. frictional unemployment*) cuprinde pe acei lucrători care au abandonat vechile locuri de muncă pentru a căuta altele mai favorabile, pe acei concediați care sunt în căutarea unui nou loc de muncă și pe acei indivizi care sunt în căutarea primului loc de muncă.

Astfel, unii dintre șomeri sunt în căutarea unui loc de muncă mai bun, care să le ofere satisfacții mai mari sau se deplasează spre o regiune geografică mai prosperă, cu alte perspective de afirmare pentru aceștia. Alții sunt obligați să-și schimbe locul de muncă deoarece au fost concediați (este cazul, în mod firesc, acelor concedieri făcute ca urmare a unor fapte săvârșite cu vinovăție de către angajați, și nu în urma, spre exemplu, a restrângerii activității unei firme; în acest din urmă caz suntem în prezența unei forme de șomaj involuntar).

Pe de altă parte, în fiecare an se prezintă pe piața muncii, pentru prima oară, un număr de persoane care au terminat studiile și care au diverse aspirații în ceea ce privește viitorul loc de muncă. Tinerii, posesori ai unei diplome, sunt adesea contrariați și puțin pregătiți să accepte că între idealul lor profesional și ceea ce li se oferă ca loc de muncă la terminarea studiilor există anumite diferențe. Până ce se vor convinge că piața își impune, în ultimă instanță, inevitabilele condiții, ei vor continua să caute ceva mai bun.

Esența (cauza) acestei forme de șomaj constă în aceea că între cei care solicită și cei care oferă forță de muncă se produc *”fricțiuni” permanente*. Aceasta, întrucât lucrătorii nu dispun de o informație completă referitoare la localizarea locurilor de muncă vacante, la care să aibă acces,

astfel că informația pe piața muncii nu este perfectă. Deci, nu putem vorbi despre o concurență perfectă pe piața forței de muncă (se infirmă astfel, în realitate, ideile și teoriile neoclasice cu privire la cauzele șomajului voluntar). Nu există posibilitatea practică pentru potențialii angajați și angajatori (dintr-un anumit domeniu) de a fi puși în contact direct, în totalitatea lor și în același timp, spre a-și face cunoscute cererile și, respectiv, ofertele lor. Durata șomajului fricțional depinde de posibilitatea armonizării intereselor celor două părți (lucrătorul și angajatul), de fluxul informațiilor cu privire la locul de muncă dorit, precum și de mărimea indemnizației de șomaj.

Șomajul „fricțional” este specific îndeosebi acelor economii în care forța de muncă manifestă o mare înclinație pentru a schimba frecvent locul de muncă, fie pentru a-și îmbunătăți condițiile de viață, fie pur și simplu, pentru a cunoaște și alte zone ale țării. Această formă de șomaj se mai numește și „tranzitoriu”, întrucât locuri de muncă există, dar necesită un timp pentru ca solicitantii să le ocupe.

b. Șomajul indus de indemnizația de șomaj⁹. Explicabilă și motivată social, indemnizația de șomaj poate avea și efecte contradictorii. Astfel, se constată că șomajul, în forma sa voluntară, este cu atât mai amplu cu cât această indemnizație este mai mare; o mărime mai redusă a acesteia va incita pe posesorul forței de muncă la a găsi cât mai repede un loc de muncă, după cum, o sumă mai mare primită ca indemnizație va reduce intensitatea căutării unui loc de muncă (fenomenul se regăsește în unele state dezvoltate economic).

Judecând realitățile unei economii care, în mod dinamic, caută criteriile cele mai eficiente pentru alocarea resurselor de muncă, șomajul voluntar apare ca un fel de „rău necesar”, acceptat și considerat normal sau natural de către societate. Dacă în cazul șomajului voluntar individul are, cel puțin, alternativa unei alegeri (de a prefera, de pildă, să trăiască pe baza „cadoului” făcut prin indemnizația de șomaj, decât să accepte o slujbă pentru care primește o sumă puțin incitantă), nu același lucru se întâmplă în cazul șomajului involuntar.

II. În contrast, **șomajul involuntar** desemnează starea specifică persoanelor neocupate care, deși dispuse să lucreze pentru un salariu real mai mic, determinat în condițiile pieței, nu pot să-și realizeze acest obiectiv întrucât aceste locuri de muncă, pur și simplu, nu există. Așadar, una este situația când, din *motive subiective*, nu se lucrează pentru că nu se găsește un loc de muncă interesant, acceptabil, pe măsura gustului, preferințelor, a diplomei sau a exigenței, privind salariul, și cu totul altceva este cazul în care cel care caută un loc de muncă, pentru că lipsa acestuia îi pune în cauză însăși existența, nu-l găsește disponibil în localitatea sau în zona în care trăiește, din *motive obiective*.

Șomajul involuntar nu este nici natural sau normal, nici un „rău necesar”, ci un „rău veritabil” al economiei. În funcție de cauzele obiective (amintite anterior), șomajul involuntar poate avea următoarele **forme de manifestare** reprezentative: *șomajul structural, șomajul tehnologic, șomajul ciclic, șomajul sezonier, șomajul demografic, șomajul tehnic*..

a. Șomajul structural este acela care se formează pe baza modificărilor ce se petrec în structura activităților economico-sociale. El este corelat cu interacțiunea dintre schimbarea consumului și structurile de producție existente. O asemenea interacțiune provoacă o diminuare puternică a gradului de ocupare în anumite ramuri sau sectoare și o lipsă de forță de muncă în alte domenii. Acest șomaj demonstrează existența unei evidente *neconcordanțe între structura cererii și ofertei de forță de muncă, sub aspect demografic, educațional-profesional și ocupațional*. El reprezintă efectul restructurării unei economii și în primul rând a ramurilor industriale - cele care ocupă o mare parte a forței de muncă. Structurile socio-profesionale nu mai corespund structurii economice și tehnice, în evoluție; unei cereri suplă de forță de muncă îi corespunde o ofertă rigidă. Este un șomaj specific marilor transformări din economie (ex. perioada tranziției de la economia socialistă la economia de piață).

⁹ I. Ignat, I. Pohoată, N. Clipa, Gh. Luțac, *Economie politică*, Editura Economică, București, 1998, pg. 363-365.

b. Șomajul tehnologic apare ca o variantă a celui structural și este determinat, în principal, de înlocuirea vechilor tehnici și tehnologii cu altele noi, precum și de restrângerea locurilor de muncă în urma reorganizării întreprinderilor. El nu este rezultatul introducerii, pur și simplu, a progresului tehnic, ci îndeosebi a modului cum posesorii forței de muncă receptează și se adaptează la schimbările tehnologice. Resorbirea acestui șomaj este, de asemenea, dificilă, întrucât impune recalificarea forței de muncă în concordanță cu cerințele progresului tehnic și noile metode manageriale.

c. Șomajul ciclic este șomajul care apare în perioadele de criză sau recesiune economică, ce se constituie în faze ale unui ciclu economic, și care au o anumită repetabilitate în timp. O formă a acestui tip de șomaj este **șomaj conjunctural**, care este determinat de crize economice neciclice și care pot fi parțiale sau intermediare. În general, această formă de șomaj poate fi resorbită, total sau parțial, în perioadele de relansare economică.

d. Șomajul sezonier este acel șomaj determinat de întreruperea activităților dependente, într-o mare măsură, de factori naturali (climatici). Astfel de activități sunt în principal cele din agricultură, construcții, turism etc. Intensitatea acestui tip de șomaj scade odată cu schimbarea favorabilă a condițiilor naturale.

e. Șomajul demografic este cel rezultat ca urmare, în principal, a unei creșteri demografice „șoc”, adică a unei creșteri anormale de populație, care se reflectă prin prezența din ce în ce mai mare pe piața muncii a tinerilor, cu diferite niveluri de pregătire, în condițiile în care aceasta nu este încă pregătită să-i asimileze.

f. Șomajul tehnic este o formă specială de șomaj involuntar, care presupune disponibilizarea parțială sau totală a lucrătorilor, datorită întreruperii activității unei întreprinderi, din diverse cauze, pe o perioadă determinată. Cei afectați de această formă de șomaj nu sunt înregistrați la oficiile de șomaj, dar încasează un anumit venit (minimal) de la firma respectivă, în cuantumul stabilit de aceasta, calculat în mod diferit față de indemnizația de șomaj, reglementată prin lege la nivel național. Șomajul tehnic încetează odată cu reluarea activității firmei.

II. 5. Teste grilă_Macroeconomie

1. Produsul intern brut (PIB) reprezintă:

- producția finală de bunuri și servicii obținute doar de către agenții economici autohtoni, care își desfășoară activitatea în interiorul țării, într-un an;
- producția finală de bunuri și servicii obținute de către toți agenții economici (autohtoni și străini), care își desfășoară activitatea în interiorul țării, într-un an;
- producția finală de bunuri și servicii obținute doar de către agenții economici străini, care își desfășoară activitatea în interiorul țării, în decurs de un an;
- producția finală de bunuri și servicii obținute de către toți agenții economici (autohtoni și străini), care își desfășoară activitatea în exteriorul țării, pe perioada unui an;

2. Produsul național brut (PNB) reprezintă:

- valoarea bunurilor și serviciilor finale realizate de agenții economici naționali, atât în țară cât și în afara acesteia, în decursul unui an;
- valoarea bunurilor și serviciilor finale realizate de agenții economici străini, atât în țară cât și în afara acesteia, în decursul unui an;
- valoarea bunurilor și serviciilor intermediare realizate de agenții economici naționali, atât în țară cât și în afara acesteia, în decurs de un an;
- valoarea bunurilor și serviciilor finale realizate de agenții economici naționali, numai în interiorul țării, în decursul unei perioade de un an;

3. Precizați care dintre următoarele relații este corectă:

- $PNB = PIN + PIB$.
- $PIB = PGB + \text{Consumul intermediar } (C_i)$;
- $PIN = PIB - \text{Amortizare } (A)$;
- $PNN = PIN + VN - \text{Amortizare } (A)$;

4. Precizați care dintre următoarele relații este incorectă:

- $PIB = PGB - \text{Consumul intermediar } (C_i)$;
- $PIN = \sum VAN_i$;
- $PNN = PNB + \text{Amortizare } (A)$;
- $PIB = PIN + \text{Amortizare } (A)$;

5. Produsul intern brut (PIB) se calculează în modul următor:

- $PIB = PIN - \text{Amortizare } (A)$;
- $PIB = \sum VAB_i$;
- $PIB = PGB + \text{Consumul intermediar } (C_i)$;
- $PIB = PNB - PNN$;

6. În perioada recesiunii economice, măsurile de politică bugetară cu caracter anticiclic presupun:

- menținerea sau creșterea ponderii cheltuielilor publice în PIB;
- creșterea gradului de fiscalitate;
- scăderea ponderii cheltuielilor publice în PIB;
- creșterea ratei dobânzii de politică monetară;

7. În faza de recesiune/criză economică, politicile economice anticiclice presupun:

- scăderea ponderii cheltuielilor publice în PIB;
- creșterea ratei dobânzii de politică monetară;

- c. menținerea sau reducerea gradului de fiscalitate;
- d. reducerea volumului creditului în economie;

8. În faza de creștere economică prelungită, politicile economice anticiclice urmăresc:

- a. reducerea gradului de fiscalitate;
- b. menținerea sau reducerea ponderii cheltuielilor publice în PIB;
- c. scăderea ratei dobânzii de politică monetară
- d. creșterea ponderii cheltuielilor publice în PIB;

9. În perioada de creștere economică susținută, politicile economice anticiclice presupun:

- a. reducerea gradului de fiscalitate;
- b. o politică fiscală neutră sau restrictivă;
- c. scăderea ratei dobânzii de politică monetară
- d. creșterea ponderii cheltuielilor publice în PIB;

10. Inflația prin cerere apare ca urmare:

- a. a scăderii cererii agregate, într-un ritm mai mare decât oferta agregată;
- b. a creșterii cererii agregate, într-un ritm mai mic decât oferta agregată;
- c. a creșterii ofertei agregate, în același ritm cu cererea agregată;
- d. a creșterii cererii agregate, într-un ritm mai mare decât oferta agregată;

11. Factorii care determină creșterea costurilor și pot deveni cauze ale inflației prin costuri sunt:

- a. creșterea salariilor într-un ritm superior creșterii productivității muncii;
- b. scăderea prețurilor la materii prime și materiale;
- c. presiunea fiscală scăzută, în special cea privind impozitele indirecte;
- d. evoluția salariilor într-o dinamică cel mult egală cu cea a productivității muncii;

12. Inflația este un proces care presupune:

- a. scăderea generalizată a prețurilor și tarifelor din economie;
- b. aprecierea banilor atât pe plan național, cât și față de alte monede;
- c. creșterea generalizată a prețurilor și tarifelor din economie;
- d. un echilibru atât pe piața bunurilor, cât și pe piața monetară;

13. Creșterea cererii agregate poate fi determinată de următoarele cauze:

- a. creșterea cheltuielilor de consum ale populației și agenților economici;
- b. scăderea investițiilor din economie;
- c. scăderea achizițiilor publice (guvernamentale);
- d. creșterea rapidă a importurilor;

14. Nivelul șomajului se determină astfel:

- a. în mărime absolută, ca diferență între populația activă și numărul șomerilor;
- b. în mărime absolută, exprimată prin numărul celor ocupați și neocupați;
- c. în mărime relativă, ca raport procentual între numărul șomerilor și populația activă;
- d. în mărime relativă, ca raport procentual între populația activă și numărul șomerilor;

15. Șomajul voluntar are următoarele forme de manifestare:

- a. șomajul tranzitoriu („fricțional”);
- b. șomajul structural;
- c. șomajul ciclic;
- d. șomajul sezonier;

Răspunsuri teste grilă_Macroeconomie

1	b	6	a	11	a
2	a	7	c	12	c
3	c	8	b	13	a
4	c	9	b	14	c
5	b	10	d	15	a

TEMA III -MANAGEMENT-

III.1. Abordarea funcțională a întreprinderii

Realizarea scopului întreprinderii – producerea/prestarea și vânzarea bunurilor sau serviciilor în condiții de eficiență – presupune desfășurarea unor activități specifice. Pentru analiză și optimizare, în literatura de specialitate se grupează aceste activități în funcțiuni distincte.

Funcțiunea reprezintă ansamblul activităților omogene, complementare sau convergente, desfășurate cu resurse umane de o anumită specialitate, prin folosirea diferitelor metode și tehnici specifice, în scopul realizării obiectivelor unei întreprinderi. Metafora biologică este foarte utilă pentru înțelegerea abordării funcționale a unei întreprinderi. Firma poate fi asociată cu corpul uman, respectiv este dotată cu un set de ”organe” având fiecare o ”misiune” specifică (funcțiunile firmei). Funcționarea optimă a corpului uman necesită o funcționare optimă a fiecărui organ, dar și interacțiunea tuturor organelor. Realizarea obiectivelor întreprinderilor depinde de calitatea realizării funcțiunilor acesteia și de sinergia dintre ele. Funcțiunile întreprinderii stau la baza departamentării acesteia (împărțirea salariaților în compartimente aflate în subordinea unui manager).

Gruparea activităților întreprinderii pe funcțiuni se poate realiza potrivit unuia dintre următoarele criterii: criteriul omogenității; criteriul complementarității; criteriul convergenței.

⇒ *Criteriul omogenității* presupune gruparea a două sau mai multe activități identice ca specific, care necesită tehnologie și tehnici specializate de lucru în același domeniu, dar al căror volum justifică tratarea lor distinctă.

De exemplu, vânzarea produselor pe piața internă și pe piața externă sunt activități omogene care sunt integrate funcțiunii comerciale.

⇒ *Criteriul complementarității* constă în gruparea de activități care se completează reciproc și unde una este auxiliară celeilalte. Activitățile pot fi diferite ca natură, pot necesita tehnici diferite de abordare, dar legăturile dintre ele sunt indispensabile.

În acest context, activitatea de programare, lansare și urmărire a producției este o activitate auxiliară în raport cu activitatea de fabricație, o activitate de bază, deci sunt activități complementare și se includ în funcțiunea de producție.

⇒ *Criteriul convergenței* presupune gruparea unor activități diferite, care reclamă tehnici de abordare diferite, dar converg spre realizarea unui anume obiectiv.

De exemplu, activitatea de documentare și cea de invenție – total diferite – converg spre elaborarea unei tehnologii sau spre crearea unui nou produs. Ambele aparțin funcțiunii de cercetare-dezvoltare.

În optica celor mai mulți autori, români și străini, în întreprinderea modernă se poate vorbi despre cinci funcțiuni:

Funcțiunea de cercetare-dezvoltare a întreprinderii cuprinde ansamblul activităților desfășurate în cadrul acesteia pentru a inova, a dezvolta noi produse/servicii/procese sau pentru a le optimiza pe cele existente, cu scopul ca întreprinderea să rămână competitivă.

Principale activități ale funcțiunii de cercetare-dezvoltare sunt:

- colectarea și analiza de informații pentru a înțelege nevoile pieței, tendințele tehnologice, comportamentul consumatorilor;
- derularea de cercetări (tehnice) privind lansarea de noi produse;
- inovarea pentru lansarea de noi produse;
- dezvoltarea de noi produse;
- adaptarea produselor sau serviciilor existente la noile cerințe ale clienților;

– protejarea și valorificarea proprietății intelectuale a întreprinderii (prin intermediul brevetelor, mărcilor înregistrate, drepturilor de autor).

Funcțiunea de producție reunește ansamblul activităților de bază, auxiliare și de servire prin care se îndeplinesc obiectivele din domeniul fabricării produselor sau prestării serviciilor. Funcțiunea de producție evidențiază direct profilul întreprinderii.

Principalele activități ale funcțiunii de producție sunt:

- pregătirea producției: pregătirea utilajelor, asigurarea funcționării tehnologiilor de fabricație; stabilirea necesarului de materii prime, materiale, piese de schimb etc.;
- executarea (fabricația) propriu-zisă;
- controlul tehnic de calitate;
- întreținerea și repararea mașinilor și utilajelor;
- gestionarea reziduurilor și a deșeurilor.

Funcțiunea de resurse umane cuprinde activitățile de asigurare a resurselor umane necesare întreprinderii și de creare a condițiilor pentru manifestarea deplină a potențialului fizic și intelectual al acestei categorii de resurse.

Principalele activități ale funcțiunii de resurse umane sunt:

- analiza și evaluarea posturilor;
- gestiunea previzională a personalului;
- recrutarea și selecția personalului;
- angajarea și integrarea personalului;
- formarea și dezvoltarea resursei umane;
- gestiunea recompenselor;
- asigurarea conformității legale a relațiilor de muncă.

Funcțiunea comercială cuprinde ansamblul activităților prin care se realizează identificarea consumatorilor și a utilizatorilor produselor și serviciilor oferite de întreprindere, vânzarea produselor/serviciilor către aceștia, pe de o parte, și asigurarea resurselor materiale necesare fabricării produselor sau prestării serviciilor, pe de altă parte.

Astfel, activitățile de bază ale funcțiunii comerciale sunt:

- *aprovizionarea cu resurse materiale*: determinarea consumurilor specifice de materii prime și materiale; determinarea stocurilor necesare de materii prime și materiale; încheierea contractelor cu furnizorii; aprovizionarea propriu-zisă cu resurse materiale; primirea, recepția și depozitarea resurselor materiale;
- *desfacerea/livrarea produselor/serviciilor*: încheierea contractelor de vânzare cu clienții; expedierea produselor, executarea lucrărilor/serviciilor; rezolvarea reclamațiilor clienților în perioada de garanție; asigurarea service-ului;
- *marketingul*: analiza pieței țintă; determinarea segmentelor de clienți; stabilirea unui mix de marketing (produs, preț, distribuție, promovare); promovarea și publicitatea; marketingul digital; gestionarea relațiilor cu clienții.

Funcțiunea financiar-contabilă reprezintă ansamblul activităților prin care se asigură:

- obținerea și folosirea rațională a resurselor financiare necesare realizării obiectivelor întreprinderii;
- înregistrarea, evidențierea și analiza operațiilor economice realizate în întreprindere.

III.2. Mediul extern al întreprinderii

Mediul întreprinderii se poate defini ca ansamblul factorilor externi, care influențează direct sau indirect activitatea acesteia. Factorii de mediu nu acționează izolat asupra întreprinderii, ci în strânsă interdependență, conjugat.

Micromediul unei întreprinderi cuprinde elementele mediului de afaceri strâns asociate cu aceasta, care nu afectează toate firmele dintr-o industrie într-o manieră similară, fiind specifice întreprinderii în cauză. Factorii micromediului au un impact direct și imediat asupra activităților și performanțelor întreprinderii.

Micromediul este constituit din următoarele componente:

Furnizorii de mărfuri se referă la diverse întreprinderi sau persoane care, pe baza relațiilor de vânzare-cumpărare, pun la dispoziție echipamentul tehnic, combustibilul, materiile prime și materialele, utilitățile necesare bunei desfășurări a activității unei întreprinderi.

Prestatorii de servicii sunt furnizori care execută o gamă de activități, între care cea mai mare pondere o dețin întreprinderile de transport, construcții, serviciile bancare și de asigurare.

Intermediarii sunt agențiile, distribuitorii, brokerii sau alte organizații care ajută la distribuția și vânzarea produselor sau serviciilor firmei către clienți. Aceștia pot include retaileri și agenții de publicitate.

Clienții constituie componenta cea mai importantă a micromediului, deoarece alcătuiesc piața oricărei întreprinderi. Clienții pot fi: consumatorii individuali, utilizatorii industriali, angrosiștii, detailiștii, organizații publice etc.

Concurenții sunt agenții economici și persoanele particulare cu care întreprinderea intră în competiție, disputându-și clienții, furnizorii de mărfuri, prestatorii de servicii, furnizorii de personal, intermediarii și organismele publice.

Publicul este compus din grupurile de persoane sau organizații care au un interes sau o influență asupra activităților firmei, dar nu sunt direct implicate în tranzacțiile comerciale. Acesta poate include mediul guvernamental, organizațiile non-profit, mediul academic sau comunitatea locală. Percepția și opinia publicului pot afecta imaginea și reputația firmei și pot influența atitudinea clienților și a altor părți interesate.

Macromediul este format din sistemul factorilor exogeni care acționează indirect asupra întreprinderii, prin componentele micromediului. Factorii macromediului afectează toate organizațiile dintr-o economie (nu doar pe cele dintr-un anumit sector de activitate sau dintr-o anumită regiune) în mod pozitiv (prin oportunități) sau în mod negativ (prin amenințări). În general, cele mai multe dintre întreprinderi nu pot controla sau acționa asupra factorilor de macromediu.

Pentru a studia macromediul unei organizații se folosește ca instrument **analiza PEST**. PEST este un acronim care provine de la inițialele factorilor macromediului care sunt analizați prin intermediul acestui instrument: factori **p**olitici; factori **e**conomici; factori **s**ociali; factori **t**ehnologici.

În continuare sunt descriși succint factorii macromediului conform modelului PEST:

Mediul politic

Forțele politice (de la nivel local, național sau la nivel global) configurează legile și reglementările cu impact asupra organizațiilor, creând oportunități sau amenințări pentru acestea.

Principalele variabile ale mediului politic sunt: politicile (locale, guvernamentale, europene, internaționale) privind piața muncii, educația, fiscalitatea, comerțul, mediul, sănătatea, protecția consumatorilor etc.; organismele de reglementare pentru diferitele activități/sectoare de activitate; facilitățile pentru întreprinderi; transparența și controlul corupției; politicile privind sprijinirea unor industrii specifice.

Instabilitatea politică (mai ales când este prelungită) are, de regulă, consecințe negative asupra funcționării organizațiilor, economiei, în general.

Mediul economic

Factorii care afectează/determină sănătatea economiei naționale/regionale se repercutează asupra profitabilității firmelor care funcționează în cadrul acesteia.

Principalele variabile economice ale macromediului sunt: evoluția PIB; rata inflației; nivelul șomajului; ratele de schimb pentru diverse valute; ratele dobânzilor bancare; sistemul de impozite și taxe; nivelul salariului minim și a salariului mediu; puterea de cumpărare a consumatorilor; evoluția specifică a anumitor sectoare de activitate.

Mediul social

Factorii sociali includ caracteristicile demografice, sistemul de valori, tradiții, credințe și norme care modelează societatea, tendințele privind stilul de muncă și de viață.

Principalele variabile sociale ale macromediului sunt: distribuția populației pe grupe de vârstă; rata de creștere a populației; nivelul de ocupare al populației; valorile morale dominante la nivel local/național; credințele religioase; atitudinile față de diferitele categorii de minorități; modelele sociale; gusturile și preferințele consumatorilor; comportamentul de cumpărare al consumatorilor.

Mediul tehnologic

În ultimele decenii evoluțiile tehnologice au fost foarte rapide. Pentru a rezista pe piață, firmele trebuie să anticipeze și să se adapteze rapid acestor evoluții.

Principalele variabile tehnologice ale macromediului sunt: infrastructura națională/locală de cercetare-dezvoltare, inovare; infrastructura națională/regională IT&C; finanțarea cercetării-dezvoltării la nivel local/național/european; nivelul și evoluția cheltuielilor de cercetare-dezvoltare, inovare la nivel de sector/industrie; invențiile, inovațiile la nivelul diferitelor sectoare de activitate; facilitățile de transfer tehnologic; dezvoltarea și implementarea inteligenței artificiale; ciclul de viață pentru anumite tehnologii; rata schimbărilor tehnologice la nivel de sector/industrie; accesibilitatea noilor tehnologii.

Analiza PEST presupune parcurgerea mai multor etape, reprezentate și grafic, în succesiunea lor, în figura 1.

- *Identificarea factorilor de macromediu* (politici, economici, sociali și tehnologici) susceptibili să influențeze activitatea întreprinderii și proiectarea evoluției acestora;
- *Analiza efectelor potențiale ale factorilor identificați* asupra poziției de piață a întreprinderii;
- *Separarea factorilor de macromediu în oportunități și amenințări;*
- *Stabilirea importanței fiecărei oportunități/amenințări potențiale pentru întreprindere;*
- *Elaborarea unor soluții pentru a preîntâmpina anumite efecte negative și pentru a fructifica efectele pozitive* (pornind de la cele mai importante oportunități/amenințări).

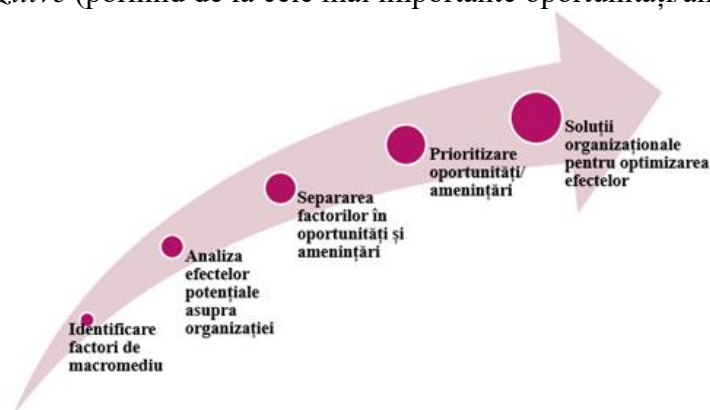


Fig. 1. Etapele analizei PEST

Sursa: Prelucrare după Sammut-Bonnici, T. & Galea, D., *PEST analysis*, In *Wiley Encyclopedia of management* (Volume 12. Strategic management), 2015.

Elaborarea unor soluții organizaționale pentru a optimiza efectele induse de factorii de macromediu trebuie să aibă în vedere, în egală măsură, mediul intern al întreprinderii.

Interconexiunile dintre mediul intern și mediul extern al unei organizații pot fi evidențiate și studiate prin intermediul **analizei SWOT** (puncte forte – puncte slabe – oportunități – amenințări).

Punctele tari și punctele slabe sunt specifice unui produs sau organizației (mediului intern), în timp ce, oportunitățile și amenințările sunt factori externi ai acestora (de micro sau macromediu).

Punctele tari (Strengths) – reprezintă aspectele interne pozitive ale unei întreprinderi, rezultate din deciziile și acțiunile membrilor întreprinderii (manageri și personal de execuție). Punctele forte contribuie la atingerea obiectivelor întreprinderii și îi pot conferi un avantaj concurențial.

Exemple de puncte forte posibile pentru o întreprindere:

- ✓ reputație solidă și recunoaștere în rândul potențialilor clienți;
- ✓ produse/servicii de înaltă calitate;
- ✓ resurse umane competente/cu experiență în domeniu;
- ✓ resurse financiare solide;
- ✓ rețea de distribuție extinsă;
- ✓ echipamente moderne, performante;
- ✓ tehnologii avansate;
- ✓ climat de lucru foarte bun, favorabil performanței;
- ✓ politici eficiente de motivare a resurselor umane.

Punctele slabe (Weaknesses) – reprezintă factorii interni întreprinderii care pot afecta capacitatea acesteia de a-și atinge obiectivele și de a fi competitivă pe piață.

Exemple de puncte slabe posibile pentru o întreprindere:

- reputație sau imagine negativă a întreprinderii;
- tehnologie și utilaje învechite;
- angajați cu lacune de formare sau fără experiență profesională;
- angajați nemotivați;
- nivel ridicat de îndatorare;
- management slab al fluxului de numerar;
- produse/servicii de slabă calitate;
- dependența excesivă de un client sau furnizor;
- neglijarea marketingului sau strategii de marketing ineficiente.

Oportunitățile (Opportunities) – reprezintă condițiile externe favorabile care pot fi exploatare de către o întreprindere pentru a-și atinge obiectivele.

Exemple de oportunități posibile pentru o întreprindere:

✓ creșterea cererii pe piața pe care acționează întreprinderea;

✓ facilități legale (subvenții, stimulente guvernamentale, reduceri fiscale) pentru sectorul de activitate în care funcționează firma;

✓ ieșirea de pe piață a unui concurent important.

Amenințări (Threats) – reprezintă factorii externi care pot împiedica atingerea obiectivelor întreprinderii. Acești factori nu sunt sub controlul întreprinderii, dar identificarea și evaluarea amenințărilor sunt esențiale pentru ca managementul firmei să adopte și să implementeze decizii care să elimine sau să minimizeze riscurile generate de aceste circumstanțe externe.

Exemple de amenințări posibile pentru o întreprindere:

- intensificarea concurenței pe piața pe care acționează firma;
- recesiunea economică;

- schimbările legislative frecvente sau nefavorabile pentru sectorul în care activează firma;
- dispariția de pe piață a unui client sau a unui furnizor important pentru întreprindere.

Pe baza matricei SWOT (figura 2), riguros elaborată, se pot lua anumite decizii de către managerii întreprinderii cu privire la acțiunile viitoare ale acesteia.

	Favorabile atingerii obiectivelor	Pun în pericol atingerea obiectivelor
Sursă internă (organizația)	Puncte tari	Puncte slabe
Sursă externă (mediul extern)	Oportunități	Amenințări

Fig. 2. Matricea SWOT

III.3. Funcțiile procesului de management

Esența oricărui proces de management este dată de atributele sau funcțiile sale. Cel care a analizat pentru prima dată procesul de management din această perspectivă, a identificării unor atribute specifice, a fost Henri Fayol. Acesta, în lucrarea "Administration industrielle et générale", apărută în 1916, a divizat procesul de management în cinci funcții: *previziunea, organizarea, comanda, coordonarea și controlul*. Ulterior, alți specialiști au optat pentru descompunerea procesului de management în funcții asemănătoare sau parțial diferite.

În literatura nord-americană se vorbește, în general, despre următoarele funcții: planning (previziune); organizing (organizare); directing (mai greu de tradus în limba română – dirijare, ghidare, orientare); staffing (de asemenea greu de tradus în limba română, circumscriind activitățile legate de resursele umane din organizație); controlling (control).

În literatura română de specialitate, oarecum pe aceleași coordonate, se vorbește despre următoarele funcții ale managementului:

- previziune;
- organizare;
- coordonare;
- antrenare;
- control-evaluare.

În continuare sunt prezentate succint funcțiile managementului, abordate în această optică autohtonă.

Funcția de previziune

Funcția de previziune presupune stabilirea unor obiective la nivelul organizației și determinarea unui curs de acțiune pentru atingerea acestor obiective.

Funcția de previziune se concretizează în trei etape: **prognoza, planificarea și programarea**.

Prognoza reprezintă evaluarea probabilă efectuată pe bază științifică a evoluției viitoare a componentelor cantitative și calitative ale unui domeniu de activitate, pentru o perioadă delimitată de orizontul de timp ales (câțiva ani).

Prognoza furnizează decidenților soluții alternative (variante) de natură strategică, reprezentând căi posibile de urmat fără a avea un caracter imperativ. Esența prognozei este să ofere întreprinderii o *strategie*.

Planificarea cuprinde un ansamblu de activități orientate spre stabilirea și fundamentarea, pe bază de studii și analize, a obiectivelor și surselor necesare realizării obiectivelor pe o perioadă determinată (trimestru, semestru, an sau mai mult de un an).

Pe baza planurilor se face legătura dintre orientările generale oferite de strategie și operațiunile curente.

Programarea reprezintă defalcarea obiectivelor conținute în planul întreprinderii pe perioade scurte de timp (lună, decadă, săptămână, zi) și în spațiu (compartimente de muncă, persoane), precum și coordonarea activităților care concurează la realizarea obiectivelor. Ca urmare, înainte de a se trece la acțiunea propriu-zisă, se impune stabilirea unor obiective operaționale cu scopul ca fiecare salariat al întreprinderii să știe ce trebuie să facă și ce se așteaptă din partea lui. Instrumentele programării sunt *programele operative și bugetele*. Programele operative se elaborează la nivelul fiecărei subdiviziuni a întreprinderii și conțin o colecție de acțiuni concrete. Bugetele urmăresc, la nivelul fiecărei subdiviziuni organizatorice a întreprinderii, realizarea echilibrului între disponibilitățile sale și necesitățile ce decurg din programul operativ.

Previziunea formalizată (transpusă în strategii, planuri, programe) este importantă pentru o organizație din mai multe considerente:

- *conduce la coordonarea eforturilor individuale*, oferind orientare atât managerilor, cât și celorlalți angajați. În momentul în care fiecărui salariat îi este clar ”încotro se îndreaptă organizația”, acesta devine mai deschis la munca în echipă. În lipsa unor previziuni formalizate, indivizii și subdiviziunile organizaționale pot acționa ”fără busolă”, pot intra în competiții interne neproductive, în conflicte sau în acțiuni de ”sabotare” reciprocă, cu consecințe negative pentru performanțele organizației.

- *reduce impactul schimbărilor de mediu, incertitudinea la nivelul organizației*. Pentru elaborarea previziunilor, managerii trebuie să ”scruteze” viitorul, să anticipeze schimbările de mediu cu potențial impact asupra organizației. În acest fel vor fi pregătiți/capabili să dezvolte soluții adecvate la schimbările viitoare, să se adapteze mai ușor acestora.

- *reduce redundanțele și risipa*. Urmărirea cu rigurozitate a unui plan sau program poate conduce la identificarea și eliminarea unor activități inefficiente la nivelul organizației.

- *stabilește standarde care facilitează controlul*.

Funcția de organizare

Organizarea este atributul procesului de management care asigură coerență acțională, disciplină, ordine funcțională și capacitate de adaptare a întreprinderii la schimbările generate de mediul ambiant.

Organizarea implică următoarele *etape*:

- stabilirea principalelor sarcini derivate din obiectul de activitate specific;
- stabilirea resurselor necesare și elaborarea instrucțiunilor pentru realizarea sarcinilor;
- delimitarea principalelor subdiviziuni organizatorice.

Organizarea procesuală constă în descompunerea proceselor de muncă fizică și intelectuală în elementele lor componente, adică în timpi, operații, mișcări, însoțite de analiza acestora în scopul regrupărilor în funcție de nivelul obiectivelor la realizarea cărora participă. Rezultatele organizării procesuale se concretizează în delimitarea și definirea funcțiilor întreprinderii (cercetare-dezvoltare, comercială, producție, financiar-contabilă, resurse umane).

Organizarea structurală se concretizează în gruparea funcțiilor, activităților și sarcinilor în raport de anumite criterii și repartizarea acestora pe grupuri de muncă și salariați, în vederea asigurării condițiilor care să permită îndeplinirea obiectivelor întreprinderii. Rezultatul organizării

structurale îl reprezintă secțiile, atelierele de producție, serviciile, birourile, deci structura organizatorică a întreprinderii.

Funcția de coordonare

Armonizarea și sincronizarea acțiunilor individuale și colective din cadrul întreprinderii și orientarea acestora spre îndeplinirea obiectivelor, în condiții de profitabilitate maximă formează conținutul *funcției de coordonare*.

Coordonarea permite diferitelor subunități sau părți componente ale întreprinderii să asigure orientarea eforturilor fiecăruia spre un scop general comun, în aceeași direcție de acțiune.

Funcția de coordonare se poate realiza prin corecta îndeplinire a funcțiilor de previziune și organizare, prin comunicare și leadership.

Planul constituie unul din cele mai importante mijloace de coordonare. De aceea, planul trebuie să cuprindă orientări precise cu privire la obiective, politică, programe etc. pe care managerii trebuie să le aplice întocmai. Organizarea, prin însăși conținutul său, reprezintă un instrument de coordonare cu caracter dinamic. Coordonarea prin organizare se realizează, în principal, pe baza procesului de analiză și raționalizare a sarcinilor și operațiilor, utilizând metodele și tehnicile specifice managementului.

Îndeplinirea corespunzătoare a funcției de coordonare este condiționată de existența unor comunicații intense verticale (între diferitele niveluri ierarhice, între manageri-executanți și subordonați-manageri), orizontale (între manageri-manageri și executanți-executanți situați la același nivel ierarhic) și oblice (între persoane care se situează pe diferite niveluri ierarhice și operează în diferite activități).

Pentru realizarea coordonării între diferitele subdiviziuni organizatorice este necesară atât o *comunicare formală* (prevăzută în regulamente și proceduri interne) bine pusă la punct, cât și o serie de *comunicații informale* (nereglementate, neoficiale, neînregistrate, personale).

Coordonarea poate fi facilitată și de ***leadership***. Atunci când managerul se impune și ca lider al organizației, poate genera o viziune stimulativă cu privire la viitorul organizației, la care toți membrii organizației să adere din convingere. Aceasta va contribui la direcționarea și sincronizarea acțiunilor lor individuale.

Coordonarea este un proces continuu, realizat de către toți managerii unei organizații, fiind necesară la toate nivelurile organizaționale și în cadrul tuturor funcțiilor întreprinderii.

Funcția de antrenare

Funcția de antrenare este strâns legată de relațiile interpersonale ale managerului și constă în stimularea personalului întreprinderii, în organizarea participării eficiente a acestuia la acțiunile orientate spre atingerea obiectivelor fixate, pe baza luării în considerare a factorilor care îi motivează pe oameni.

Îndeplinirea corespunzătoare a funcției de antrenare presupune înțelegerea de către manager a rolului și particularităților factorului uman în cadrul întreprinderii, a motivațiilor oamenilor, practicarea unui stil corespunzător de management și stabilirea unor comunicații interne eficiente.

Funcția de antrenare, care are un pronunțat caracter operațional, răspunde la întrebarea: de ce personalul întreprinderii participă la stabilirea și realizarea obiectivelor? Analiza acestei întrebări ne conduce la concluzia că fundamentul antrenării îl reprezintă *motivarea*. Prin motivare trebuie să se asigure corelarea satisfacerii necesităților și intereselor personalului cu îndeplinirea obiectivelor și sarcinilor atribuite.

Pentru ca funcția de antrenare să se manifeste cu eficacitate, este necesar ca sistemul de motivare a resurselor umane de la nivelul unei organizații să întrunească simultan mai multe caracteristici:

- *să fie complex*, ceea ce înseamnă utilizarea combinată atât a stimulentele financiare, cât și a celor nefinanciare, a recompenselor, cât și a sancțiunilor;
- *să fie diferențiat*, adică motivațiile și modul lor de folosire să țină cont de personalitatea fiecărui angajat și de caracteristicile fiecărui grup de muncă;
- *să fie flexibil*, ceea ce presupune adaptarea ușoară la situația economico-financiară a organizației, la diferite situații generate de factori externi, la evoluția așteptărilor angajaților;
- *să fie corect, echitabil*, respectiv să nu conțină elemente de discriminare sau care ar putea crea inechități între membrii organizației;
- *să fie clar*, adică să fie structurat logic, fără ambiguități, comunicat într-un limbaj simplu, accesibil înțelegerii tuturor angajaților.
- *să fie gradual*, să satisfacă succesiv necesitățile personalului, în strânsă corelație cu aportul său și ținând cont de interdependențele dintre diferitele categorii de necesități.

Funcția de control-evaluare

Controlul și evaluarea trebuie privite ca două activități din a căror complementaritate rezultă conținutul funcției de control-evaluare. Funcția de control-evaluare presupune un ansamblu de operații prin care managementul întreprinderii se asigură că obiectivele acesteia se realizează așa cum au fost stabilite inițial, identificându-se, atunci când este cazul, măsurile corective pentru înlăturarea abaterilor.

Funcția de control-evaluare relevă două laturi nedisociabile: *pasivă* și *activ-reactivă*. Latura pasivă implică doar operații de înregistrare și evaluare a performanțelor. Latura activă este strâns legată de acțiunile corective care sunt luate înainte de a se face simțite consecințele unor decizii. În sfârșit, latura reactivă este atunci când rezultatele sunt cunoscute iar corecțiile nu pot influența decât operațiile viitoare.

Funcția de control-evaluare ar trebui să aibă și latură *proactivă*. Dimensiunea proactivă presupune introducerea unor măsuri și mecanisme al căror rol este de a preîntâmpina apariția anumitor abateri. Între acestea se pot aminti: fixarea unor constrângeri care să nu permită greșeala (fixare unor limite financiare în care un manager are autonomie decizională; separarea sarcinilor); definirea unor proceduri clare; un sistem clar de recompense/sancțiuni privind abaterile; construirea unei culturi organizaționale bazate pe anumite valori și principii.

Managerul unei organizații trebuie să configureze un sistem de control-evaluare care să nu inhibe salariații, să nu le blocheze inițiativele. "Prea mult control" poate timora salariații, îi poate face să se concentreze pe a nu greși și nu pe a excela în acțiunile lor.

În plus, în cazul anumitor manageri, putem vorbi despre un fenomen negativ – *micromanagementul*. Concentrarea pe observarea și controlul tuturor acțiunilor subordonaților, atenția excesivă la detalii, se fac în defavoarea exercitării celorlalte funcții (previziune, antrenare, coordonare).

III.4. Structura organizatorică

Structura organizatorică a unei întreprinderi reprezintă totalitatea posturilor, funcțiilor și compartimentelor de muncă, modul lor de constituire și grupare pe linii și niveluri ierarhice, precum și legăturile ce se stabilesc între toate aceste componente în vederea îndeplinirii în cât mai bune condiții a obiectivelor stabilite.

Structura organizatorică este diferită de la o întreprindere la alta, chiar și în cadrul aceleași ramuri de activitate. Dar, cu toate deosebirile existente, unele elemente constitutive ale structurii organizatorice sunt comune, astfel:

- postul (locul de muncă);
- funcția; sfera de autoritate;

- compartimentul de muncă;
- nivelul ierarhic;
- linia ierarhică;
- relațiile dintre compartimentele de muncă.

Postul de muncă este cea mai simplă subdiviziune organizatorică și cuprinde totalitatea obiectivelor, sarcinilor, competențelor și responsabilităților care revin în mod permanent spre executare unui angajat.

Funcția constituie factorul de generalizare al unor posturi de muncă asemănătoare din punctul de vedere al ariei de cuprindere a competenței (autorității) și responsabilității. De exemplu, funcției de „șef de serviciu” îi corespunde un număr variabil de posturi de muncă, în raport de dimensiunile și caracteristicile activității. Aceasta înseamnă că funcția exprimă „întinderea” autorității și responsabilității unui manager, iar postul le individualizează la nivelul fiecărui loc de muncă prin intermediul obiectivelor și sarcinilor.

Sfera de autoritate reprezintă numărul de persoane sau de compartimente conduse nemijlocit de către o persoană care îndeplinește o funcție de management.

Compartimentul de muncă reprezintă un grup de persoane, subordonate unui manager, care efectuează cu caracter relativ permanent sarcini omogene sau complementare contribuind la realizarea acelorași obiective. În cadrul structurilor organizatorice ale întreprinderilor din țara noastră, compartimentul de muncă poate fi reprezentat de: atelier, secție, birou, serviciu, direcție, departament etc.

Canalele pe care sunt vehiculate deciziile de la locul de adoptare la cel de implementare, precum și informațiile de la locul de culegere la organele de decizie, se numesc **linii** sau **filiere ierarhice**. Liniile ierarhice corespund funcțiilor întreprinderii.

Nivelul ierarhic redă poziția pe care o ocupă un angajat față de Adunarea Generală a Acționarilor/Asociaților (AGA) sau proprietarul unic. Ordonarea compartimentelor și funcțiilor de management în raport cu poziția lor față de AGA/prorietarul unic al întreprinderii nu înseamnă în mod obligatoriu că cele situate pe același nivel ierarhic sunt echivalente și din punctul de vedere al competenței lor decizionale.

Relațiile dintre compartimentele de muncă sunt legăturile ce se stabilesc între compartimentele situate pe același nivel ierarhic sau pe niveluri ierarhice diferite cu scopul realizării anumitor obiective.

III.5. Comunicarea managerială

La nivelul managementului unei întreprinderi, comunicarea poate fi privită din două perspective: comunicare între indivizi, numită *comunicare interpersonală* și comunicare între diferite subdiviziuni și grupuri ale întreprinderii, numită *comunicare organizațională*.

Fiecare formă de comunicare (interpersonală și organizațională), analizată din punct de vedere juridic, poate fi: *comunicare formală* și *comunicare informală*. *Comunicarea formală* constă într-un ansamblu de relații (legături) reglementate prin acte normative și formează conținutul comunicării manageriale în interiorul organizației. *Comunicarea informală* se referă la relațiile spontane, nereglementate juridic, dintre indivizii și grupuri umane.

Din punctul de vedere al direcției de vehiculare a mesajului, comunicarea poate fi verticală și orizontală. *Comunicarea verticală* constă în transmiterea de mesaje între manageri și subordonați. Pe oricare linie ierarhică, mesajele se deplasează în sens descendent sau ascendent. Ca urmare, se poate vorbi de două forme de comunicare: comunicare verticală descendentă și comunicare verticală ascendentă. *Comunicarea verticală descendentă* constă într-o deplasare a mesajelor (decizii, ordine, etc.) de la nivelurile ierarhice superioare către baza piramidei ierarhice. Ansamblul mesajelor vehiculate de la nivelurile ierarhice inferioare spre vârful piramidei unei

întreprinderi reprezintă *comunicarea verticală ascendentă*. Conținutul acestei forme de comunicare este dat de: rapoartele, informările despre performanțele subdiviziunilor organizatorice și ale salariaților.

Comunicarea orizontală este un proces de transmitere a mesajelor de-a lungul unui nivel ierarhic. Comunicarea orizontală conține relații, legături între manageri, între persoane, între grupuri de persoane aflate pe același nivel ierarhic. Astfel de mesaje nu intră nici în categoria deciziilor și nici în cea a raportărilor, a informărilor. Mesajele vehiculate pe un nivel ierarhic sunt specializate și intră în categoria sfaturilor, sugestiilor.

III.6. Procesul decizional în organizații

Decizia reprezintă cel mai important moment din activitatea de management și presupune alegerea unei căi de acțiune în vederea realizării unor obiective, prin a cărei aplicare se influențează activitatea a cel puțin unei alte persoane decât decidentul. Pentru a lua o decizie este necesar să se îndeplinească și următoarele *condiții*:

- să se aleagă una dintre cel puțin două alternative de acțiune;
- să existe una sau mai multe persoane care să fie antrenate în procesul de luare a deciziei;
- să fie luată de acel organ sau acea persoană care are dreptul legal și împuternicirea luării deciziei și asumării corespunzătoare a responsabilității;
- să se determine factorii care influențează alegerea unei anumite soluții;
- să existe unul sau mai multe obiective de atins.

Decizia managerială trebuie să îndeplinească o serie de *cerințe de raționalitate*, între care:

- să fie *fundamentată științific*, adică să fie luată în conformitate cu realitățile din întreprindere, pe baza unui instrumentar științific adecvat care să înlăture practicisul, improvizația, rutina;
- să fie *împuternicită*, adică să fie adoptată de cel în ale cărui sarcini este înscrisă în mod expres, iar acesta să dispună de cunoștințele, calitățile și aptitudinile necesare fundamentării respectivei decizii;
- să fie *clară, concisă și necontradictorie*, ceea ce înseamnă că prin formularea deciziei să se precizeze, fără o altă interpretare, conținutul situației decizionale (variante, criterii, obiective, consecințe);
- să fie *oportună*, adică să se încadreze în perioada optimă de elaborare și operaționalizare;
- să fie *eficientă*, pentru obținerea unui efect sporit cu un anumit efort;
- să fie *completă*, adică să cuprindă toate elementele necesare înțelegerii corecte și, mai ales, implementării, precum: obiectivul urmărit, modalitatea de acțiune, responsabilul cu aplicarea deciziei, termenele de aplicare, executantul și subdiviziunile organizatorice implicate.

Analiza deciziei, ca moment esențial al procesului de management, presupune o interpretare a situației **elementelor componente** care sunt: decidentul (factorul de decizie), mediul, relația (legătura) dintre decident și mediu.

Decidentul este reprezentat de persoana sau grupul care urmează să aleagă varianta cea mai avantajoasă din mai multe posibile.

Mediul este format din totalitatea condițiilor interne și externe întreprinderii care influențează și sunt influențate la rândul lor, direct sau indirect de decizia respectivă. În mediu se pot manifesta, pentru o anumită situație decizională, mai multe stări ale condițiilor obiective. Influența **mediului intern** se manifestă asupra deciziei prin mai mulți factori, între care: competența managerilor; metodele și tehnicile de lucru utilizate; sistemul informațional. **Mediul**

extern influențează decizia ce se manifestă în cadrul întreprinderii prin cele două componente ale sale: mediul extern național și mediul extern internațional.

Relația dintre decident și mediu se exprimă prin natura legăturilor dintre decizie și implicațiile ei economice, științifice, sociale, politice, culturale, umane etc. Relația decident-mediul definește trei situații decizionale: abordarea deciziilor în condiții de certitudine, de risc și de incertitudine.

- *Deciziile în condiții de certitudine* se caracterizează prin aceea că se manifestă o singură stare a condițiilor obiective (o singură stare a naturii). Variabilele cu care se operează sunt controlabile, iar gradul de certitudine privind obținerea rezultatelor potențiale este mare.

- *Deciziile în condiții de risc* redau cazul când nivelul consecințelor ce caracterizează variantele decizionale este influențat de două sau mai multe stări ale condițiilor obiective. Manifestarea stărilor condițiilor obiective se cunoaște cu o anumită probabilitate.

- *Deciziile în condiții de incertitudine* se caracterizează prin manifestarea a două sau mai multe stări ale condițiilor obiective, fără a cunoaște nici măcar probabilitatea de apariție. Variabilele cu care se operează sunt necontrolabile, iar gradul de certitudine în obținerea rezultatelor potențiale este practic nul.

III.7. Stiluri de management

Stilul de management exprimă modalitățile prin care managerii își exercită atribuțiile ce le revin în realizarea atributelor procesului de management, precum și atitudinea pe care o au față de subordonați. Stilul de management reflectă modul în care un manager gândește și acționează.

Stilul de management este determinat de *parametrii individuali ai managerului* (personalitate, experiență, educație), de *condițiile specifice din întreprindere* (dimensiune, tip de organizare, cultură organizațională, profil de activitate), dar și de *elemente externe organizației* (cultură națională, legislație, parteneri comerciali etc.). Toți acești factori, la rândul lor, se găsesc într-o relație de interconținere formând un sistem în care modificarea unui element afectează celelalte elemente iar stilul de management apare ca rezultată .

În funcție de modul de manifestare a *autorității manageriale*, clasificarea probabil cel mai frecvent utilizată în literatura de specialitate, având la bază studiile lui K. Lewin, R. Lippitt și R.K. White din anii '30-40, se disting trei stiluri de management:

- autoritar;
- democrat;
- permisiv.

Stilul autoritar este specific acelor manageri care refuză orice sugestie din partea subordonaților fiind preocupați de realizarea atribuțiilor și de controlul modului în care sunt executate sarcinile repartizate. Sub aspectul consecințelor produse, un astfel de stil declanșează rezistența neexprimată a subalternilor, determină tendințe de exagerare a atitudinii critice de sus în jos, respectiv apariția apatiei și limitează interesul profesional al subordonaților. Managerii cu stil autoritar acordă o încredere nelimitată măsurilor organizatorice în direcția îndeplinirii obiectivelor fixate; acestea sunt considerate elemente determinante în creșterea randamentului grupurilor.

Stilul democrat este propriu managerilor care asigură participarea subordonaților atât la stabilirea obiectivelor, cât și la repartizarea sarcinilor. Stilul democrat determină reducerea tensiunilor interpersonale, participarea activă și cu interes sporit a subalternilor la îndeplinirea sarcinilor. În prezența sau absența managerului, randamentul grupului nu prezintă oscilații semnificative.

Stilul permisiv se caracterizează prin evitarea oricăror intervenții în organizarea și antrenarea grupului. Managerii cu acest stil pun accentul pe organizarea și antrenarea spontană. Stilul permisiv (*laissez faire*) este foarte potrivit atunci când membrii unui grup sunt bine pregătiți, știu ce au de făcut, își asumă responsabilități, au inițiativă, sunt motivați și implicați, au capacitate de auto-control. Stilul de conducere permisiv nu este potrivit pentru mediile în care membrii au nevoie de feedback, coordonare, supraveghere, motivare, sunt reticenți la asumarea de responsabilități și inițiative.

III.8. Cultura organizațională

Noțiunea de **cultură organizațională** definește un sistem de valori, prezumții, credințe și norme împărtășite de membrii unei organizații (întreprindere, agenții guvernamentale, organizații nonprofit, muzee etc.) care îi unesc.

Componentele culturii organizaționale (reprezentate în figura de mai jos) pot să fie prezentate pe o scară dublă pornind de la elementele invizibile și inconștiente la cele vizibile și conștiente, până la elementele vădite (evidente) și exprimate.

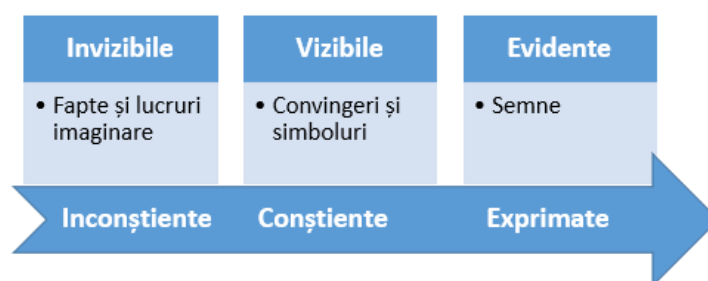


Fig. 3. Componentele culturii organizaționale

Semnele sunt elementele cele mai relevante ale culturii organizaționale și desemnează întreprinderea ca entitate în mediul în care își desfășoară activitatea. *Formele de vestimentație obligatorii, amenajarea spațiului, programul orar al activităților* desfășurate, precum și *alte comportamente cotidiene* (modul de a se saluta, telefona, un anumit vocabular și jargon specific etc.) variază de la o întreprindere la alta, dar manifestă o anumită stabilitate și omogenitate în interiorul unei întreprinderi. Ele constituie manierele de "a fi" și de "a face" care marchează specificitatea întreprinderii.

La nivelul conștientului, cultura organizațională cuprinde și elemente de natură cognitivă: **convingerile și elementele de natură simbolică**.

Cultura organizațională este prezentă prin spiritul membrilor care alcătuiesc întreprinderea respectivă. Ea conduce procesul de gândire conștient furnizând informațiile necesare, regulile de raționament, sistemele de interpretare și valorile necesare. Aceste elemente cognitive desemnează, în general, **convingerile** sau **credințele** manifestate în întreprindere și definesc aspecte ale raporturilor dintre întreprindere și mediul ambiant (*atitudinea față de clienți; atitudinea față de concurență; aprecierea competenței tehnologice a întreprinderii în raport cu concurenții săi etc.*).

Elementele de natură simbolică care influențează cultura unei organizații sunt: *miturile, ritualurile și tabuurile*.

Întreprinderile, pe parcursul derulării activității, sunt confruntate cu diverse situații limită care, odată depășite, se constituie în amintiri, uneori prezentate într-un mod fabulos, și devin adevărate *mituri*. Cele mai frecvente mituri întâlnite sunt acelea legate de crearea organizației sau întreprinderii respective. Acest mit denumit "al originii" pune adesea în evidență rolul esențial al

unui om excepțional – fondatorul, care prin calitățile sale ieșite din comun, a reușit să creeze întreprinderea.

Ritualurile în cadrul întreprinderilor sunt determinate de caracterul simbolic asociat unor activități desfășurate relativ în mod regulat. În cultura organizațională se pot întâlni următoarele activități considerate drept ritualuri: angajarea unei noi persoane; excluderea/concedierea unui angajat dintr-un grup de muncă; ceremoniile de pensionare etc.

Tabuurile în cultura organizațională sunt acele lucruri, fapte, activități despre care se știe, dar despre care nu trebuie să se comenteze, adică să se aprecieze ca atare. Astfel, pot fi considerate tabuuri următoarele fapte: recunoașterea meritelor produselor concurenților; insinuarea că, în general, competența nu este dată numai de diplomă; afișarea unei legături amoroase în interiorul întreprinderii etc.

Faptele și lucrurile imaginare sunt date de percepțiile individuale ale angajaților față de întreprinderile în care activează. Percepțiile individului față de întreprindere pot fi grupate în imagini despre:

- *întreprindere*: Întreprinderea este puternică și cu perspective de dezvoltare sau este într-o situație dificilă? Are "nevoie" de energia și devotamentul său?;
- *meserie și calitățile solicitate*: Ce se așteaptă de la mine? Cum se reușește în această întreprindere? Ce înseamnă să fi un bun specialist (inginer, economist, tehnician, maistru etc.)?;
- *structura puterii*: Care sunt persoanele și grupurile mai importante? Există discrepanțe între structura de putere formală și cea informală? Există, în afara întreprinderii, centre de putere importante (clienți, acționari, autorități guvernamentale etc.)?.

III.9. Teste grilă_Management

1. Controlul tehnic de calitate este o activitate specifică pentru următoarea funcțiune a întreprinderii:

- a. cercetare-dezvoltare
- b. producție
- c. comercială
- d. financiar-contabilă

2. Dezvoltarea de produse noi este o activitate specifică pentru următoarea funcțiune a întreprinderii:

- a. cercetare-dezvoltare
- b. producție
- c. resurse umane
- d. financiar-contabilă

3. Constituie factor economic al macromediului unei întreprinderi:

- a. clienții întreprinderii
- b. rata inflației
- c. politicile naționale privind mediul
- d. evoluțiile tehnologice în sectorul de activitate în care acționează întreprinderea

4. Cel mai important client al firmei SC ALFA SRL și-a încetat activitatea din cauza cronicizării unor probleme financiare. Pentru întreprinderea SC ALFA SRL această situație reprezintă (în analiza SWOT):

- a. punct forte
- b. punct slab
- c. oportunitate
- d. amenințare

5. Gruparea angajaților pe subdiviziuni organizatorice (departamente, servicii, secții, ateliere etc.), în funcție de sarcinile pe care aceștia le execută, reprezintă o activitate specifică următoarei funcții a managementului:

- a. previziune
- b. organizare
- c. antrenare
- d. control-evaluare

6. Funcția de coordonare a managementului cuprinde un ansamblu de activități prin care se asigură:

- a. armonizarea și sincronizarea acțiunilor individuale și colective din cadrul întreprinderii
- b. extrapolarea tendințelor prezente în activitatea întreprinderii
- c. reconsiderarea factorilor care îi motivează pe salariații întreprinderii
- d. eliminarea cauzelor care au condus la performanțe sub standardele stabilite inițial

7. Compararea rezultatelor (realizărilor) cu obiectivele (standardele stabilite inițial) și evidențierea abaterilor este o componentă a următoarei funcții a managementului:

- a. previziune
- b. organizare
- c. coordonare
- d. control-evaluare

8. Rezultatul concret al unei prognoze este reprezentat de:

- a. strategie oferită întreprinderii

- b. soluție alternativă situației actuale, cu caracter imperativ
- c. inițierea unui program de cercetare
- d. cunoaștere aprofundată a concurenței

9. Îndeplinirea corespunzătoare a funcției de antrenare a managementului presupune:

- a. înțelegerea de către manageri a rolului și particularităților factorului uman din întreprindere
- b. manageri cu pregătire profesională deosebită în domeniul de activitate în care activează
- c. controlul exercitat de către manageri asupra tuturor acțiunilor subordonaților
- d. un sistem de motivare bazat în principal pe sancțiuni

10. Sfera de autoritate reprezintă:

- a. gradul de îndeplinire a sarcinilor de către manager
- b. numărul de persoane sau de compartimente subordonate nemijlocit de către un manager
- c. cantitatea de muncă pe care trebuie să o depună un manager
- d. competențele pe care le deține un manager în domeniul postului ocupat

11. Comunicarea verticală ascendentă constă în transmiterea de mesaje:

- a. între manageri-subordonați
- b. între subordonați-manageri
- c. de tip oblic
- d. nonverbale

12. Domnul Krath Biro, directorul economic al S.C. PROMOB S.A., în reuniunea avută cu subordonații săi, a fost de părere că "... decizia deja abordată a fost posibilă deoarece am știut să înlăturăm improvizatia și rutina, dar și datorită încadrării în perioada optimă de operaționalizare". Analizați opinia directorului economic și recunoașteți la care cerințe de raționalitate a deciziei s-a referit directorul economic:

- a. fundamentarea științifică și oportunitatea
- b. oportunitatea și conținutul complet
- c. claritatea, concizia și caracterul necontradictoriu
- d. împuternicirea și fundamentarea științifică

13. Cerința ca o decizie să fie împuternicită se referă la faptul că:

- a. este adoptată de cel în ale cărui sarcini este înscrisă în mod expres
- b. este adoptată de către un specialist
- c. este în concordanță cu obiectivele întreprinderii
- d. este adoptată la nivelul managementului de vârf

14. Marian Dragu este supervisorul unei echipe de vânzări. În activitatea sa de conducere el încurajează frecvent angajații să-și exprime liber opiniile și ține cont de ele în formularea obiectivelor echipei, le apreciază acțiunile creative și stimulează colaborarea. Atmosfera în echipă este bună și angajații sunt foarte implicați în realizarea obiectivelor companiei. În funcție de modul de manifestare a autorității manageriale, se poate spune că Marian Dragu are un stil de management:

- a. autoritar
- b. democrat
- c. permisiv
- d. manipulativ

15. Reprezintă elementele "cele mai vizibile" ale unei culturi organizaționale:

- a. semnele
- b. miturile
- c. tabuurile
- d. percepțiile salariaților cu privire la structura puterii în organizație

Răspunsuri Teste grilă_Management

1	b	6	a	11	b
2	a	7	d	12	a
3	b	8	a	13	a
4	d	9	a	14	b
5	b	10	b	15	a

TEMA IV -FINANȚE PUBLICE-

IV.1. Bugetul public și sistemul bugetar

Bugetul public este un instrument fundamental al finanțelor publice, a cărui definire presupune o abordare multivalență și interdependentă. Astfel, noțiunea de buget poate fi abordată din mai multe puncte de vedere¹⁰:

Sub aspect formal: bugetul reprezintă documentul program în care statul înscrie anual mărimea și structura veniturilor și a cheltuielilor din cadrul economiei publice. Veniturile sunt grupate după caracterul lor (fiscal sau nefiscal) și după sursa de proveniență. Cheltuielile se înscriu după destinația pe care o capătă (pe domenii, ramuri sau subramuri de activitate) și după conținutul lor economic (cheltuieli de personal, cheltuieli materiale și servicii, cheltuieli de capital).

Sub aspect politic: bugetul reprezintă expresia opțiunilor Guvernului în domeniile sale de competență, determinate de factori precum doctrina politică a partidului/partidelor aflate la guvernare, atitudinea opoziției, puterea revendicativă a diferitelor grupuri de presiune, conjunctura economică, situația internațională etc.

Sub aspect economic: bugetul exprimă relațiile economice în formă bănească, ce iau naștere în procesul repartiției produsului intern brut, în conformitate cu obiectivele de politică economică, socială și fiscală ale fiecărei perioade.

Sub aspect juridic: Bugetul reprezintă actul cu caracter obligatoriu prin care sunt prevăzute și aprobate veniturile și cheltuielile anuale ale statului (la modul general) și ale entităților de drept public (la modul particular). Acest mod de definire, pune în evidență necesitatea aprobării parlamentare a indicatorilor bugetari, motiv pentru care bugetul capătă un caracter obligatoriu, totodată având și un caracter de previziune a dimensiunii resurselor publice și a modului de utilizare a acestora. Desigur, conținutul legii bugetare reflectă concepțiile politice, economice și sociale specifice fiecărei perioade și implicit interesele grupurilor politice care exercită puterea.

Astăzi, în economiile contemporane, bugetul nu mai este un simplu document în care se înscriu veniturile și cheltuielile potențiale ale statului pe o perioadă determinată, ci este un plan financiar la nivel macroeconomic. **Bugetul public este un instrument de previziune** atât pe termen scurt, ca urmare a dimensionării veniturilor și cheltuielilor publice la nivelul unui an, cât și pe termen mediu, prin elaborarea programelor multianuale ce trebuie finanțate.

Pe lângă bugetul de stat în forma sa clasică, în țările cu economie de piață, sfera de cuprindere a noțiunii de buget a fost extinsă prin apariția altor tipuri de buget care pot fi elaborate de organele statale.

Sistemul bugetar reprezintă ansamblul bugetelor întocmite într-o țară, relațiile de interdependență existente între componentele sale și între acestea și mediul extern, precum și metodele, procedeele și instituțiile prin intermediul cărora se pun la dispoziția autorităților publice (centrale și locale) resursele financiare necesare realizării obiectivelor de dezvoltare economică și socială a țării.

Astfel, în structură, sistemul public bugetar este compus dintr-o multitudine de bugete autonome și independente, realizate conform legislației economico-financiare, care dau expresie procesului de constituire la dispoziția statului a fondurilor financiare necesare pentru realizarea obiectivelor de politică economică și socială.

¹⁰ Matei, Ghe.; Drăcea, M.; Drăcea, R.; Mitu, N., *Finanțe publice – teorie, grile, aplicații*, Ediția a III-a, Editura Sitech, Craiova, 2007, p. 50-51.

În România, nevoile de resurse la nivelul societății și posibilitățile de acoperire a acestor nevoi sunt reflectate în **Bugetul general consolidat**. Legea privind finanțele publice¹¹ precizează faptul că gestiunea resurselor financiare publice se realizează prin intermediul unui sistem unitar de bugete care cuprinde:

- a) bugetul de stat;
- b) bugetele locale;
- c) bugetul asigurărilor sociale de stat;
- d) bugetel fondurilor speciale;
- e) bugetul trezoreriei statului;
- f) bugetele instituțiilor publice autonome;
- g) bugetele instituțiilor publice finanțate integral sau parțial din bugetul de stat, bugetul asigurărilor sociale de stat și bugetele fondurilor speciale, după caz;
- h) bugetele instituțiilor publice finanțate integral din venituri proprii;
- i) bugetul fondurilor provenite din credite externe contractate sau garantate de stat și ale căror rambursare, dobânzi și alte costuri se asigură din fonduri publice;
- j) bugetului fondurilor externe nerambursabile.

IV.2. Principii și reguli bugetare

Principiile bugetare reprezintă o sinteză a experienței practicii bugetare, dar și a cerințelor și exigențelor presupuse de procesul elaborării și execuției bugetare. Practica bugetară se bazează pe aceste principii și le impune ca norme juridice. Reflectarea lor juridică nu poate fi însă rigidă, ci adaptată intereselor și particularităților economice, caracterizând orientarea forțelor politice aflate la guvernare.

Principiile bugetare, în statele cu economie de piață, definesc: modul de reflectare a veniturilor și cheltuielilor publice în buget, adică sfera de cuprindere a acestuia; durata de timp pentru care Parlamentul autorizează Guvernul să realizeze exercițiul bugetar; relația care trebuie să existe între veniturile și cheltuielile bugetare; modul de informare a opiniei publice despre sursele veniturilor și destinația acestora.

În țara noastră, conform Legii privind finanțele publice (L. 500/2002), la baza elaborării și executării *bugetului de stat, bugetului asigurărilor sociale de stat, bugetelor locale și bugetelor fondurilor speciale* stau:

- principiul universalității;
- principiul publicității;
- principiul unității bugetare;
- principiul anualității;
- principiul specializării bugetare;
- principiul unității monetare.

Principiul universalității bugetului presupune ca acesta (bugetul) să includă în mod detaliat toate veniturile și toate cheltuielile publice din fiecare exercițiu financiar. Prin urmare, conform acestui principiu, veniturile și cheltuielile publice se includ în buget în totalitate, în sume brute, fără omisiuni și fără compensări reciproce. De asemenea, veniturile bugetare nu pot fi afectate direct unei cheltuieli bugetare anume, cu excepția donațiilor și sponsorizărilor care au stabilite destinații distincte.

Acest principiu are ca scop facilitarea controlului bugetar. Faptul că veniturile trebuie să figureze cu sumele lor brute, iar cheltuielile trebuie să apară cu sumele lor totale, precum și faptul

¹¹ Legea privind finanțele publice nr. 500/2002, M.Of.nr.597/13.08.2002, cu modificările și completările ulterioare.

că este interzisă operațiunea de compensare între venituri și cheltuieli proprii, oferă Parlamentului posibilitatea de a cunoaște veniturile totale, pe care statul urmează să le încaseze în perioada considerată, precum și destinația care va fi dată acestora.

Principiul publicității bugetului este important prin prisma necesității de informare, atât internă cât și externă, asupra situației financiare anuale a statului. Principiul stabilește că „*sistemul bugetar este deschis și transparent*”¹², acest lucru realizându-se prin:

- dezbaterea publică a proiectelor de buget, cu prilejul aprobării acestora;
- publicarea actelor normative prin care au fost aprobate bugetele, precum și a conturilor anuale de execuție a acestora;
- mijloacele de informare în masă au acces la difuzarea tuturor informațiilor cu privire la conținutul bugetului de stat, exceptând informațiile și documentele nepublicabile, prevăzute de lege.

Principiul unității bugetare presupune ca toate veniturile și cheltuielile statului să fie reflectate într-un singur document și după o schemă unitară de clasificare. Transpunerea în practică presupune existența a două instrumente de construcție și analiză bugetară: bugetul general consolidat și clasificarea bugetară.

Pus în corespondență cu universalitatea bugetului și cu cerințele de echilibrare a veniturilor cu cheltuielile bugetare, principiul unității permite, prin aplicarea sa, constatarea eventualelor abateri de la condiția de echilibru bugetar prin compararea directă a celor două părți ale bugetului (venituri cu cheltuieli). În plus, se oferă posibilitatea unui control riguros asupra structurii veniturilor și cheltuielilor publice, prevenind divizarea acestora în mai multe documente de reflectare a lor.

Principiul anualității prevede că fundamentarea, echilibrarea și analiza execuției bugetare are drept criteriu de referință anul (intervalul de 12 luni consecutive) ca durată a exercițiului financiar. Această perioadă de 12 luni este denumită *an bugetar*, fără a fi obligatoriu ca ea să se suprapună pe un an calendaristic.

Principiul anualității vizează două aspecte. **Primul se referă la perioada de timp în care se încasează veniturile și se efectuează cheltuielile înscrise în autorizația dată Guvernului de către Parlament. Ca atare, bugetul public trebuie aprobat în fiecare în de către organul legislativ. Al doilea aspect are în vedere perioada de timp pentru care se elaborează și se adoptă bugetul public.**

Perioada de timp în care se execută bugetul public poate să fie egală sau nu cu perioada de timp pentru care s-a aprobat acesta. În anumite state pot exista venituri care se încasează sau cheltuieli care se efectuează după expirarea anului bugetar sau cheltuieli care se efectuează sub forma avansurilor. Veniturile neîncasate și cheltuielile neefectuate până la sfârșitul anului bugetar sunt încasate, respectiv plătite în mod diferit de la o țară la alta, unele utilizând sistemul de exercițiu iar altele sistemul de gestiune.

Sistemul de exercițiu bugetar prevede că durata de execuție a bugetului public se întinde pe o perioadă mai mare de un an, presupunând și existența unei perioade complementare de 3 - 6 luni, iar veniturile și cheltuielile unui an bugetar sunt reflectate în întregime în bugetul respectiv chiar dacă nu se realizează integral în cadrul anului bugetar. Acest sistem impune utilizarea în paralel a conturilor pentru anul bugetar precedent și pentru anul bugetar în curs, dar prezintă avantajul clarității executării bugetului public și a cunoașterii exacte a veniturilor și cheltuielilor bugetului la sfârșitul perioadei complementare.

¹² Legea finanțelor publice.

Sistemul de gestiune bugetară¹³ presupune limitarea execuției bugetului public la un an. La sfârșitul anului bugetar execuția bugetară se încheie în mod automat, veniturile neîncasate și cheltuielile neefectuate urmând a se reporta în bugetul anului în care se vor realiza.

O excepție de la principiul anualității se referă la situația în care legea anuală a bugetului de stat nu a fost adoptată cu cel puțin 3 zile înainte de expirarea exercițiului bugetar, caz în care se execută în continuare bugetul anului anterior.

Principiul specializării bugetare. Conform acestui principiu, veniturile bugetare trebuie înscrise în buget și aprobate de Parlament pe surse de proveniență, iar cheltuielile publice ce urmează să se efectueze, pe categorii, în funcție de destinația lor efectivă și în funcție de conținutul lor economic.

Pentru simplificarea și ușurarea muncii de elaborare și execuție a bugetului public, practica bugetară a inițiat o grupare a veniturilor și cheltuielilor într-o anumită ordine și pe baza unor criterii precis determinate, care poartă denumirea de *clasificație bugetară*.

În virtutea acestui principiu, nici un venit prelevat la buget și nici o cheltuială efectuată nu poate avea loc în afara unei reglementări legale clare. Parlamentul aprobă nivelul cheltuielilor ca limite maximale, iar nivelul veniturilor ca limite minimale.

Principiul unității monetare, obligă ca toate operațiunile bugetare să fie exprimate în monedă națională.

În România, alături de principiile enunțate în Legea finanțelor publice, începând cu anul 2007, au fost statuate și alte principii cu referire strictă la bugetele locale:

Principiul echilibrului, conform căruia cheltuielile unui buget se acoperă integral din veniturile bugetului respectiv.

Principiul solidarității. Conform acestui principiu, prin politicile bugetare locale se poate realiza ajutorarea unităților administrativ-teritoriale, precum și a persoanelor fizice aflate în situație de extremă dificultate, prin alocarea de sume din fondul de rezervă bugetară constituit în bugetul local. Din fondul de rezervă bugetară constituit în bugetul local, consiliile locale, județene sau Consiliul General al Municipiului București, după caz, pot aproba acordarea de ajutoare către unitățile administrativ-teritoriale aflate în situații de extremă dificultate, la cererea publică a primarilor acestor unități administrativ-teritoriale sau din inițiativă proprie.

Principiul autonomiei locale financiare. Unitățile administrativ-teritoriale au dreptul la resurse financiare suficiente, pe care autoritățile administrației publice locale le pot utiliza în exercitarea atribuțiilor lor, pe baza și în limitele prevăzute de lege.

Autoritățile administrației publice locale au competența stabilirii nivelurilor impozitelor și taxelor locale, în condițiile legii.

Alocarea resurselor financiare pentru echilibrarea bugetelor locale nu trebuie să afecteze aplicarea politicilor bugetare ale autorităților administrației publice locale în domeniul lor de competență.

Principiul proporționalității. Resursele financiare ale unităților administrativ-teritoriale trebuie să fie proporționale cu responsabilitățile autorităților administrației publice locale stabilite prin lege.

Principiul consultării. Autoritățile administrației publice locale, prin structurile asociative ale acestora, trebuie să fie consultate asupra procesului de alocare a resurselor financiare de la bugetul de stat către bugetele locale.

De asemenea, în literatura de specialitate sunt menționate și alte principii: „*al clarității*“ (veniturile și cheltuielile delimitate clar după sursa de proveniență, respectiv, după o destinație precisă), „*al probabilității*“ (limitarea execuției la cea din anul precedent, până la aprobarea

¹³ Acest sistem este practicat și în România.

bugetului pe anul curent) și „*al preciziei*“ (veniturile și cheltuielile să fie dimensionate la nivelul posibilităților, prin urmare să fie realiste).

Trebuie reținut că unele dintre principiile enunțate și-au pierdut în mare măsură semnificația pe care o aveau la un moment dat, în perioada în care ele s-au impus (de exemplu, principiul echilibrului bugetar), iar altele au fost adaptate noilor concepții privind rolul finanțelor publice în epoca contemporană. Modul în care se aplică ele în practică diferă însă de multe ori de la o țară la alta.

Pe lângă aceste principii bugetare, literatura juridică mai consemnează și o serie de ***reguli care trebuie să se aplice în domeniul construcției și execuției bugetare.***

I. Astfel, conform Legii (nr. 500/2002) a finanțelor publice:

(1) Cheltuielile bugetare au destinație precisă și limitată și sunt determinate de autorizările conținute în legi specifice și în legile bugetare anuale;

(2) Nicio cheltuială nu poate fi înscrisă în buget și nici angajată și efectuată din buget, dacă nu există bază legală pentru respectiva cheltuială;

(3) Nicio cheltuială din fonduri publice nu poate fi angajată, ordonanță și plătită dacă nu este aprobată potrivit legii și nu are prevederi bugetare. În cazurile în care se fac propuneri de elaborare a unor proiecte de acte normative a căror aplicare atrage micșorarea veniturilor sau majorarea cheltuielilor aprobate prin buget, inițiatorii au obligația să prevadă și mijloacele necesare pentru acoperirea minusului de venituri sau creșterea cheltuielilor. În acest scop inițiatorii trebuie să elaboreze, cu sprijinul Ministerului Finanțelor (Publice) sau al altor instituții implicate, fișa financiară care însoțește expunerea de motive sau nota de fundamentare, după caz, și care va fi actualizată în concordanță cu eventualele modificări intervenite în proiectul de act normativ. În această fișă se înscriu efectele financiare asupra bugetului general consolidat, care trebuie să aibă în vedere:

a) schimbările anticipate în veniturile și cheltuielile bugetare pentru următorii 5 ani;

b) eşalonarea anuală a creditelor bugetare, în cazul acțiunilor multianuale;

c) propuneri realiste în vederea acoperirii majorării cheltuielilor;

d) propuneri realiste în vederea acoperirii minusului de venituri.

După depunerea proiectului legilor bugetare anuale la Parlament, pot fi aprobate acte normative numai cu precizarea surselor de acoperire a diminuării veniturilor sau a majorării cheltuielilor bugetare, aferente exercițiului bugetar pentru care s-a elaborat bugetul.

II. Conform Legii (nr. 273/2006) a finanțelor publice locale:

(1) Este interzisă efectuarea de plăți direct din veniturile încasate, cu excepția cazurilor în care legea prevede altfel (prin urmare, există și situații strict prevăzute de lege în care această regulă poate să fie încălcată);

(2) Cheltuielile bugetare au destinație precisă și limitată și sunt determinate de autorizările conținute în legi speciale și în legile bugetare anuale;

(3) Nici o cheltuială nu poate fi înscrisă în buget și nici nu poate fi angajată și efectuată din buget, dacă nu există baza legală pentru respectiva cheltuială;

(4) Nici o cheltuială din fonduri publice locale nu poate fi angajată, ordonanțată și plătită dacă nu este aprobată, potrivit legii, și nu are prevederi bugetare și surse de finanțare;

(5) După aprobarea bugetelor locale, pot fi aprobate acte normative cu implicații asupra acestora, dar numai cu precizarea surselor de acoperire a diminuării veniturilor sau a majorării cheltuielilor bugetare aferente exercițiului bugetar pentru care s-au aprobat bugetele locale respective.

IV.3. Cheltuielile publice

În procesul îndeplinirii funcțiilor și sarcinilor sale, *statul asigură acoperirea necesităților publice generale*. Pentru aceasta el are nevoie de importante resurse bănești care se mobilizează prin intermediul relațiilor financiare. Folosirea resurselor bănești astfel mobilizate are loc prin intermediul *cheltuielilor publice*.

Categoria de cheltuieli publice este strâns legată de ansamblul actelor și operațiunilor de repartizare și utilizare a fondurilor statului pentru acțiuni social-culturale și economice, pentru întreținerea organelor statului și apărarea națională etc. Prin urmare, în categoria cheltuielilor publice sunt incluse:

a) *cheltuielile publice efectuate de administrația centrală de stat* din fondurile bugetare, extrabugetare și fonduri cu destinație specială (inclusiv cheltuielile federale, în țările în care este cazul);

b) *cheltuielile unităților administrativ-teritoriale* (administrația locală);

c) *cheltuielile organismelor (administrațiilor) internaționale* din resursele publice prelevate de la membrii acestora.

O parte a acestor cheltuieli reprezintă transferuri între componentele sistemului național de bugete. Din această perspectivă cheltuielile bugetare pot fi neconsolidate și consolidate.

Pentru a obține cheltuielile publice totale, este necesară *operațiunea de consolidare*, adică însumarea cheltuielilor efectuate de diferitele categorii de administrații publice, dar cu eliminarea transferurilor de resurse făcute între acestea, în vederea evitării dublei înregistrări.

Din punctul de vedere al destinației și volumului lor, cheltuielile publice sunt influențate de condițiile politice, economice, sociale și de amploarea intervenției statului în economie. Unele dintre aceste cheltuieli reprezintă o *avansare de produs intern brut*, iar altele, dimpotrivă, un *consum definitiv de produs intern brut*.

Tendința generală a cheltuielilor publice este aceea de creștere de la un an la altul.

Evoluția cheltuielilor publice *în mărime absolută*, adică în prețuri curente, este influențată de modificarea puterii de cumpărare a monedei naționale. Accentuarea proceselor inflaționiste determină majorarea prețurilor și implicit creșterea nominală a cheltuielilor pe care statul le efectuează cu procurarea unei cantități determinate de bunuri și servicii. De cele mai multe ori, se înregistrează o *creștere nominală mai rapidă a cheltuielilor publice comparativ cu creșterea reală a acestora*.

Creșterea nominală rezultă din compararea cheltuielilor statului exprimate în prețuri curente, iar creșterea reală din compararea cheltuielilor statului exprimate în prețuri constante.

Analizate în dinamică, cheltuielile publice ale țărilor cu economie de piață, manifestă o *tendință de creștere accelerată atât ca expresie relativă, cât și în mărime absolută*.

Creșterea accentuată a cheltuielilor publice în perioada contemporană este determinată atât de factori de ordin intern, cât și de factori de ordin extern.

Abordând la modul general, factorii care duc la creșterea cheltuielilor publice, aceștia pot fi grupați în următoarele categorii:

a) *factorii demografici* – care se referă la creșterea populației și modificarea structurii acesteia pe vârste și pe categorii socioprofesionale. O astfel de evoluție determină creșterea cheltuielilor publice legate de plata salariilor funcționarilor publici și a celor din domeniul social-cultural;

b) *factorii economici* – care se referă la dezvoltarea economiei și modernizarea acesteia. Intervenția statului în economie, tot mai pregnantă și pe căi diverse, face ca factorii economici să influențeze nivelul cheltuielilor publice foarte mult;

c) *factorii sociali* – sunt cei care determină acțiunile și direcția armonizării între nivelul veniturilor medii pe locuitor din sectorul productiv, sectorul public și persoanele în vârstă ce

beneficiază de diferite forme de ajutor social. De asemenea, creșterea nivelului cheltuielilor guvernamentale apare atunci când cetățenii compară nivelul de venit public și de servicii din țara lor cu cel existent în alte țări mai dezvoltate. Acest comportament se numește *efect de demonstrare*. Fiecare țară are un nivel propriu de cheltuieli publice și de servicii. Dar există tendința de urmărire și comparare cu alte țări în ceea ce privește nivelul de venituri publice și de servicii, în urma unor presiuni publice sau din proprie inițiativă a guvernului, acest lucru reflectându-se într-o cerere mai mare de cheltuieli publice;

d) *urbanizarea* – are o influență deosebită asupra cheltuielilor publice prin crearea suprastructurii urbane care presupune finanțarea utilităților publice corespunzătoare cerințelor modernității;

e) *factorii militari* – au un impact direct asupra nivelului cheltuielilor publice, situându-le la cote din ce în ce mai mari, datorate situației de incertitudine politică și socială prezentă în relațiile actuale dintre țări și diferitele culturi;

f) *factorii politici* – care se referă la sarcinile pe care trebuie să le îndeplinească statul contemporan prin trecerea de la statul « jandarm » la « statul providență »;

g) *factorii istorici sau conjuncturali* – sunt aceia care își au originea în perioadele anterioare. Astfel, contractarea unor împrumuturi determină cheltuieli pentru restituirea acestora în perioadele următoare.

Creșterea nominală și reală a cheltuielilor publice au determinat specialiștii în domeniu să analizeze efectele pe care acestea le produc din punct de vedere economic, cu toate că ele sunt adesea dificil de determinat cu exactitate.

În acest sens, se constată mai întâi un efect direct care se manifestă rapid, apoi se constată un efect indirect, care este uneori mai important. Efectul direct variază în funcție de tipurile de cheltuieli publice. În general, acesta se manifestă asupra producției și consumului.

Astfel, cheltuielile de personal și de ajutor social exercită mai mult o acțiune asupra consumului și într-o mai mică măsură asupra economiilor populației. Creșterea acestor cheltuieli determină o creștere a cererii de bunuri de consum, ceea ce va stimula producția (sau importul în măsura în care producția națională nu poate răspunde imediat creșterii cererii de consum). Astfel, creșterea pensiilor și a prestațiilor sociale sporește cererea gospodăriilor familiale și a importurilor; totodată, ea riscă însă să creeze tensiuni inflaționiste și să agraveze dezechilibrul schimburilor externe fără nici un avantaj ulterior.

Cheltuielile referitoare la funcționarea serviciilor publice (comenzi de furnituri și de diverse servicii, lucrările de întreținere și de reparații) și, adesea, cele relative la investiții acționează asupra producției. În unele sectoare ale industriei, comenzile statului dețin o pondere importantă în volumul desfacerilor unor întreprinderi. Sunt situații când unele întreprinderi produc aproape exclusiv pentru stat. În plus, domenii precum construcțiile navale, aeronautice, hidro și termoelectrice depind strict de nivelul cheltuielilor publice.

Influența economică a cheltuielilor publice este uneori mai importantă dacă se are în vedere efectul lor indirect. Astfel, distribuirea veniturilor suplimentare către populație, sporirea comenzilor publice sau creșterea cheltuielilor de echipament au, ca efect, declanșarea unor fenomene economice care depășesc sfera persoanei sau întreprinderii care beneficiază de această creștere.

IV.4. Criterii de clasificare a cheltuielilor publice

În literatura de specialitate¹⁴ se utilizează mai multe criterii pentru gruparea cheltuielilor publice în cadrul cărora un loc deosebit revine clasificării economice, celei funcționale și administrative.

Clasificarea administrativă presupune gruparea cheltuielilor publice după structura administrativă a statului, având la bază criteriul instituțiilor prin care se efectuează cheltuielile publice: ministere, instituții publice autonome, unități administrativ teritoriale etc.

Utilitatea acestei grupări este legată de faptul că alocațiile bugetare sunt stabilite pe beneficiari, dar prezintă și unele neajunsuri, ca:

- fiecare beneficiar (minister, departament, agenție guvernamentală, județ, municipiu etc.) reunește cheltuieli cu destinații diverse;
- în cazul schimbării structurii sau subordonării acestor entități, datele privind structura cheltuielilor publice devin incomparabile de la o perioadă la alta.

Acest criteriu se folosește la repartizarea cheltuielilor publice pe ordonatori de credite bugetare.

Clasificarea funcțională pune în evidență rolul statului în diferite domenii de activitate ale vieții economice și sociale, grupând cheltuielile publice în raport cu principalele funcții ale statului (servicii publice generale, apărare, ordine publică și siguranță națională, acțiuni social-culturale etc.), cu particularități de la o țară la alta și de la o perioadă la alta. Fiecare din aceste funcții se subdivide pe subfuncții (ex: acțiunile social-culturale se împart în învățământ, sănătate, cultură etc.), cheltuieli care, la rândul lor, se împart după natura economică a acestora (cheltuieli de personal, materiale etc.).

O astfel de grupare a cheltuielilor publice se prezintă Parlamentului sub forma unei anexe la legea bugetară anuală și are doar o valoare informativă, nu și o valoare juridică.

Clasificația funcțională este favorabilă realizării obiectivelor de politică economică și financiară a statului deoarece permite identificarea acelor activități sau spații geografice care sunt cele mai recomandabile pentru stimularea/descurajarea prin pârghii de natură fiscală și vamală, a cheltuielilor guvernamentale.

Clasificarea economică a cheltuielilor are în vedere influența pe care o exercită asupra economiei diferitele categorii de cheltuieli publice. Din acest punct de vedere, se disting cheltuieli curente, cheltuieli de capital și cheltuieli de transfer.

Cheltuielile curente sunt destinate asigurării bunului mers al activității instituțiilor publice. La rândul lor, cheltuielile curente se pot împărți în două subcategorii: cheltuieli de personal și cheltuieli materiale. *Cheltuielile de personal* cuprind: plățile privind salariile și indemnizațiile acordate funcționarilor publici, pensiile cuvenite pentru munca depusă și limită de vârstă etc. Aceste cheltuieli au la bază ideea contraprestației. *Cheltuielile materiale* sunt destinate achiziționării de bunuri și servicii, adică: materiale și furnituri de birou, energie electrică și termică, telefon, poștă etc., necesare pentru funcționarea curentă a instituțiilor publice.

Cheltuielile de capital (investiții) cuprind sumele alocate din bugetul public pentru realizarea unor bunuri publice cu caracter durabil cum ar fi: construirea unor noi întreprinderi, reconstruirea sau reutilizarea celor existente, realizarea unor lucrări de irigații, construcții de autostrăzi, clădiri administrative, școli, spitale etc.

Cheltuielile de transfer sunt acele cheltuieli care se înscriu în bugetele unor instituții publice, dar care *nu corespund din punct de vedere al instituțiilor respective, unui veritabil consum*. Ele reprezintă practic niște operațiuni de redistribuire în favoarea unei persoane fizice sau

¹⁴Anghelache G., Belean P., *Finanțele publice ale României*, Editura Economică, București, 2003, p.193.

a unui organism public ori privat. Cu alte cuvinte, cheltuielile de transfer nu reprezintă cheltuieli propriu-zise pentru bugetul care le acordă, ci numai pentru bugetul care le cheltuie efectiv.

Clasificarea financiară are în vedere momentul și modul în care cheltuielile publice afectează resursele financiare ale statului.

Cheltuielile cu titlu definitiv presupun o ieșire definitivă de resurse din tezaurul public și cuprind atât cheltuielile de capital cât și cheltuielile de funcționare (curente). Cheltuielile definitive se finalizează prin plăți la scadențe certe stingându-se astfel angajarea statului pentru realizarea unui anumit obiectiv; ca de exemplu plata salariilor pentru angajații unei instituții publice sau virarea sumelor necesare în contul unei lucrări de investiții publice.

În totalul cheltuielilor publice ponderea o dețin cele cu titlu definitiv.

Cheltuielile cu caracter temporar sunt acele cheltuieli care nu presupun o ieșire definitivă de resurse și sunt reprezentate de avansul în contul unor furnituri, împrumutul acordat unei unități administrativ-teritoriale de la bugetul de stat, regularizarea unor avansuri etc., ele mai fiind denumite și operațiuni de trezorerie care sunt evidențiate în conturi speciale.

Cheltuielile cu caracter posibil (virtual) sunt acele cheltuieli care se pot efectua numai condiționat de producerea unor anumite evenimente; de exemplu: garanții de stat (statul va suporta cheltuieli numai în măsura în care contractantul unui împrumut garantat de stat nu îndeplinește clauzele/condițiile pe care și le-a asumat), sau cheltuieli din rezerve (rezerva bugetară poate fi afectată în condițiile producerii unei calamități naturale). Ca atare, cheltuielile virtuale devin reale în momentul în care se realizează condiția respectivă.

Clasificarea cheltuielilor după criteriul repetabilității împarte cheltuielile în două grupe și anume: *cheltuieli ordinare* care se efectuează în fiecare an, volumul lor fiind previzibil; *cheltuieli extraordinare* (excepționale) care se efectuează numai în situații deosebite, volumul lor fiind imprevizibil.

Clasificarea după rolul cheltuielilor publice în procesul reproducției sociale împarte cheltuielile în:

Cheltuieli reale reprezentate prin cheltuieli cu întreținerea aparatului de stat, plata anuităților, dobânzilor și comisioanelor la împrumuturile de stat, întreținerea și dotarea armatei etc. (consum de produs intern brut) .

Cheltuielile economice reprezentate de investiții efectuate de stat pentru înființarea de noi întreprinderi, dezvoltarea și modernizarea celor existente, construirea de drumuri etc. care au ca efect crearea de valoare adăugată (avansare de produs intern brut).

În literatura de specialitate din țările occidentale a început să se folosească din ce în ce mai mult noțiunea de **cheltuială fiscală**. Expresia de cheltuială fiscală a fost utilizată pentru prima dată pentru a desemna avantajele fiscale acordate contribuabililor (reducerii de impozite, scutiri etc.)¹⁵.

În această situație este vorba mai degrabă de niște *măsuri care micșorează încasările fiscale* și care au drept obiectiv de a sprijini, din punct de vedere financiar, beneficiarii lor, la fel ca și cheltuielile directe prevăzute în acest scop în bugetul statului.

Cheltuielile fiscale *nu reprezintă cheltuieli în adevăratul sens al noțiunii*, ci reprezintă doar *renunțarea de către stat* la o parte din încasările ce i se cuvin prin aplicarea măsurilor fiscale cu caracter derogatoriu.

În România, începând cu anul 1991, pentru clasificarea cheltuielilor publice s-a adoptat metoda O.N.U., în vederea asigurării comparabilității datelor necesare raportărilor și analizelor internaționale.

Clasificația folosită de O.N.U. are la bază *criteriul funcțional* și *criteriul economic*.

Clasificația economică O.N.U. a cheltuielilor publice cuprinde:

¹⁵ Philip L., *Finances publiques*, Cujas, Paris, 1990, p.78-79.

- *cheltuieli care reprezintă consum final* – dobânzi aferente datoriei publice; subvenții de exploatare și alte transferuri curente;

- *formarea brută de capital* (investiții brute și creșterea stocurilor materiale): achiziții de terenuri și active necorporale, transferuri de capital.

Clasificația funcțională O.N.U. a cheltuielilor publice cuprinde cheltuielile pentru servicii publice generale, apărare, educație, sănătate, securitate socială, locuințe și servicii comunale, recreere, cultură și religie, acțiuni economice, alte scopuri.

Pe plan național, gruparea cheltuielilor publice din punct de vedere funcțional și economic este reglementată prin *clasificația indicatorilor privind finanțele publice*¹⁶, elaborată de Ministerul Finanțelor Publice.

IV.5. Resursele financiare publice

Resursele, ca elemente ale bogăției unei națiuni, includ în structura lor, alături de cele materiale, umane, informaționale, valutare și resursele financiare.

Resursele financiare reprezintă totalitatea mijloacelor bănești necesare pentru îndeplinirea obiectivelor economice și sociale într-un interval de timp determinat.

La nivel național acestea cuprind ansamblul resurselor de natură bănească aferente: autorităților și instituțiilor publice; întreprinderilor publice și private; organismelor fără scop lucrativ; populației.

Volumul resurselor financiare ale unei societăți depinde de mărimea P.I.B.-ului precum și de posibilitatea apelării la resurse financiare externe de natura împrumuturilor sau a ajutoarelor.

Între resursele financiare ale societății și resursele financiare publice există un raport ca de la întreg la parte, deoarece resursele financiare ale societății au o sferă de cuprindere mult mai largă. Alături de resursele financiare publice, resursele financiare ale societății includ și resursele financiare private.

Structura resurselor financiare publice diferă de la o țară la alta, evoluția lor istorică înregistrând numeroase modificări.

Resursele financiare publice, din punct de vedere al conținutului lor economic, se concretizează în:

- prelevări cu caracter obligatoriu (impozite, taxe, contribuții);
- resurse de trezorerie;
- resurse provenind din împrumuturi publice;
- resursele provenind din emisiune monetară fără acoperire.

1) *Prelevările cu caracter obligatoriu* se prezintă sub forma veniturilor fiscale și nefiscale.

Veniturile fiscale reprezintă prelevările cu caracter obligatoriu, instituite de către stat, în virtutea suveranității sale financiare, în calitatea sa de subiect de drept public.

Cu alte cuvinte, veniturile cu caracter fiscal reprezintă prelevări legale din veniturile create de unitățile economice și populație, inclusiv ca urmare a deținerii de către acestea a unor averi sau proprietăți impozabile.

Veniturile nefiscale sunt acele venituri care revin statului:

- în calitatea sa de proprietar de capitaluri avansate în procesul reproducției economice (de exemplu, dividendele);

- de la regiile publice sau societățile naționale autonome (apar sub forma întregului profit net al acestora sau a vărsămintelor unei fracțiuni din profitul net rămas după alimentarea fondurilor proprii);

¹⁶ OMFP nr. 1954/2005 publicat în M. Of. nr. 1176/decembrie 2005, cu modificările și completările ulterioare.

- de la instituțiile publice (apar sub forma anumitor sume încasate pentru eliberarea autorizațiilor de transport cu autovehicule în traficul internațional de mărfuri; pentru analizele efectuate de laboratoarele organizate în sistemul protecției consumatorilor și altele asemănătoare, a veniturilor încasate pentru diverse activități, care se varsă la buget, cum sunt veniturile unităților publice veterinare, ale unităților de reproducție și selecție a animalelor, din chiriile aferente imobilelor proprietate de stat și administrate de instituții publice, vărsămintele efectuate de anumite instituții publice etc.);

- din diverse alte surse (sunt denumite venituri nefiscale diverse) cum sunt, de exemplu, cele provenite din: amenzi și penalități aplicate; valorificarea bunurilor confiscate; contravaloarea concesiunilor realizate de instituțiile publice (redevențe); expertizele efectuate în domeniul navigației etc.

2) *Resursele de trezorerie* intervin pentru acoperirea temporară a deficitului curent al bugetului de stat, al bugetului asigurărilor sociale de stat, pentru acoperirea golurilor de casă înregistrate la bugetele locale și a deficitelor temporare ale bugetelor fondurilor speciale.

Resursele de trezorerie prezintă următoarele caracteristici principale:

- sunt împrumuturi pe termen scurt, contractate pe piața de capital, prin emisiunea și plasarea unor titluri de stat sub forma bunurilor de tezaur, a certificatelor de trezorerie și de depozit;
- au caracter temporar și rambursabil;
- presupun un cost determinat de dobânda aferentă titlurilor de stat, precum și de cheltuielile ocazionate de punerea și retragerea din circulație a titlurilor respective.

3) *Resursele financiare provenind din împrumuturi publice* se gestionează, de asemenea, prin sistemul Trezoreriei publice, și constituie un mijloc frecvent de procurare a resurselor financiare și de acoperire a deficitului bugetar.

4) *Emisiunea monetară fără acoperire*, deși constituie o modalitate de finanțare a deficitului bugetar, produce și efecte negative, pe plan economic și social, generate de apariția inflației.

IV.6. Caracteristicile și funcțiile impozitelor

Impozitele reprezintă cea mai importantă resursă financiară a statului și totodată cea mai veche, în ordinea apariției veniturilor publice.

Impozitul reprezintă plata bănească, obligatorie, generală, definitivă și nereziproacă, efectuată de persoane fizice și juridice în favoarea bugetului de stat în cuantumul și la termenele precis stabilite de lege, fără obligația din partea statului de a presta plătitorului un echivalent direct și imediat.

Fiecărui moment de dezvoltare a societății îi este corespunzător un anumit cadru de manifestare a impozitelor.

Inițial, unicul rol al impozitelor a fost de natură pur financiară, având un caracter neutru. Din punct de vedere al rolului pe plan financiar, acestea constituie principalul mijloc de procurare a resurselor financiare necesare pentru acoperirea cheltuielilor publice.

În perioada modernă, impozitele și-au pierdut caracterul lor neutru, fiind folosite și ca instrument de intervenție al statului în viața economică, au devenit un veritabil instrument prin care se reglează mecanismele pieței.

Astfel, în funcție de intenția legiuitorului, impozitele se pot manifesta ca instrument de stimulare sau frânare a unor activități, de creștere ori reducere a producției sau consumului unui anumit produs sau serviciu. Ele servesc ca metode intervenționiste cu caracter conjunctural sau structural, pentru corectarea evoluției, pentru stabilizarea și echilibrarea creșterii economice.

Asociația impozitelor, există și categoria de taxe. Ca și impozitele, taxele sunt instituite prin lege și au un caracter obligatoriu, dar au obiective strict precizate, colectându-se în anumite scopuri precise.

Spre deosebire de impozit, **taxa** reprezintă suma de bani plătită de o persoană fizică sau juridică, pentru un serviciu prestat plătitorului de către stat sau instituțiile sale.

Caracteristicile esențiale ale impozitului se concretizează în:

- impozitul este o plată bănească, deși inițial, au existat impozite în natură, iar mai nou, în unele state există și alte modalități de plată (caracterul pecuniar);
- impozitul este o prelevare impusă și încasată prin puterea de constrângere a statului (caracterul forțat);
- impozitul este o prelevare impusă tuturor persoanelor fizice sau juridice care realizează venit dintr-o anumită sursă sau posedă un anumit gen de avere (caracterul universal);
- sumele plătite cu titlu de impozit sunt nerambursabile (caracterul definitiv);
- dreptul de a institui impozite îi aparține statului, drept exercitat prin intermediul puterii legislative și uneori prin intermediul organelor locale ale puterii de stat (caracterul juridic);
- impozitul, alături de alte surse, este utilizat pentru acoperirea cheltuielilor care se efectuează pentru satisfacerea nevoilor generale, impozitele având, deci, o utilitate publică (caracterul financiar);
- nu necesită existența unei contraprestații directe și imediate din partea statului (aspect ce deosebește esențial impozitele de taxe).

Politica fiscală a statului este influențată de reglementările care au ca scop stabilirea coeficientului și modului de cheltuire a sumelor provenite din impozite, taxe, contribuții și alte prelevări.

În vederea transpunerii în practică a politicii fiscale a statului, impozitele trebuie să îndeplinească *trei funcții principale*:

a) *de contribuție la formarea fondurilor generale de dezvoltare a societății*. Prin intermediul impozitelor și taxelor, toate persoanele fizice și juridice care realizează venituri, dețin bunuri impozabile sau taxabile ori solicită prestarea unor servicii sau efectuarea de lucrări din partea organelor de stat sau instituții publice, au obligația de a contribui la realizarea fondurilor bănești publice necesare pentru finanțarea de obiective și acțiuni cu caracter general, destinate acoperirii nevoilor generale ale societății;

b) *de redistribuire a unor venituri primare sau derivate*. Reprezintă o operațiune de preluare a unor resurse bănești în vederea repartizării lor în scopul satisfacerii unor nevoi ale altor persoane decât posesorii inițiali ai respectivelor resurse. Redistribuirea trebuie făcută în limite rezonabile, fiind astfel justificată și iminentă pentru satisfacerea trebuințelor generale ale societății.

Redistribuirea, realizându-se prin aplicarea principiului depersonalizării resurselor, se desfășurează pe multiple planuri: între sfera materială și cea nematerială, între sectoarele, ramurile, subramurile și unitățile sferei materiale, între zonele și unitățile administrativ-teritoriale ale țării, precum și în diviziunea internațională a muncii;

c) *de reglare a unor fenomene economice sau sociale*. Această funcție acționează prin intermediul impozitelor și taxelor care pot influența prețurile mărfurilor și tarifele executărilor de lucrări ori serviciilor prestate, ceea ce conduce la rentabilitatea și eficiența economico-financiară. Astfel se asigură protecția economiei naționale.

IV.7. Elementele tehnice ale impozitelor

Realizarea obiectivelor financiare, economice și sociale urmărite de către stat, la introducerea diferitelor impozite devine posibilă numai atunci când reglementările fiscale respective sunt cunoscute și respectate atât de contribuabili, cât și de organele fiscale.

Pentru aceasta, în legile prin care se instituie impozite este necesar să se precizeze persoanele în sarcina cărora cade plata impozitelor, materia supusă impunerii, mărimea relativă a impozitului, termenele de plată, sancțiunile ce se aplică persoanelor fizice și/sau juridice care nu își onorează obligațiile fiscale la termenele stabilite, sustrag materia impozabilă de la impunere sau încalcă alte dispoziții ale reglementarilor fiscale.

Elemente tehnice ale impozitelor sunt:

- subiectul (plătitorul) impozitului;
- suportatorul (destinatarul) impozitului;
- obiectul impunerii;
- sursa impozitului;
- unitatea de impunere;
- baza impozabilă;
- cota impozitului;
- asietă fiscală;
- termenul de plată.

Subiectul impozitului (plătitorul sau contribuabilul) este persoana fizică sau juridică obligată prin lege la plata acestuia. Calitatea de plătitor de impozite presupune îndeplinirea anumitor condiții. Astfel, pentru ca o *persoană fizică* să fie plătitoare de impozite trebuie să îndeplinească următoarele condiții:

- să fie cetățean liber al unui stat;
- să realizeze un anumit venit sau să posede anumite bunuri;
- să aibă capacitate de exercițiu, adică să fie în deplinătatea facultăților mintale.

În cazul anumitor impozite și taxe este necesar ca persoanele fizice să dispună de calificarea corespunzătoare, să posede o autorizație de exercitare a profesiei și un domiciliu stabil.

Suportatorul (destinatarul) impozitului este persoana care suportă efectiv impozitul. De regulă, persoana care plătește impozitul este aceea care îl și suportă. Sunt situații, însă, când suportatorul impozitului este o altă persoană decât subiectul. Este posibilă această situație deoarece, prin diverse căi și mijloace, într-o măsură mai mică sau mai mare, unele impozite plătite de persoane fizice sau juridice pot fi transpuse în sarcina altor persoane. Se ajunge astfel la fenomenul repercusiunii impozitelor.

Obiectul impunerii îl reprezintă materia supusă impunerii.

În cazul *impozitelor directe*, obiect al impunerii poate fi, după caz, profitul, venitul realizat de o persoană, bunurile mobile și imobile, anumite acte și fapte juridice etc.

În situația impozitelor indirecte, obiectul impunerii îl constituie încasările din vânzarea mărfurilor produse în țară sau provenite din import, din prestarea anumitor servicii etc.

Asupra obiectului impunerii se aplică, de regulă, principiul unicității, potrivit căruia un obiect impozabil se impune o singură dată.

Actele normative prevăd obiectul impozabil ca fiind impersonal, adică trebuie să fie concretizat atât cantitativ cât și calitativ. Obiectul impunerii concretizat cantitativ și calitativ formează *baza impozabilă*, iar determinarea acesteia presupune două operațiuni și anume:

- identificarea obiectului impozabil și stabilirea naturii acestuia (determinarea calitativă);
- evaluarea (măsurarea) obiectului impozabil pe o anumită perioadă de timp (determinarea cantitativă).

De asemenea, mărimea impozitului de plată depinde în mod direct de stabilirea corectă a bazei impozabile care se exprimă în unități bănești, iar uneori în unități de măsură fizice (kg, bucăți, ha, cm³. etc.).

Sursa impozitului indică din ce anume se plătește impozitul, respectiv din venit sau din avere.

Ca sursă a impozitului, veniturile apar sub forma salariului, profitului, dividendelor, rentei, în timp ce averea se prezintă sub formă de bunuri mobile, imobile sau de capital (ca expresie a acțiunilor emise de societățile de capital sau a altor hârtii de valoare tranzacționate prin bursele de valori).

În cazul impozitelor pe venit, obiectul impunerii coincide, întotdeauna, cu sursa. În schimb, în situația impozitelor pe avere nu întotdeauna există o asemenea coincidență, deoarece, de regulă, impozitul se plătește din venitul realizat de pe urma averii respective și numai acesta diminuează substanța averii propriu-zise. De exemplu, în cazul impozitului pe clădiri, obiectul impozabil îl constituie valoarea clădirilor, procesul economic de utilizare a clădirilor, iar sursa impozitului pe clădiri o constituie alte venituri realizate de proprietarul clădirilor respective.

Unitatea de impunere este reprezentată de unitatea de măsură în care se exprimă obiectul impozabil și are, fie o expresie monetară (în cazul impozitelor pe venit), fie o expresie fizico-naturală (m², ha, kg, bucăți, ș.a.) în cazul impozitelor pe avere.

Baza impozabilă reprezintă rezultatul evaluării obiectului impozabil. Baza impozabilă poate fi la fel sau diferită de obiectul impozabil. Determinarea bazei impozabile presupune două operațiuni, și anume:

- identificarea obiectului impozabil și stabilirea naturii acestuia (determinarea cantitativă);
- evaluarea (măsurarea și exprimarea valorică) obiectului impozabil pentru o anumită perioadă de timp (determinarea cantitativă).

Obiectul impozabil (impunerii) poate fi sau nu același cu *baza impozabilă*.

Exemple de *obiecte impozabile* care corespund cu *baza impozabilă*: „venitul”, „profitul”, „dividendele”, „prețul”, „tariful”.

Exemple de *obiecte impozabile* care *nu* corespund cu *baza impozabilă*:

1. În cazul clădirilor *obiectul impozabil* este „clădirea”, iar *baza impozabilă* o constituie „valoarea clădirii”. Impozitul pe clădirile deținute de persoanele juridice se calculează prin aplicarea unei cote de impozitare asupra valorii impozabile a clădirii.

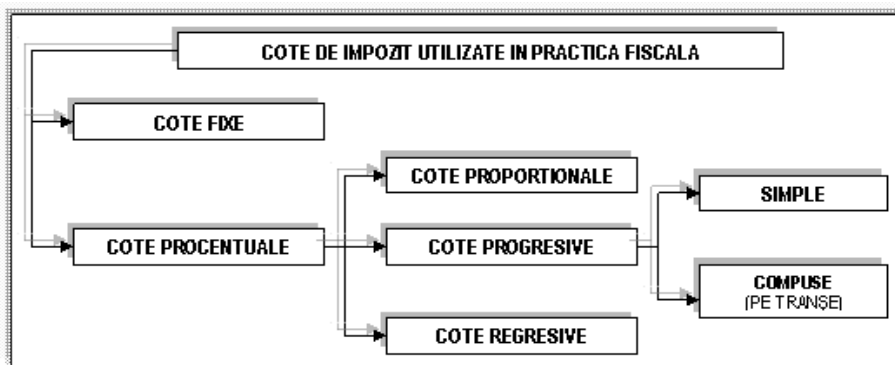
2. În cazul autovehiculelor, *obiectul impozabil* este „autovehiculul”, iar *baza impozabilă* o constituie „capacitatea cilindrică a autovehiculului”. Impozitul pe mijlocul de transport se calculează în funcție de capacitatea cilindrică a acestuia, prin înmulțirea fiecărei grupe de 200 cm³ sau fracțiune din aceasta cu suma corespunzătoare prevăzută în Codul fiscal.

Cota impozitului (sau cota de impunere) reprezintă mărimea impozitului stabilită pentru fiecare unitate de impunere. Altfel spus, cota de impunere este suma sau procentul care se aplică asupra bazei impozabile pentru determinarea impozitului.

În funcție de natura venitului impozabil și categoriile de plătitori cotele de impunere se grupează în:

- cote fixe (în sumă fixă, forfetară);
- cote procentuale.

Clasificarea cotelor de impunere:



Cotele fixe de impunere sunt stabilite în sumă fixă, independent de mărimea venitului impozabil, de averea sau situația plătitorului. Aceste cote se folosesc atunci când bazele impozabile sunt exprimate în unități naturale, ca de exemplu la calcularea impozitului pe venitul agricol (în sumă fixă pe hectar), la determinarea impozitului pe teren (sub formă de cotă fixă pe m²), la calcularea taxelor asupra mijloacelor de transport (sumă fixă raportată la număr de tranșe de câte 200 cm² cuprinse în totalul capacității cilindrice a motorului mijlocului de transport) etc

Cotele procentuale de impunere se aplică numai bazelor impozabile exprimate valoric și pot fi:

- proporționale;
- progresive:
 - orizontale;
 - verticale:
 - simple;
 - compuse.
- regresive.

Cotele proporționale de impunere sunt cele al căror procent rămâne constant, indiferent de mărimea obiectului impozabil, iar dacă se face raportul între impozitul rezultat prin aplicarea lor și venitul impozabil proporția rămâne nemodificată.

Cotele progresive de impunere cresc pe măsura creșterii venitului impozabil, fie într-un ritm constant, fie într-un ritm variabil. Ele pot să opereze atât orizontal, cât și vertical.

În cazul *progresivității orizontale*, la venituri impozabile egale ca mărime, cota de impozit este diferită în funcție de natura venitului impozabil și de categoriile de plătitori.

În cazul *progresivității verticale* cota de impozit crește pe măsura creșterii veniturilor, precum și în funcție de natura venitului impozabil și de categoriile de plătitori.

La rândul lor, cotele progresive verticale sunt *simple* (globale) și *compuse* (pe tranșe).

În cazul cotelor progresive simple, procentul de impunere aferent tranșei superioare a venitului impozabil se aplică întregului venit impozabil realizat de către plătitor.

Cotele progresive compuse (pe tranșe) se determină separat, prin aplicarea fiecărei tranșe a unui anumit procent, iar pentru obținerea impozitului total de plată este necesară însumarea impozitelor aferente fiecărei tranșe.

Asieta fiscală exprimă modul de așezare a impozitelor și include totalitatea măsurilor luate de organele fiscale pentru identificarea subiecților impozabili, stabilirea mărimii materiei impozabile și a cuantumului impozitelor datorate statului.

Asieta constată existența unei creanțe fiscale a statului și creează obligația de plată a impozitelor în sarcina contribuabililor. Stingerea acestei obligații fiscale poartă denumirea de *lichidare* și se face, de regulă, prin încasarea impozitului.

Termenul de plată indică data până la care impozitul trebuie plătit. El este precizat în fiecare act normativ instituit de venituri bugetare.

La fixarea termenelor de plată se au în vedere:

- perioadele de realizare a veniturilor din care se plătesc impozitele;
- necesitatea alimentării permanente a bugetului statului cu resurse financiare;
- dimensionarea optimă a sumelor datorate statului de către contribuabili.

Precizarea termenelor de plată constituie o condiție importantă în informarea plătitorilor privind suma datorată statului.

Termenele de plată au caracter imperativ, iar neachitarea impozitelor până la termenele stabilite prin lege, atrage după sine obligația contribuabililor de a plăti majorări sau penalități de întârziere sau intrarea în procedura de executare silită.

În afara celor opt elemente tehnice prezentate anterior, actul legal de instituire a unui impozit trebuie să cuprindă:

- autoritatea și beneficiarul impozitului;
- posibilitatea impozitului (sau spațiul fiscal);
- facilitățile fiscale acordate;
- sancțiunile aplicabile și căile de contestație (sau de atac).

Autoritatea impozitului reprezintă puterea publică ce instituie impozitul, la care se adaugă organele care așază și percep în mod efectiv impozitul. În virtutea dreptului de suveranitate fiscală al fiecărui stat, această autoritate se stabilește prin Constituție.

În România, dreptul de a institui impozite îl are Parlamentul și în anumite condiții consiliile locale sau județene.

În statele federative, suveranitatea fiscală se exercită atât de organele fiecărui stat component al federației, cât și de organele federale. De regulă, încasarea impozitelor se realizează printr-un singur aparat administrativ, pentru a se reduce cheltuielile cu administrarea acestora.

Beneficiarul impozitului poate fi bugetul constituit la nivelul centralizat al statului (federației), bugetele comunităților locale sau bugetele unor instituții publice, după caz.

Posibilitatea impozitului (spațiul fiscal) evidențiază capacitatea economică a contribuabililor de a plăti impozitele, adică mărimea impozitelor pe care o țară își poate permite să o colecteze, având în vedere puterea sa economică.

Facilitățile fiscale aferente impozitului se pot concretiza, după caz, în:

- exonerări pentru anumite categorii de subiecți;
- perioade de scutire;
- reduceri de impozite;
- amânări la plata unor impozite;
- restituiri de impozite.

Sancțiunile aplicabile au drept scop întărirea responsabilității contribuabililor în ce privește stingerea obligațiilor fiscale, în favoarea beneficiarului, la termenele stabilite. În funcție de natura abaterii constatate de organele de control, acestea pot fi, în cazul constatării unor contravenții, sub forma de:

- amenzi;
- penalități;
- majorări de întârziere;
- dobânzi;
- popriri asupra unor venituri;
- confiscarea unor bunuri;
- punerea sechestrului asupra unor bunuri și vânzarea acestora prin licitație.

În situația fraudelor sau a altor abateri grave se retrage autorizația de funcționare și/sau se declanșează procedura de urmărire penală.

Căile de contestație se referă la modalitățile prin care contribuabilii pot ataca actele de impunere sau de sancționare ale organelor de control.

IV.8. Teste grilă_Finanțe publice

- 1. Care dintre următoarele afirmații referitoare la aspectul formal al bugetului public, este corectă?**
 - a) Bugetul exprimă opțiunile Guvernului în domeniile sale de competență;
 - b) Bugetul reprezintă relațiile economice în formă bănească;
 - c) Bugetul este un document program care înregistrează veniturile și cheltuielile anuale ale statului;
 - d) Bugetul este un act cu caracter obligatoriu care prevede și aprobă veniturile și cheltuielile anuale ale statului.

- 2. Care dintre următoarele tipuri de bugete face parte din sistemul public bugetar al unei țări?**
 - a) Bugetul unic al instituțiilor guvernamentale;
 - b) Bugetul de familie;
 - c) Bugetul personal al premierului;
 - d) Bugetul asigurărilor sociale de stat.

- 3. Care dintre următoarele principii bugetare presupune includerea detaliată a tuturor veniturilor și cheltuielilor publice în buget, fără omisiuni și fără compensări reciproce?**
 - a) Principiul publicității bugetului;
 - b) Principiul universalității bugetului;
 - c) Principiul specializării bugetare;
 - d) Principiul unității bugetare.

- 4. Principiul echilibrului bugetar, se referă la:**
 - a) Stabilirea nivelurilor impozitelor și taxelor locale;
 - b) Asigurarea că partea de cheltuieți a unui buget este acoperită integral din veniturile acestuia;
 - c) Consultarea autorităților administrației publice locale în procesul de alocare a resurselor financiare;
 - d) Realizarea echilibrării financiare a unităților administrative-teritoriale aflate în dificultate prin alocarea de sume din fondul de rezervă bugetară.

- 5. Care dintre următoarele principii bugetare se referă la faptul că toate operațiunile bugetare trebuie exprimate în moneda națională?**
 - a) Principiul consultării;
 - b) Principiul solidarității;
 - c) Principiul unității monetare;
 - d) Principiul proporționalității.

- 6. Care dintre următoarele reguli se aplică în construcția și execuția bugetului, conform Legii finanțelor publice (nr. 500/2002)?**
 - a) Orice cheltuială poate fi înscrisă în buget fără o bază legală specifică;
 - b) Propunerile legislative pentru creșterea cheltuielilor bugetare trebuie să includă mijloacele necesare acoperirii acestora;
 - c) Propunerile legislative care micșorează veniturile sau măjorează cheltuielile trebuie să includă o fișă financiară, dar aceasta nu trebuie să fie actualizată în timpul procesului legislativ;
 - d) Actele normative pot fi aprobate fără precizarea surselor de acoperire a diminuării veniturilor sau a măjorării cheltuielilor bugetare.

- 7. Conform Legii finanțelor publice (nr. 500/2002), care dintre următoarele afirmații este adevărată?**
- a) Cheltuielile bugetare pot fi înscrise în buget și angajate fără o bază legală specifică;
 - b) Nicio cheltuială nu poate fi înscrisă în buget și nici angajată și efectuată din buget fără o bază legală pentru respectiva cheltuială;
 - c) Propunerile legislative nu trebuie să includă mijloacele necesare acoperirii majorării cheltuielilor bugetare;
 - d) Actele normative pot fi aprobate fără a specifica sursele de acoperire a diminuării veniturilor sau a majorării cheltuielilor bugetare.
- 8. Care dintre următorii factori are o influență semnificativă asupra nivelului cheltuielilor publice prin crearea suprastructurii urbane și finanțarea utilităților publice corespunzătoare cerințelor modernității?**
- a) Factorii demografici;
 - b) Factorii economici;
 - c) Urbanizarea;
 - d) Factorii politici.
- 9. Care dintre următoarele categorii NU face parte din criteriile de clasificare a cheltuielilor publice?**
- a) Clasificarea administrativă;
 - b) Clasificarea funcțională;
 - c) Clasificarea socială;
 - d) Clasificarea economică.
- 10. Care dintre următoarele afirmații este adevărată în legătură cu cheltuielile de capital?**
- a) Sunt destinate asigurării bunului mers al activității societăților private;
 - b) Cuprind plățile privind salariile și indemnizațiile acordate funcționarilor publici;
 - c) Sunt destinate realizării unor bunuri publice cu caracter durabil;
 - d) Sunt cheltuieli temporare care nu presupun o ieșire definitivă de resurse.
- 11. Care dintre următoarele tipuri de resurse NU face parte din categoriile resurselor financiare publice?**
- a) Veniturile fiscale;
 - b) Veniturile nefiscale;
 - c) Resursele de trezorerie.
 - d) Resursele provenind din investiții private.
- 12. Ce caracteristică NU este asociată impozitelor?**
- a) Sunt o plată bănească;
 - b) Sunt o prelevare impusă și încasată prin puterea de constrângere a statului;
 - c) Sunt o formă de donație voluntară către stat;
 - d) Sunt o prelevare impusă tuturor persoanelor fizice sau juridice care realizează venit dintr-o anumită sursă sau posedă un anumit gen de avere.
- 13. Care dintre următoarele elemente nu este un element tehnic al impozitelor?**
- a) Obiectul impunerii;
 - b) Suportatorul impozitului;
 - c) Ziua de plată a veniturilor de natură salarială;
 - d) Baza impozabilă.
- 14. Ce reprezintă termenul de plată al impozitului?**

- a) Data la care impozitul trebuie să fie plătit;
- b) Intervalul de timp în care impozitul se poate prescrie;
- c) Ziua în care contribuabilul primește notificarea de plată;
- d) Momentul în care impozitul este colectat de către autorități.

15. Ce reprezintă cota impozitului?

- a) Suma fixă plătită de contribuabil cu titlu de abonament la o clinică de sănătate;
- b) Procentul aplicat asupra bazei impozabile pentru a calcula impozitul;
- c) Perioada de timp în care trebuie plătit impozitul;
- d) Numărul de documente necesare pentru a plăti impozitul.

Răspunsuri teste grilă_Finanțe publice

1	c	6	b	11	d
2	d	7	b	12	c
3	b	8	c	13	c
4	b	9	c	14	a
5	c	10	c	15	b

TEMA V -CONTABILITATE-

V.1. Imobilizările corporale

În general, **recunoașterea unui element ca activ** se realizează prin verificarea îndeplinirii de către acesta a următoarelor caracteristici generale:

- reprezintă o resursă controlată de către entitate, în virtutea unor drepturi pe care entitatea le are asupra elementului respectiv (drepturi de proprietate, drepturi de creanță);
- este rezultatul unor evenimente trecute;
- se așteaptă să genereze beneficii economice pentru entitate;
- are o valoare care poate fi determinată cu exactitate, într-o manieră credibilă.

Imobilizările corporale sunt bunurile materiale destinate a fi **utilizate pe parcursul unei perioade mai mari de un an** în producția de bunuri, prestarea serviciilor, pentru a fi închiriate terților sau pentru a fi folosite în scopuri administrative. În plus, pentru a fi incluse în această categorie, din punct de vedere fiscal, bunurile trebuie să îndeplinească și **condiția depășirii unei limite de valoare minimă, stabilită prin hotărâre a Guvernului**, care în prezent este de 2.500 lei. În componența lor se regăsesc mai multe active, așa cum se prezintă în continuare.

Terenurile cuprind atât terenuri propriu-zise, cât și amenajări de terenuri, care sunt **neamortizabile și, respectiv, amortizabile**, iar ca obiect de evidență este considerat fiecare teren încadrat într-o grupă sau categorie, după cum urmează: terenuri agricole; terenuri silvice; terenuri fără construcții; terenuri cu zăcăminte; terenuri de construcții; alte terenuri.

Imobilizările corporale, mai puțin terenurile, sunt delimitate în mai multe grupe de active **amortizabile**, și anume :

1. Construcții;

2. Instalații tehnice și mijloace de transport, unde sunt delimitate 3 subgrupe, astfel: a. Echipamente tehnologice (mașini, utilaje și instalații de lucru); b. Aparare și instalații de măsurare, control și reglare; c. Mijloace de transport;

3. Mobilier, aparatură birotică, echipamente de protecție a valorilor umane și materiale și alte active corporale;

4. Investiții imobiliare se referă la terenuri, clădiri sau părți ale unor clădiri, care sunt deținute mai degrabă pentru a se obține venituri din chirii sau pentru creșterea valorii acestora, ori ambele, decât pentru a fi utilizate (pentru producerea de bunuri sau prestarea de servicii, ori în scopuri administrative) sau vândute pe parcursul desfășurării normale a activității.

5. Active corporale de explorare și evaluare a resurselor minerale se referă la bunuri care pot fi încadrate în categoria imobilizărilor corporale și sunt utilizate la exploatarea unor resurse minerale a căror fezabilitate tehnică și viabilitate comercială poate fi demonstrată.

6. Active biologice productive sunt active autoregeneratoare (animale sau plante vii), care răspund definiției imobilizărilor corporale, cum sunt de exemplu: animalele de lapte, vița-de-vie, pomii fructiferi etc.

7. Imobilizări corporale în curs de aprovizionare se referă la acele elemente care pot fi încadrate în categoria imobilizărilor corporale achiziționate, pentru care au fost transferate riscurile și beneficiile aferente, dar care, la sfârșitul perioadei de gestiune, se află în curs de aprovizionare. Acestea sunt delimitate pe trei categorii, corespunzătoare naturii lor, astfel:

- instalații tehnice și mijloace de transport în curs de aprovizionare;
- mobilier aparatură birotică, echipamente de protecție a valorilor umane și materiale și alte active corporale în curs de aprovizionare;
- active biologice productive în curs de aprovizionare.

8. Imobilizările corporale în curs de execuție se referă la activele de această natură ca rezultat al proceselor investiționale, realizate în regie proprie sau în antrepriză, care nu sunt finalizate și recepționate până la sfârșitul perioadelor de gestiune.

Un conținut economic asemănător sesizăm și în cazul elementului denumit **Investiții imobiliare în curs de execuție**, cu deosebirea că vizează acele elemente care la momentul finalizării și recepției vor fi încadrate în categoria investițiilor imobiliare.

V.2. Datorii comerciale, salariale și sociale

Datorii comerciale

1. Furnizori sunt datoriile generate de aprovizionările cu active circulante materiale (materii prime, materiale consumabile ori de natura obiectelor de inventar, mărfuri, ambalaje ș.a.), de lucrările executate și serviciile prestate de terți, precum și din alte operații de această natură.

2. Furnizori de imobilizări reflectă datoriile generate de achiziția sau execuția, de către unități specializate, de active imobilizate (terenuri, construcții, instalații tehnice, mijloace de transport ș.a.).

3. Efecte de plătit reprezintă obligații ale entității față de furnizori aferente efectelor de comerț emise în vederea achitării ulterioare a datoriilor față de aceștia.

4. Efecte de plătit pentru imobilizări obligații ale entității față de furnizorii de imobilizări aferente efectelor de comerț emise în vederea achitării ulterioare a datoriilor față de aceștia.

5. Furnizori-facturi nesoite reprezintă valoarea bunurilor, lucrărilor și serviciilor achiziționate de entitate de la furnizori/furnizori de imobilizări, pentru care aceștia nu au emis încă factură.

6. Clienții – creditori se referă la datoriile entității față de clienți provenite din avansurile încasate de la aceștia în scopul efectuării unor livrări ulterioare de bunuri, executării de lucrări sau prestării de servicii.

Datorii salariale

1. Personal – salarii datorate constituie obligația entității față de proprii angajați atât pentru salariile în bani sau în natură, cât și pentru adaosurile și premiile incluse în fondul de salarii.

2. Personal – ajutoare materiale datorate sunt obligații ale entității față de personalul acesteia referitoare la ajutoarele pentru incapacitate temporară de muncă cauzată de boli obișnuite sau de accidente în afara muncii, prevenirea îmbolnăvirilor și recuperarea capacității de muncă, îngrijirea copilului bolnav ș.a.

3. Prime privind participarea personalului la profit reprezintă sumele datorate salariaților la sfârșitul exercițiului financiar sub formă de stimulente/premii.

4. Drepturi de personal neridicate reprezintă datorii ale unității față de salariați, aferente drepturilor de personal de natura salariilor, ajutoarelor materiale sau stimulentele care nu au fost ridicate de către aceștia în termenul legal de trei zile.

5. Rețineri din salarii datorate terților se referă la reținerile din salariile angajaților efectuate de unitate în favoarea unor terțe persoane, fizice sau juridice, care constau în rate pentru bunuri achiziționate din comerț sau pentru credite acordate de bănci, chirii convenite terților, diverse popriri stabilite conform unor hotărâri judecătorești (pensii alimentare) etc.

6. Alte datorii în legătură cu personalul reflectă sume datorate de entitate personalului, aferente activității exercițiului care urmează să se încheie, pentru care nu s-au întocmit statele de plată.

Datorii sociale

1. Asigurările sociale vizează datoria entității referitoare la asigurările sociale de stat și la cele de sănătate constând în sumele de această natură reținute de la angajați drept contribuții ale acestora. Aceste datorii sunt delimitate, din punct de vedere contabil, în mod corespunzător în funcție de natura contribuției, și sunt evidențiate prin intermediul următoarelor elemente:

- contribuția de asigurări sociale;
- contribuția de asigurări sociale de sănătate.

Acest element permite, totodată, și evidențierea unei contribuții datorată de angajator, aferente fondului de salarii: contribuția asiguratorie pentru muncă.

V.3. Documentele justificative, registrele contabile și situațiile financiare anuale

V.3.1. Definirea documentelor contabile

Așa cum este cunoscut, activitatea întreprinderii, ca de altfel a oricărei alte entități din domeniul economic sau alt domeniu de activitate, generează zilnic numeroase operații care, pentru a fi înregistrate în contabilitate, trebuie să fie consemnate în documente justificative. Altfel spus, orice operație economică sau financiară trebuie justificată, ceea ce se realizează pe baza unui suport material de date care îndeplinește anumite condiții de formă și conținut.

Documentele justificative sunt acte scrise întocmite acolo și atunci când au loc operațiile economice sau financiare și constituie suporturile de date și informații ce justifică operațiile efectuate și, prin aceasta, reprezintă o premisă importantă pentru realizarea operațiunilor caracteristice sistemului informațional contabil și, în speță, culegerea, prelucrarea, analiza, transmiterea, valorificarea și stocarea datelor sau informațiilor, după caz. Datele pe care le conțin se prelucrează potrivit cerințelor metodei contabilității astfel încât se obțin, în final, informațiile contabile de sinteză.

De altfel, în **Legea contabilității** este prevăzut că **“orice operațiune economico-financiară efectuată se consemnează în momentul efectuării într-un document care stă la baza înregistrărilor în contabilitate, dobândind astfel calitatea de document justificativ”**, iar persoanele care asigură întocmirea, viza, aprobarea și înregistrarea în contabilitate devin răspunzătoare pentru realitatea și legalitatea operațiilor pe care le consemnează.

Organizarea contabilității oricărei unități patrimoniale, necesită, printre altele, folosirea mai multor categorii de documente contabile care asigură atât reflectarea operațiilor economico-financiare ce afectează patrimoniul, cât și crearea premiselor necesare pentru prelucrarea, stocarea și raportarea ulterioară a datelor și respectiv informațiilor obținute. De altfel, organizarea contabilității la nivelul exigențelor asumate nu poate fi concepută fără existența unui sistem de documente contabile judicios elaborate și utilizate după reguli bine stabilite.

Întrucât documentele contabile sunt numeroase și, totodată, au caracter complex se justifică clasificarea sau delimitarea lor în funcție de rolul pe care îl îndeplinesc în cadrul sistemului de contabilitate și anume:

- documente justificative;
- registre contabile;
- documente de sinteză și raportare.

Documentele contabile, indiferent de categoria din care fac parte, în funcție de importanța și frecvența utilizării lor pot fi tipizate și netipizate.

Documentele tipizate, sunt utilizate în mod frecvent, iar conținutul, forma și formatul lor sunt unitare, fiind stabilite de către direcția de resort din cadrul Ministerului Finanțelor Publice.

Fiecare dintre ele se folosește pentru operații de aceeași natură și are caracter obligatoriu pentru toate unitățile patrimoniale.

Tipizarea documentelor contabile contribuie, printre altele, la ușurarea completării și verificării lor, și, totodată, la satisfacerea atât a cerințelor privind prelucrarea electronică a datelor pe care le conțin, cât și a celor de informare ale utilizatorilor.

Documentele contabile netipizate, cum sunt: situațiile de repartizare a diferențelor de preț, de determinare a costurilor efective, de descărcare a gestiunii de mărfuri, de fundamentare a indicatorilor bugetului de venituri și cheltuieli și altele, se folosesc în mod ocazional, iar conținutul, forma și formatul lor se stabilesc la nivelul fiecărui agent economic în funcție de necesitățile de informare ale acestuia.

V.3.2. Documentele justificative

Documentele justificative constituie baza sau suportul material pentru înregistrarea în contabilitate a operațiilor patrimoniale, fiind înregistrate în care se consemnează orice operație care afectează patrimoniul unității, acolo și atunci când a avut loc. Ele fac dovada desfășurării operațiilor economice și financiare pe care le consemnează atât în cazul exercitării diferitelor verificări sau controale, cât și în situația unor litigii și, totodată, constituie izvorul informațiilor contabile.

Conținutul documentelor justificative este format din diferite elemente care, în funcție de modul de completare și de importanța pe care o au, se pot delimita în **comune și specifice**.

Elementele comune sunt cele care se referă la datele de identificare și la asigurarea responsabilităților pentru întocmire, verificare și aprobare, dintre care se amintesc: denumirea, numărul și data documentului; denumirea și sediul unității patrimoniale, inclusiv compartimentul organizatoric emitent; salariații sau persoana juridică terță, după caz, care participă la efectuarea operației în cauză; semnăturile persoanelor care poartă răspunderea pentru efectuarea operației și întocmirea documentului, pentru avizare, pentru aprobare ș.a.

Elementele specifice sunt cele care concretizează și caracterizează operațiile economice și financiare consemnate, fiind următoarele: conținutul operației consemnate; baza legală pentru efectuarea operației, atunci când este cazul; datele cantitative; prețurile unitare și valorile sau numai date valorice parțiale și totale, după caz; alte elemente care sunt necesare ulterior pentru efectuarea operațiilor de prelucrare și verificare a documentelor justificative, cum este cazul diferitelor coduri pentru prelucrarea electronică a datelor.

Documentele justificative trebuie să cuprindă următoarele elemente principale:

- denumirea documentului;
- denumirea/numele și prenumele și, după caz, sediul persoanei juridice/adresa persoanei fizice care întocmește documentul;
- numărul documentului și data întocmirii acestuia;
- menționarea părților care participă la efectuarea operațiunii economico-financiare (când este cazul);
- conținutul operațiunii economico-financiare și, atunci când este necesar, temeiul legal al efectuării acesteia;
- datele cantitative și valorice aferente operațiunii economico-financiare efectuate, după caz;
- numele și prenumele, precum și semnăturile persoanelor care răspund de efectuarea operațiunii economico-financiare.

Întocmirea sau completarea documentelor justificative se face cu ușurință pentru elementele comune, care pentru marea majoritate a operațiilor de aceeași natură se repetă, documentele în cauză fiind identice. Pentru completarea elementelor specifice sunt necesare, de

regulă, anumite calcule, cunoașterea specificului operațiilor respective și, implicit, un volum mai mare de muncă.

Întocmirea propriu-zisă a documentelor justificative sau definitivarea acestei operațiuni, după caz, se efectuează la locul și atunci când se înfăptuiește operația care se consemnează, folosindu-se cerneală, pasta sau sisteme informatice de prelucrare automata a datelor. În acest sens, se are în vedere structura documentelor justificative, care poate permite completarea lor atât manual, cât și cu mijloace tehnice de calcul sau numai manual (deconturi de cheltuieli și altele).

În documentele financiar-contabile nu sunt admise ștersături, modificări sau alte asemenea procedee, și nici lăsarea de spații libere între operațiunile înscrise în acestea sau file lipsă.

În ceea ce privește operațiunea de completare, se reține că **pentru documentele privind operațiunile bănești în numerar și prin bancă nu sunt admise corectări, iar atunci când intervin greșeli se anulează documentul în cauză, întocmindu-se altul corect.** Pentru documentele justificative referitoare la celelalte operații economice și financiare este admis să se corecteze greșelile de completare, însă acestea trebuie să fie barate cu o linie și să existe semnătura celui care a făcut corectarea, menționându-se și data efectuării corecturii.

Prelucrarea documentelor justificative constituie o activitate importantă și constă în efectuarea mai multor operații necesare pregătirii lor pentru înregistrarea în contabilitate. Astfel, se efectuează: gruparea sau sortarea documentelor pe categorii sau grupe de operații omogene (de capitaluri, de active imobilizate necorporale, de active imobilizate corporale, de stocuri etc.); se face evaluarea, dacă este cazul, și se determină valoarea totală a documentului; se întocmesc centralizatoare pentru documentele care conțin operații de aceeași natură; se consemnează pe fiecare document justificativ, atunci când se înregistrează în mod individual, și pe fiecare document centralizator simbolurile conturilor sintetice și analitice debitoare și creditoare sau, altfel spus, se întocmesc formulele contabile.

Verificarea documentelor justificative are loc după ce s-a efectuat prelucrarea și reprezintă operațiunea premergătoare înregistrării în contabilitate, având ca scop eliminarea sau corectarea eventualelor erori care s-au făcut anterior. În funcție de aspectele urmărite, verificarea documentelor se referă la aspecte ce privesc forma precum și fondul (conținutul).

Verificarea formei documentelor justificative are în vedere următoarele aspecte: folosirea modelului de document corespunzător naturii operației consemnate; completarea tuturor elementelor pe care le conține documentul; exactitatea prețurilor unitare și a calculelor efectuate; existența semnăturilor persoanelor responsabile pentru întocmirea, avizarea și aprobarea operațiilor consemnate și altele.

Verificarea de fond se referă la aspectele privind necesitatea, legalitatea, oportunitatea și economicitatea operațiilor consemnate în documente.

Necesitatea efectuării operației se stabilește în funcție de prevederile programului de activitate și de bugetul de venituri și cheltuieli ale unității patrimoniale.

Legalitatea se apreciază prin apelarea la prevederile legale referitoare la operațiile efectuate.

Oportunitatea constă în efectuarea operației economice în momentul potrivit, cel mai favorabil, când se prilejuiesc eforturi minime. Această cerință sau trăsătură este în interdependență cu cea privind **economicitatea**, care, la rândul său, impune ocazionarea unui nivel minim de cheltuieli în vederea desfășurării unei activități rentabile.

Operațiunea de verificare, inclusiv a exactității conturilor debitoare și creditoare, se confirmă prin semnătura salariatului care a efectuat-o, iar erorile ce se depistează, se corectează, după caz, de către acesta sau de cel care a întocmit documentul în cauză.

Operațiunea de verificare se poate extinde, atunci când este cazul, la aspectele privind pregătirea documentelor în vederea predării lor pentru a fi prelucrate cu mijloace tehnice de calcul, precum și la cele referitoare la situațiile sau rapoartele obținute în urma prelucrării.

Documentele justificative, în măsura în care au fost verificate și erorile au fost corectate, se înregistrează în documentele de evidență contabilă, după care sunt supuse operațiunii de **clasare**, de așezare a lor într-o anumită ordine, și apoi celei de **arhivare**, de păstrare în cadrul unității pentru anumite intervale de timp stabilite în funcție de natura operațiilor consemnate și în raport cu prevederile legale în domeniu.

În ceea ce privește rectificarea erorilor ce se constată în urma operațiilor de verificare a documentelor, se reține că impune, în principal, corectarea tuturor exemplarelor, radierea cu o linie a textului sau sumei greșite astfel încât acesta să se poată citi ulterior, scrierea deasupra a textului sau sumei corecte, semnătura persoanei care a făcut rectificarea și data.

V.3.3. Registrele contabile

În categoria generală a documentelor utilizate în contabilitate se delimitează registrele contabile sau documentele contabile propriu-zise, care asigură, în principal, atât înregistrarea și sistematizarea datelor înscrise în documentele contabile legal întocmite, cât și furnizarea de informații referitoare la existența și transformările ce privesc elementele patrimoniale aparținând întreprinderii.

Aceste registre au, în general, caracter obligatoriu pentru toate entitățile economice și asigură înregistrarea cronologică și sistematică a operațiilor consemnate în documente justificative. Ele se prezintă sub forma unor registre sau foi volante și listări informatice legate sub formă de registru, cu conținut și formă adecvate scopului pentru care sunt elaborate. Consemnările în registre constituie fișierul de date pentru evidența contabilă curentă, iar fiecare registru furnizează informațiile necesare pentru unul sau mai multe elemente patrimoniale.

Registrele contabile, în funcție de destinația sau scopul în care se folosesc, se pot delimita în registre pentru evidența cronologică, registre pentru evidența sistematică și registre combinate.

Registrele pentru evidența cronologică, cum sunt: registrul-jurnal, registrul pentru încasări și plăți, nota de contabilitate și altele, asigură înregistrarea operațiilor economice și financiare în ordinea datei când au avut loc.

Registrele sistematice asigură gruparea și înregistrarea operațiilor economico-financiare în funcție de natura lor și, totodată, în raport cu data când au fost efectuate, registre dintre care se amintesc: registrul cartea mare, registrul-inventar, fișa de cont pentru operații diverse, fișa de cont “maestru-șah”, jurnalul pentru creditul contului ș.a.

Registrele combinate servesc atât pentru înregistrarea cronologică, cât și pentru cea sistematică, precum și pentru evidența analitică, registre unde se încadrează actualele jurnale folosite în cadrul formei de contabilitate pe jurnale.

Registrele principale reținute în Legea contabilității și în reglementările contabile în domeniu sunt în număr de trei și anume: **registrul-jurnal, registrul inventar și cartea mare, care au caracter obligatoriu.**

Registrul-jurnal constituie documentul în care se consemnează toate operațiile economice și financiare din cadrul unei anumite perioade de gestiune, în ordinea în care acestea s-au efectuat în timp, fără ștersături și spații libere.

În registrul jurnal, care se întocmește într-un singur exemplar, pentru fiecare operație ce se înregistrează se consemnează următoarele elemente: numărul curent al fiecărei operații înregistrate, începând de la 1 ianuarie la 31 decembrie; data când se face înregistrarea; felul și

numărul documentului justificativ în care este înscrisă operația ce se înregistrează; explicații în legătură cu operația în cauză; simbolurile conturilor debitoare și creditoare și sumele pentru fiecare din acestea.

În cazul în care entitatea folosește registre-jurnal auxiliare este necesar ca documentele justificative să se înregistreze în aceste jurnale, iar totalurile lunare ale acestor ultime documente se înscriu în registrul-jurnal general.

Jurnalele auxiliare sau cele combinate se utilizează de către unitățile patrimoniale cu volum mare și foarte mare de operațiuni contabile, deschizându-se pe genuri sau grupe omogene de operații economico-financiare, cum sunt cele privind operațiile de casă și bănești, decontările cu furnizorii, decontările cu clienții, avansurile spre decontare ș.a. Structura acestor jurnale se diferențiază în funcție de natura operațiilor pentru care se folosesc.

Registrul-jurnal se editează la cererea organelor de control și pentru necesitățile entității.

În continuare se prezintă modelul acestui registru.

REGISTRUL-JURNAL

Nr. crt.	Data înreg.	Documentul (felul, nr., data)	Explicații	Simbol conturi		Sume	
				Debitoare	Creditoare	Debitoare	Creditoare
1	2	3	4	5	6	7	8
Întocmit,				Verificat,			

Registrul-inventar asigură înregistrarea rezultatelor inventarierii elementelor de active, capitaluri propria și datorii și se întocmește la începutul activității, la sfârșitul exercițiului financiar, precum și cu ocazia încetării activității. Completarea lui se realizează fără ștersături și fără spații libere, utilizându-se datele înscrise în listele de inventariere și procesele-verbale întocmite în situațiile amintite. Se întocmește într-un singur exemplar și conține elementele de active, capitaluri proprii și datorii inventariate și grupate după natura lor.

Modelul acestui jurnal se prezintă astfel:

REGISTRUL-INVENTAR

la data de.....

Nr. crt.	Recapitulația elementelor inventariate	Valoarea contabilă	Valoarea de inventar	Diferențe din evaluare (de înregistrat)	
				Valoarea	Cauze diferențe
1	2	3	4	5	6
Întocmit,				Verificat,	

Registrul-carte mare este un document contabil de sinteză și sistematizare și conține simbolul contului și al conturilor corespondente (debitoare sau creditoare), rulajul debitor și creditor, precum și soldul contului. Registrul Cartea mare poate conține câte o filă pentru fiecare cont sintetic utilizat de entitate. Acest registru stă la baza întocmirii balanței de verificare.

Formularul propriu-zis al registrului-carte mare poate fi înlocuit cu fișele de cont pentru operații diverse sau cu fișele de cont șah, denumite și fișe pe conturi corespondente. Listarea registrului Cartea mare se efectuează la cererea organelor de control, precum și pentru necesitățile entității.

Modelul registrului și al fișei de cont pentru operații diverse, în condițiile aplicării formei de contabilitate „pe jurnale” se prezintă astfel:

CARTEA MARE

CONTUL.....									
Lunile	CONTURI CORESPONDENTE CREDITOARE					Total rulaj debitor	Total rulaj creditor	SOL D	
	Cont Jurnal ...	Cont Jurnal ...	Cont Jurnal ...	Cont Jurnal ...	Cont Jurnal ...			La 1 ianuarie (anul).....	
Ianuarie									
Februarie									
Martie									
Total tr. I									
Aprilie									
Mai									
Iunie									
Total tr. I+II									
Iulie									
August									
Septembrie									
Total tr. I+II+III									
Octombrie									
Noiembrie									
Decembrie									
Total gen. (I-IV)									

FIȘĂ DE CONT PENTRU OPERAȚII DIVERSE (Unitatea).....						Simbo l cont	Pagina
Data	Document		EXPLICAȚI I	Simbol cont corespondent	Debit		
	Felul	Nr.				D/C	Sold

Registrelle de contabilitate, așa cum prevăd reglementările contabile, se utilizează în strictă concordanță cu destinația pe care o au, completându-se în mod ordonat pentru a permite în orice moment identificarea și controlul operațiilor patrimoniale efectuate.

V.3.4. Documentele contabile de sinteză și raportare

În procesul de luare a deciziei este deosebit de important să se asigure informațiile necesare tuturor celor interesați. Pentru realizarea acestui deziderat și, totodată, a obiectului ce-i revine contabilității și, în speță, a celei financiare, se impune să se înfăptuiască

centralizarea și sintetizarea periodică, de regulă anual, a datelor pe care aceasta le furnizează, ceea ce se realizează prin intermediul documentelor de sinteză.

În baza reglementărilor contabile aplicabile entitățile economice întocmesc **situații financiare anuale** a căror structură poate să difere în funcție de categoria în care se încadrează, astfel:

- **microentitățile:** bilanț prescurtat și cont de profit și pierdere;
- **entitățile mici:** bilanț prescurtat, cont de profit și pierdere și note explicative la situațiile financiare anuale;
- **entitățile mijlocii și mari:** bilanț, cont de profit și pierdere, situația modificărilor capitalului propriu, situația fluxurilor de trezorerie și note explicative la situațiile financiare anuale.

Situațiile financiare anuale, indiferent de varianta în care se întocmesc sunt însoțite de o declarație scrisă de asumare a răspunderii conducerii entității cu privire la elaborarea acestora în conformitate cu reglementările contabile menționate.

În categoria generală a documentelor contabile de sinteză și raportare, se pot avea în vedere și **raportările contabile de semestru**, prin intermediul cărora se oferă informații cumulate de la începutul anului până la sfârșitul semestrului I al exercițiului financiar în curs.

Aceste documente de sinteză, cuprind doar trei componente și anume: bilanțul, contul de profit și pierdere și date informative, care se prezintă unităților teritoriale ale Ministerului Finanțelor Publice împreună cu raportul administratorului unității. Prin conținutul lor, aceste raportări contabile asigură, comparativ cu situațiile financiare anuale, un volum mai mic de informații, însă suficiente pentru oglindirea situației patrimoniului și a performanței entității economice la mijlocul exercițiului financiar.

V.3.5. Gestiunea documentelor

În vederea îndeplinirii rolului ce le revine în asigurarea realității și legalității operațiunilor ce afectează patrimoniul entităților economice, documentele ce se utilizează în cadrul sistemului informațional contabil, și în mod deosebit cele justificative, necesită o bună gestionare, ceea ce se realizează prin organizarea riguroasă a circuitului lor, evidența utilizării, reconstituirea, atunci când este cazul, precum și păstrarea în arhiva unității în limita anumitor perioade de timp.

V.3.5.1. Organizarea circuitului documentelor

Circuitul documentelor se referă la stabilirea și respectarea unui anumit flux, cu precizarea persoanelor și a termenelor, începând cu întocmirea sau intrarea lor în unitate, după caz, până la arhivare, ceea ce influențează în mod hotărâtor conducerea (ținerea) contabilității în condiții de operativitate, realitate și exactitate, inclusiv întocmirea și predarea la termenele legale a declarațiilor privind obligațiile fiscale și sociale și a raportărilor contabile periodice.

În vederea realizării acestui deziderat este necesar să se opteze pentru acea ordine în care să circule documentele, astfel încât să se realizeze parcursul cel mai scurt, iar persoanele implicate să efectueze operațiile de întocmire, în cazul documentelor interne, și a celor de verificare, viză și înregistrare, să respecte termenele stabilite prin intermediul unui grafic întocmit în acest sens. Atunci când este cazul se pot elabora mai multe asemenea grafice în care se delimitează fie lucrările ce revin unei persoane, unui compartiment de lucru sau întregului colectiv financiar-contabil, fie persoanele, termenele și ordinea în care se execută operațiile ce privesc un document sau un grup de documente contabile.

Circuitul documentelor financiar-contabile și numărul de exemplare al acestora se stabilesc prin proceduri proprii privind organizarea și conducerea contabilității, aprobate de administratorul entității

V.3.5.2. Evidența utilizării documentelor

Formularele ce se utilizează ca documente contabile și, în mod deosebit, cele justificative comune pe economie, privind activitatea financiar-contabilă, necesită o evidență riguroasă a utilizării lor.

În acest sens reglementările în vigoare stabilesc pentru anumite categorii de documente reguli specifice privind conținutul minimal obligatoriu, precum și normele de întocmire și utilizare a acestora.

Entitățile economice trebuie să asigure un regim intern de numerotare a documentelor financiar-contabile, având în vedere următoarele aspecte generale:

- persoanele care răspund de organizarea și conducerea contabilității trebuie să desemneze, prin decizie internă scrisă, o persoană sau mai multe, după caz, care să aibă atribuții privind alocarea și gestionarea numerelor aferente;

- fiecare document va avea un număr de ordine sau o serie, după caz, număr sau serie ce trebuie să fie secvențial(ă), stabilit(ă) de entitate. În alocarea numerelor entitățile economice trebuie să țină cont de structura organizatorică, respectiv gestiuni, puncte de lucru, sucursale etc.;

- la nivelul fiecărei entități economice este necesar să se stabilească proceduri proprii de alocare a numerelor sau seriilor, după caz, prin care se menționează, pentru fiecare exercițiu financiar, care este numărul sau seria de la care se emite primul document.

V.3.5.3. Reconstituirea documentelor contabile

Normele generale de întocmire și utilizare a documentelor financiar-contabile, elaborate de Ministerul Finanțelor Publice, conțin și prevederi exprese referitoare la reconstituirea documentelor justificative și contabile pierdute, sustrase sau distruse, care privesc evidența și gestionarea imobilizărilor corporale, a valorilor materiale și bănești și a altor valori ale unităților economice. Documentele astfel obținute se utilizează ca documente justificative, în locul celor originale.

În ceea ce privește efectuarea propriu-zisă a operației de reconstituire se au în vedere mai multe aspecte, așa cum se prezintă, în mod succint, în cele ce urmează.

Persoana care constată că un document justificativ sau contabil este pierdut, sustras sau distrus are obligația să-i aducă la cunoștință această situație conducătorului unității, în scris și în termen de 24 ore. Acesta, are obligația ca în maximum 3 zile, împreună cu persoana în cauză și cu șeful compartimentului financiar-contabil, să încheie un proces verbal în care să se menționeze datele de identificare ale documentului dispărut, numele și prenumele salariatului responsabil cu păstrarea documentului, data și împrejurările în care s-a constatat lipsa documentului. Această ultimă persoană va da și o declarație scrisă asupra împrejurărilor în care a dispărut documentul respectiv.

Procesul-verbal se semnează de către conducătorul entității, conducătorul compartimentului financiar-contabil al entității sau persoana împuternicită să îndeplinească această funcție, persoana responsabilă cu păstrarea documentelor, șeful ierarhic al persoanei responsabile cu păstrarea documentelor, după caz.

În cazul în care pierderea, sustragerea sau distrugerea documentelor constituie infracțiune există obligația încunoaștințării imediate a organelor de urmărire penală.

Pentru fiecare document care necesită reconstituire se întocmește un dosar care conține atât documentele amintite, cât și dispoziția scrisă dată în acest sens de conducătorul unității, precum și copia documentului reconstituit.

În cazul documentelor primite de la altă unitate și care necesită reconstituire, această operațiune cade în sarcina emitentului, care are ca termen, în acest sens, 10 zile de la primirea cererii scrise a solicitantului.

Fiecare document obținut în urma operațiunii analizate poartă în mod obligatoriu și vizibil mențiunea “DUPLICAT” și are specificat numărul și data dispoziției pe baza căreia s-a efectuat această operațiune.

Documentele reconstituite, al căror original se găsește ulterior, se anulează pe baza unui proces-verbal care se atașează la dosarul de reconstituire.

V.3.5.4. Arhivarea și păstrarea documentelor contabile

Fiecare entitate economică are obligația să asigure arhivarea și păstrarea documentelor justificative și contabile, cu respectarea condițiilor stabilite prin reglementările în domeniu. Această operațiune se realizează după expirarea fiecărui exercițiu financiar prin predarea documentelor utilizate către arhiva unității, unde se aranjează într-o ordine bine stabilită, astfel încât să poată fi consultate cu ușurință atunci când este necesar.

Păstrarea documentelor justificative, a registrelor de contabilitate și a celorlalte documente financiar-contabile se face, după caz, la domiciliul fiscal, la sediul social sau la sediile secundare, pe hârtie sau pe suport electronic.

În cazul în care evidența contabilă este ținută cu ajutorul programelor informatice, documentele financiar-contabile se pot păstra pe suporturi tehnice, cu condiția să poată fi listate în orice moment, în funcție de necesitățile entității sau la cererea organelor de control.

Registrelor de contabilitate obligatorii și documentele justificative care stau la baza înregistrărilor în contabilitatea financiară se păstrează în arhivă timp de 5 ani calculați de la data de 1 iulie a anului următor celui încheierii exercițiului financiar în care au fost întocmite, inclusiv pentru statele de salarii. Documentele financiar-contabile care atestă proveniența unor bunuri cu durată de viață mai mare de 5 ani se păstrează pe perioada corespunzătoare duratei de viață utilă a acestora.

Registrelor de contabilitate, precum și documentele justificative se păstrează în arhivă, de regulă în forma lor originală, grupate în funcție de natura operațiilor și în ordine cronologică în cadrul exercițiului financiar la care se referă, în dosare numerotate, șnuruite și parafate. Aceste dosare se păstrează în spații special amenajate, asigurate împotriva degradării, distrugerii sau sustragerii, dotate cu mijloace de prevenire a incendiilor.

Documentele care privesc operațiuni de fuziune sau de lichidare a societății comerciale se arhivează separat.

Atunci când este necesar, pe baza aprobării persoanei competente, documentele se pot elibera din arhivă, în mod provizoriu, spre consultare, întocmindu-se un proces verbal în care se menționează solicitantul, persoana care a dat aprobarea, scopul ș.a. În locul documentului astfel eliberat se depune o copie certificată de persoana împuternicită în acest scop și dovada semnată de solicitantul care a ridicat originalul.

Pentru evidența documentelor arhivate se utilizează Registrul de evidență, în care se înscriu dosarele și documentele contabile intrate în arhivă, precum și mișcarea acestora în decursul timpului.

Documentele al căror termen legal de păstrare a expirat, se elimină din arhivă, întocmindu-se în acest scop un proces-verbal de către o comisie, sub conducerea conducătorului unității, și operându-se această operațiune în Registrul de evidență al arhivei.

V.4. Teste grilă_Contabilitate

- 1. Sunt considerate documente justificative următoarele:**
 - a. registrul jurnal, registrul inventar și cartea mare;
 - b. situațiile financiare anuale;
 - c. documentele în care se consemnează orice operație ce afectează patrimoniul entității acolo și atunci când a avut loc;
 - d. raportările contabile de semestru;

- 2. Registrele principale reținute de Legea contabilității sunt:**
 - a. fișa de cont maestru-șah și fișa de cont pentru operații diverse;
 - b. registrul pentru încasări și plăți și nota de contabilitate;
 - c. bilanțul contabil, contul de profit și pierdere și balanța de verificare;
 - d. registrul jurnal, registrul inventar și registrul cartea mare;

- 3. Documentele contabile se delimitează pe următoarele categorii semnificative:**
 - a. fișe de cont, balanțe de verificare, registre contabile;
 - b. documente justificative, registre contabile și documente de sinteză și raportare;
 - c. registre contabile și documente statistice;
 - d. documente operaționale și documente de evidență.

- 4. În funcție de aspectele urmărite, verificarea documentelor se referă la:**
 - a. modul în care sunt prelucrate documentele;
 - b. aspecte ce privesc forma și fondul;
 - c. tipul formularului utilizat;
 - d. felul registrului în care se înregistrează;

- 5. Situațiile financiare ale entităților mici conțin:**
 - a. registrul jurnal, registrul inventar și cartea mare;
 - b. registrul jurnal, contul de profit și pierdere, balanța de verificare;
 - c. contul de profit și pierdere, situația modificărilor capitalului propriu și situația fluxurilor de trezorerie;
 - d. bilanțul prescurtat, cont de profit și pierdere și note explicative.

- 6. Reconstituirea documentelor contabile se realizează:**
 - a. în situațiile în care este necesară dublarea anumitor documente;
 - b. în cazul pierderii, sustragerii sau distrugerii anumitor documente;
 - c. pentru documentele ce se păstrează mai mult de 50 de ani în arhiva unității;
 - d. pentru documentele cu regim special.

- 7. În funcție de modul de completare și de importanța pe care o au elementele structurale ale documentelor justificative se delimitează în:**
 - a. elemente comune și elemente specifice;
 - b. elemente de evidență primară și elemente de evidență secundară;
 - c. elemente sintetice și elemente analitice;
 - d. elemente active și elemente pasive;

- 8. Datoriile entității provenite din cumpărări de stocuri și servicii sunt reflectate cu elementul patrimonial de pasiv:**

- a. Credite bancare pe termen lung;
- b. Sume datorate acționarilor/asociaților;
- c. Furnizori;
- d. Clienți-creditori.

9. Terenuri, clădiri sau părți ale unor clădiri, care sunt deținute mai degrabă pentru a se obține venituri din chirii sau pentru creșterea valorii acestora, decât pentru a fi utilizate (pentru producerea de bunuri sau prestarea de servicii, ori în scopuri administrative) sau vândute pe parcursul desfășurării normale a activității se reflectă în contabilitate cu ajutorul elementului:

- a. Terenuri;
- b. Construcții;
- c. Investiții imobiliare;
- d. Imobilizări corporale.

10. Obligația entității față de proprii angajați atât pentru salariile în bani sau în natură, cât și pentru adaosurile și premiile incluse în fondul de salarii se reflectă în contabilitate cu ajutorul elementului:

- a. Personal – salarii datorate;
- b. Prime privind participarea personalului la profit;
- c. Rețineri din salarii datorate terților;
- d. Alte datorii în legătură cu personalul.

11. În funcție de importanța și frecvența utilizării lor, documentele contabile pot fi:

- a. financiare și justificative;
- b. tipizate și netipizate;
- c. de sinteză și de raportare;
- d. comune și specifice.

12. În documentele financiar-contabile nu sunt admise:

- a. înscrierea unor simboluri de conturi;
- b. includerea unor date cantitative;
- c. ștersături, modificări și nici lăsarea de spații libere;
- d. menționarea numărului și datei documentului.

13. Verificarea de fond a documentelor justificative se referă la aspecte ce privesc:

- a. folosirea modelului de document corespunzător naturii operației consemnate;
- b. completarea tuturor elementelor pe care le conține documentul;
- c. existența semnăturilor persoanelor responsabile pentru întocmirea, avizarea și aprobarea operațiilor consemnate;
- d. necesitatea, legalitatea, oportunitatea și economicitatea operațiilor consemnate în documente.

14. Formularul propriu-zis al registrului cartea mare poate fi înlocuit cu:

- a. balanțele de verificare;
- b. fișele de cont pentru operații diverse;
- c. contul de profit și pierdere;
- d. bilanțul.

15. În categoria generală a documentelor contabile de sinteză și raportare, se pot avea în vedere și:

- a. registrele contabile;
- b. documentele justificative;
- c. raportările contabile de semestru;
- d. fișele de cont pentru operații diverse.

Răspunsuri teste grilă _Contabilitate

1	c	6	b	11	b
2	d	7	a	12	c
3	b	8	c	13	d
4	b	9	c	14	b
5	d	10	a	15	c

TEMA VI

BAZELE TEHNOLOGIEI INFORMAȚIEI

Noțiunea de informație este una complexă și de mare generalitate, toate științele operând cu informații ca elemente ale cunoașterii senzoriale sau raționale.

Definiție: În sens larg, *informația* este noțiunea prin care se definește fiecare din elementele noi conținute în semnificația unui simbol sau grup de simboluri, într-o comunicare, știre, semnal, imagine, etc. prin care se exprimă o situație, o stare, o acțiune.

Informația este o resursă economică pe care întreprinderile trebuie să o dețină și să o utilizeze pentru a ocupa o poziție cât mai bună în mediul concurențial actual

Datorită importanței ei, informația a devenit o resursă la fel de valoroasă ca resursele umane, cele materiale sau financiare. Stăpânirea informațiilor necesare și utile deciziei înseamnă de fapt selectarea și utilizarea datelor obținute din gestiunea internă și în al doilea rând, capacitatea de a le compara cu cele provenite din mediul concurențial pentru a evidenția ceea ce are un caracter de durată și strategic, față de ceea ce este neesențial. Gestionarea acestei resurse, numită *informație*, reprezintă o preocupare primordială în întreprinderile moderne.

Pentru a fi percepută, informația trebuie exprimată într-o formă concretă. Această formă concretă se numește *dată*.

Definiție: Prin *dată* se înțelege un număr, o mărime, o relație care servește la rezolvarea unei probleme sau care este obținută în urma unei cercetări urmând a fi supusă unor prelucrări.

Data poate fi considerată **materia primă** pentru informație. Data are o existență obiectivă, tangibilă. Ea este o *informație potențială* întrucât prin prelucrare conduce la obținerea informațiilor. Nu orice prelucrare de date generează informații. Informația este produsul prelucrării datelor, care sunt aduse într-o formă inteligibilă și care pot fi utilizate într-un scop anume. Deci, o procesare de date poate genera informație *numai dacă* există un receptor care să considere acest rezultat inteligibil și folositor. Dacă data este receptată de un utilizator capabil de înțelegere, persoana poate spune că a primit o informație.

În informatică prin *dată* se înțelege un *model de reprezentare a informației, accesibil unui anumit procesor (om, unitate centrală, program), model cu care se poate opera, pentru a obține noi informații despre fenomenele, procesele și obiectele lumii reale.*

Sistemele de calcul prelucrează date, iar datele furnizate la ieșire pot reprezenta informații diferite, pentru utilizatori diferiți.

Schematic relația dintre date și informații poate fi reprezentată astfel:

O trăsătură fundamentală a informației este *subiectivitatea*. Ceea ce poate fi o informație pentru o persoană, poate să nu însemne nimic pentru altele. Pe de altă parte, pornind de la același set de date, persoane diferite, prin prelucrări diferite, pot obține informații diferite. Dacă data are o existență fizică, tangibilă, informația există numai în receptor, fiind *intangibilă*.

Corespondența dată-informație este considerată ca fiind un prim nivel în informatica economică. Acestui nivel i se adaugă un al doilea, acela al *informațiilor derivate din alte informații* pe bază de raționament, nivel considerat a fi *nivelul cunoștințelor*.

Definiție: În Dicționarul Explicativ al Limbii Române se precizează: “*cunoștințele cuprind totalitatea noțiunilor, ideilor, informațiilor pe care le are cineva într-un domeniu oarecare*”.

Nu orice dată sau informație creează cunoștințe. Astfel, unele informații sunt deja între cunoștințele receptorului și deci nu generează informații noi. Pe de altă parte, unele informații s-ar putea să nu aibă semnificație pentru receptor, în sensul că nu se integrează între cunoștințele lui.

Cunoștințele reprezintă, deci, totalitatea informațiilor dobândite anterior cu privire la obiectul considerat.

Diversitatea informațiilor, volumul lor în continuă creștere, formele diferite de exprimare și alte considerente practice, sunt argumentele care conduc la necesitatea *clasificării informațiilor*.

1. După forma de exprimare a fenomenelor pe care le reflectă, întâlnim:

Informații cantitative - pot fi analogice și numerice (digitale).

Informația analogică este exprimată prin parametri cu variație continuă din cadrul proceselor tehnologice, așa cum sunt ei percepuți de dispozitivele tehnice de măsură și control (presiunea, temperatura, viteza, tensiunea electrică etc.).

Informația numerică (digitală) exprimă aspectul cantitativ al fenomenelor. Se prezintă sub formă de cifre, ce se obțin prin măsurare, numărare, cântărire sau calcul. Pe suportul tehnic, informația se prezintă ca o succesiune de valori binare (0,1).

Informație nenumerică (calitativă) - este cea mai răspândită și se prezintă printr-o mare varietate de forme: concepte, liste bibliografice, texte, rapoarte, etc.

2. După situarea în timp față de fenomenele reprezentate, distingem:

Informații active (dinamice, operative) - reprezintă procese sau fenomene în curs de desfășurare.

Informații pasive - se referă la procese sau fenomene care au avut loc și care s-au terminat. Sunt utile pentru conducerea proceselor și fenomenelor cu caracter repetitiv.

Informații previzionale - sunt cele cuprinse în planuri și programe și comensurează procese și fenomene ce se vor desfășura în viitor.

3. După conținut, informațiile pot fi:

Informații elementare - sunt specifice sistemului operațional în care se desfășoară nemijlocit activitățile economice și definesc operații și fenomene indivizibile (datele din documentele primare).

Informații complexe - sunt informațiile rezultate din agregarea informațiilor elementare pentru a caracteriza un proces sau un fenomen (nivelul productivității muncii, valoarea producției marfă, costul producției, etc.).

Informații sintetice - se obțin, de regulă, prin adăugarea informațiilor elementare de același tip (balanțe de verificare, bilanț contabil etc.).

4. După domeniul de activitate la care se referă, distingem:

Informații tehnologice - sunt utilizate pentru conducerea și dirijarea proceselor tehnologice industriale.

Informații tehnico-științifice - sunt utilizate în domeniul cercetării științifice și al proiectării tehnologice.

Informații economice - sunt instrumente de conducere nemijlocită a proceselor social-economice. Informațiile economice prezintă câteva particularități: volum și diversitate tipologică mare, prelucrări specifice relativ simple și cu mare frecvență (calcul aritmetice, sortări, grupări, comparări, etc.), timp de valabilitate relativ redus.

5. După sursele de proveniență distingem: informații interne, externe, primare, etc.

6. După principiile de prelucrare în sistemele informatice pot fi: date aritmetico-logice, texte, documente grafice, secvențe audio și secvențe video.

VI.1. Organizarea datelor în fișiere

Definiție: *Fișierul* este un ansamblu organizat de date, omogen din punct de vedere al naturii și criteriilor de prelucrare, memorate pe suporturi tehnice de date de unde pot fi utilizate în procesul de prelucrare.

- *crearea*, adică operația prin care înregistrările logice sunt transpuse pe suportul tehnic de date;
- *actualizarea* care este constituită din operații de adăugare, modificare și ștergere;
- *consultarea* care este operația de regăsire a înregistrărilor;
- *sortarea*, adică ordonarea crescătoare sau descrescătoare a articolelor după anumite criterii stabilite de utilizator;
- *separarea*, adică desfacerea unui fișier în două sau mai multe fișiere;
- *fuzionarea*, adică combinarea a două sau mai multor fișiere într-unul singur conform unor criterii;
- *copierea* care presupune obținerea unei dubluri a fișierului.
- *logic* sau *funcțional*, care privește latura semantică, deci informațională, a datelor ce compun fișierul;
- *fizic*, care este strict legat de reprezentarea datelor pe suportul fizic de memorie și de modul de organizare a acestuia.

Din punct de vedere logic, un fișier este alcătuit dintr-o mulțime de *articole* (înregistrări logice), din *câmpuri de date* (grupate sau negrupate) și din *caractere*.

Definiție: *Articolul* este o grupare de date asociate ce formează o entitate referită printr-un identificator.

De regulă, acest identificator trebuie să sugereze conținutul informațional al înregistrării logice (de exemplu, articolul ARTSALAR conține date privind salariatăii unei întreprinderi).

Caracteristicile înregistrărilor logice sunt: *lungimea* (numărul caracterelor conținute) care poate fi variabilă sau fixă și *formatul* (fix: toate înregistrările au aceeași lungime; variabil: înregistrările au lungimi diferite).

Definiție: *Câmpul de date* este o entitate de date constând dintr-un număr de caractere, cuvinte sau coduri, tratate împreună ca un tot unitar. Câmpurile care se referă la aceeași entitate (de exemplu, NRMARCA, NUMESAL, SALBAZA etc) formează un articol.

În funcție de natura datelor pe care le înmagazinează, câmpurile pot fi *numerice*, *alfanumerice*, *logice*, *dată calendaristică* etc.

Definiție: *Caracterul* este elementul de bază, indivizibil al datelor dintr-un fișier (o cifră, o literă, un caracter special).

Exemplu:

Cod Prod	Denumire produs	Data intrării					U/M	Cantit	PU
		Document		Data					
		Fel	Nr	Z	L	A			
N,4	C,20	C,5	N,5	N,2	N,2	N,2	C,3	N,8,3	N,9,2

Fig. 2.2 Descrierea articolului ARTPROD

Sub aspect fizic, fișierul se definește în funcție de suporturile tehnice de date utilizate. Necesitatea organizării datelor pe suporturi tehnice (discuri magnetice, benzi magnetice, discuri optice etc) derivă din caracterul limitat al memoriei interne a unui calculator. Este greu de păstrat în memoria internă atât programele de aplicații, datele de prelucrat, cât și rezultatele prelucrărilor. Soluția o reprezintă organizarea de fișiere pe suporturi externe, de unde prin proceduri speciale de intrare/ieșire și în funcție de cerințele utilizatorului, sunt transferate în memoria internă.

VI.2. Accesul și organizarea fișierelor

Definiție: *Organizarea fișierelor* înseamnă definirea regulilor de dispunere fizică a articolelor pe un suport tehnic de date.

Metodele de organizare a fișierelor sunt de două tipuri: *clasice* (elementare) și *mixte* (derivate).

Metodele clasice de organizare sunt: *organizarea secvențială*, *organizarea directă*, *organizarea secvențial-indexată*, *organizarea relativă*.

Organizarea secvențială presupune dispunerea articolelor pe suportul de memorie unele după altele, în ordinea obținerii lor, după criteriile stabilite de utilizator.

Consultarea fișierelor secvențiale se poate face prin citirea articolelor în ordinea în care apar pe suport, accesul fiind secvențial. Ca urmare, timpul de acces este destul de ridicat, actualizarea fiind greoaie și lentă.

Fișierele secvențiale se utilizează și ca fișiere de salvare/arhivare. Avantajul lor constă în faptul că pot fi organizate pe orice tip de suport (adresabil sau nu, reutilizabil sau nu).

Organizarea directă (selectivă) stochează și gestionează înregistrările de pe suportul de memorie, pe baza unor procedee de repartizare (randomizare). Plecând de la un element al înregistrării, numit *cheie de repartizare*, se calculează adresa de dispunere pe suport pe baza unei formule. Aceeași formulă este aplicată atât la dispunerea pe suport, cât și la căutările ulterioare.

Organizarea directă este specifică suporturilor de memorie adresabile și asigură consultarea și actualizarea rapidă a fișierelor.

O formă deosebită a organizării directe este **organizarea relativă**. Un fișier de organizare relativă are următoarele caracteristici:

- se poate organiza numai pe suporturi de memorie adresabile;
- suprafața de memorare este împărțită în unități adresabile, numite *casete*, de dimensiuni fixe și numerotate crescător, de la 0 la n. Fiecare zonă (casetă) poate conține sau nu un articol. Orice articol poate fi identificat prin numărul de ordine al casetei corespunzătoare, număr ce se numește *cheie relativă*.
- accesarea articolelor se poate face secvențial, direct (aleator) sau dinamic.

Spre deosebire de fișierele secvențiale, care au articolele aranjate compact, cele relative pot avea zone neutilizate între articole. Corespondența dintre articole și numerele de casetă se realizează prin formule matematice, numite formule de randomizare sau repartizare.

Organizarea secvențial-indexată are o largă utilizare în practică deoarece permite atât accesul secvențial, cât și accesul direct. Suporturile de memorie utilizate trebuie să fie adresabile. Fișierele indexate sunt ansambluri de articole logice așezate unul după altul în ordinea crescătoare

sau descrescătoare a valorii *cheii de articol*. Cheia de articol este un câmp sau rezultatul evaluării unei expresii de câmpuri din structura articolului fișierului indexat.

Prin operația de indexare, fișierului *i* se atașează un tabel în care sunt păstrați indecșii - informații auxiliare pe baza cărora sunt reperate rapid articolele fișierului. Astfel, un fișier index este alcătuit de fapt din două fișiere:

- *fișierul propriu-zis de date* în care înregistrările sunt ordonate crescător sau descrescător, după cheia de articol (cheia de indexare);
- *fișierul index* care are un număr de înregistrări egal cu numărul înregistrărilor din fișierul de date. Fiecare înregistrare conține valoarea câmpului cheie a articolului din fișierul de date, plus adresa fizică de pe suport (număr cilindru, număr pistă, număr sector) a acelei înregistrări.

La consultarea fișierului se parcurge mai întâi secvențial tabela de indecși. Când valoarea cheii de căutare devine egală cu valoarea cheii din index se preia adresa din index și astfel se ajunge la înregistrarea de date de pe suportul de memorie.

Consultarea articolelor din fișierele index poate fi realizată secvențial sau direct.

Definiție: Prin mod de acces se înțelege tehnica de regăsire a înregistrărilor conținute într-un fișier. Accesul poate fi: secvențial, direct (selectiv, aleator) și dinamic.

Accesul secvențial presupune regăsirea înregistrărilor în ordinea în care acestea au fost dispuse pe suportul tehnic de memorie. Pentru a localiza înregistrarea *n* este necesară parcurgerea tuturor celor *n-1* înregistrări precedente. Orice tip de fișier poate fi accesat secvențial. Astfel, fișierele secvențiale sunt accesate articol cu articol, cele relative sunt accesate în ordinea casetelor, cele goale fiind sărite, cele indexate sunt accesate în ordinea indexului activ (un fișier poate avea asociate mai multe fișiere index, din care numai unul este activ la un moment dat).

Accesul direct (aleator) permite identificarea directă a înregistrărilor prin intermediul unei adrese indicate prin cheia stabilită de utilizator. Se aplică suporturilor de memorie adresabile.

Accesul dinamic îmbină metodele anterioare, operațiunea realizându-se în două etape:

- poziționarea directă pe o anumită înregistrare a fișierului;
- consultarea secvențială a următoarei înregistrări.

În funcție de modul de organizare a fișierelor se pot utiliza unul sau mai multe moduri de acces. Relația dintre modul de organizare și cel de acces este prezentată în tabelul 2.1.

Tabelul 2.1 Corespondența mod de organizare a fișierelor - mod de acces

Acces \ Organizare	Secvențial	Direct	Dinamic
Secvențială	X		
Relativă	X	X	X
Indexată	X	X	

VI.3. Baze de date

Pe măsura evoluției sistemelor de prelucrare automată a datelor și, în mod special, a componentei hardware și software, dar și ca urmare a creșterii volumului datelor de prelucrat s-a

dezvoltat un nou concept, cel al *bazelor de date*. Acesta aduce un element de noutate, respectiv existența unui fișier de descriere globală a datelor, ceea ce asigură independența datelor de programe și invers, fișier denumit *dicționar de date* (figura 2.3).

Principiul fundamental al bazelor de date îl constituie *unicitatea informațiilor*, adică orice informație este înregistrată o singură dată și poate fi utilizată ori de câte ori este nevoie de către diferiți utilizatori și în diferite momente.

Definiție: O *bază de date* este un ansamblu de date ce poate fi utilizat de mai mulți utilizatori fiecare având vederi diferite asupra acestora. Ea reprezintă un ansamblu structurat de fișiere ce grupează datele prelucrate în aplicațiile informatice ale unei persoane, grup de persoane, întreprinderi, instituții etc., ansamblu partajat între mai mulți utilizatori în mod concurent și competitiv.

Formal, *baza de date* poate fi definită ca o colecție de date aflate în interdependență, împreună cu descrierea structurii și a relațiilor dintre ele. Într-o abordare mai analitică, o bază de date este un ansamblu de date structurate, coerente, neredundante, independente de orice program specific de aplicații, direct accesibile după criterii multiple.

- *baze de date ierarhice* (modelul ierarhic) care operează cu mulțimi de date structurate arborescent;
- *baze de date tip rețea* (modelul rețea) care operează cu mulțimi de date structurate în rețea;
- *baze de date relaționale* (modelul relațional) care operează cu mulțimi de date structurate pe baza teoriei matematice a relațiilor dintre ansambluri;
- *baze de date obiectuale* în proiectarea cărora sunt avute în vedere conceptele abordării obiectuale care țin seama de aspectele statice și dinamice ale obiectelor.

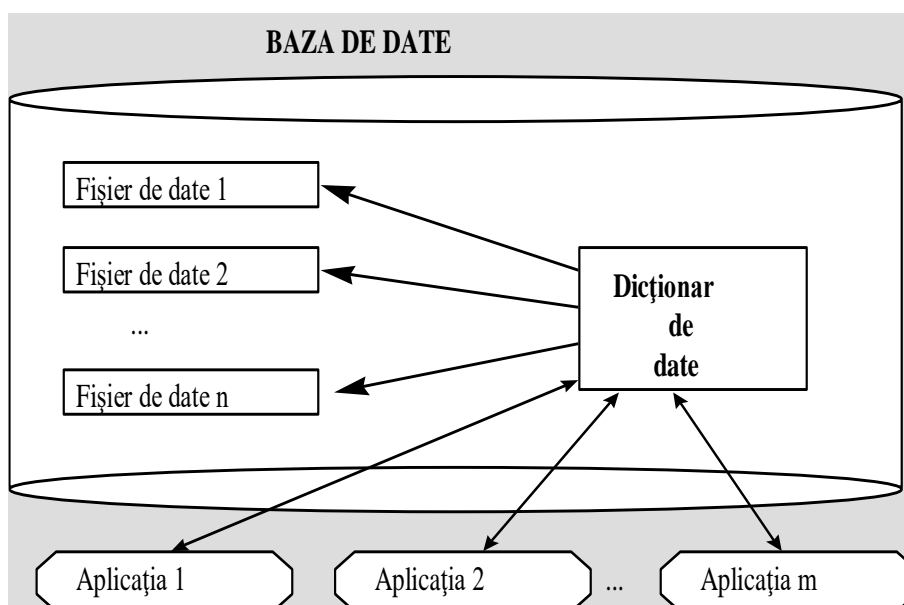


Fig. 1. Structura unei baze de date

Includerea în baza de date a descrierii structurii acestora o deosebește calitativ de fișierele de date, deoarece prin aceasta se asigură independența datelor din bază, față de programele de aplicații și invers.

- un grad redus de redundanță a datelor și eliminarea, în mare măsură, a inconsistenței datelor;
- actualizarea ușoară a datelor;
- instrumente pentru realizarea de interogări;
- reducerea costurilor;
- suport pentru standardizare;
- partajarea datelor între utilizatori, cu asigurarea securității acestora prin mecanisme de securitate.

Pentru a putea fi exploatată de către utilizatori o bază de date trebuie să aibă asociat un set de programe, numit generic *sistem de gestiune a bazelor de date* care să permită exploatarea rațională a datelor conținute. Obiectivul esențial al unui sistem de gestiune a bazelor de date este, deci, furnizarea unui mediu eficient, adaptat utilizatorilor care doresc să consulte sau să actualizeze informațiile conținute în baza de date.

Definiție: *Sistemul de gestiune a bazelor de date* reprezintă un ansamblu coordonat de programe care permite descrierea, memorarea, manipularea, interogarea și tratarea datelor conținute într-o bază de date. El trebuie, de asemenea, să asigure securitatea și confidențialitatea datelor într-un mediu multi-utilizator.

VI.4. Organizarea și funcționarea sistemelor electronice de calcul

Un *sistem electronic de calcul* reprezintă un ansamblu de componente funcționale fizice (*subsistemul hardware* - procesoare, memorie, echipamente periferice de intrare/ieșire, etc.), și logice (*subsistemul software* - sistem de operare, programe utilitare), care interacționează între ele, în scopul satisfacerii unei diversități de cerințe, adesea contradictorii, ale utilizatorilor, privind introducerea, stocarea, regăsirea informației, în vederea prelucrării și/sau transmisiei acesteia.

- prelucrează informație codificată sub forma binară;
- prelucrarea informației se realizează prin operații aritmetice și logice;
- ordinea de execuție a proceselor de calcul este în conformitate cu un anumit algoritm, execuția instrucțiunilor făcându-se în mod automat;
- prelucrează un volum foarte mare de informație într-un interval de timp foarte mic.

Componentele hardware ale unui sistem electronic de calcul

Structura unui calculator numeric a fost propusă în anul 1945 de către John von Neumann, el stabilind criteriile de bază care definesc un calculator, în termenii capabilităților de care acesta trebuie să dispună.

Conform acestor criterii un calculator trebuie să posede:

1. Un *mediu de intrare*, prin intermediul căruia să se introducă un număr nelimitat de operanzi (date) și/sau instrucțiuni;

2. O *memorie*, adresabilă secvențial, din care să se citească operanzi sau instrucțiuni și în care să se poată introduce, în ordinea dorită rezultatele;
Acest criteriu poate fi formulat și astfel:
Calculatorul va trebui să utilizeze conceptul de *program memorat*, care statuează că atât datele cât și programele, pentru a putea fi prelucrate, vor fi stocate în memorie.
3. O *secțiune de calcul* (unitatea aritmetico-logică, UAL), capabilă să efectueze operații aritmetice și logice asupra operanzilor citați din memorie;
4. Un *mediu de ieșire*, prin intermediul căruia un număr nelimitat de rezultate pot fi livrate utilizatorului;
5. O *unitate de comandă și control* (UCC) capabilă să interpreteze instrucțiunile extrase din memorie și să selecteze diverse moduri de desfășurare a acțiunii, pe baza rezultatelor calculelor.
Calculatoarele ce respectă structura de bază ce a rezultat din aceste criterii, sunt adesea referite ca și calculatoare secvențiale sau calculatoare von Neumann.

Unitatea de comandă și control

Definiție: Se numește *unitate de comandă și control* (UCC) acel subsistem al unității centrale, care generează succesiunea de semnale de comandă și control necesare efectuării transferurilor de informație și/sau operațiilor aritmetice și logice ce asigură, citirea, interpretarea și executarea instrucțiunilor.

Unitatea de comandă și control asigură funcționarea automată a întregului sistem de calcul supraveghind efectuarea tuturor operațiilor și anume:

- introducerea informației;
- memorarea și extragerea acesteia din memorie;
- prelucrarea informației;
- transferul informației între diversele unități;
- extragerea informației spre exterior;
- supervizarea propriei activități.

Unitatea de comandă și control extrage din memorie, în ordinea naturală în care s-a scris programul, fiecare instrucțiune, o interpretează, și introduce în memorie operanzii (datele) care intervin în calcul, sau depozitează în aceasta rezultatele obținute în unitatea aritmetico-logică.

►►Unitatea aritmetico-logică

Definiție: Se numește *unitate aritmetico-logică* (UAL) acel subsistem al unității centrale care efectuează operațiile aritmetice și logice.

Mărimile prelucrate de către UAL se numesc *operanzi*, prelucrarea acestora făcându-se în conformitate cu un program.

UAL realizează operații aritmetice simple ca adunarea, scăderea, înmulțirea, împărțirea, sau operații logice, asupra operanzilor extrași din memorie și introduși în ea. #n general, numărul operațiilor pe care UAL le poate efectua diferă de la o UC la alta.

Având în vedere că toate operațiile știute se pot reduce la o succesiune de adunări, de multe ori pentru a defini performanța unui calculator se dă ca parametru numărul de adunări pe secundă pe care acesta le poate efectua.

Organizarea memoriei

Definiție: În general, prin *memorie* a unui calculator, se înțelege acea unitate funcțională capabilă de a înregistra, stoca și de a restitui informația, operațiile care rezultă numindu-se *scriere* (poate fi cu caracter definitiv sau nu), *memorare* (se bazează pe fenomene fizice de natură magnetică, electronică, optică, etc.) și *citire* (trebuie să permită regăsirea oricărei informații la orice moment).

În funcție de locul ocupat într-un sistem de calcul se disting două mari categorii de memorii:

1. Memoria internă

Face parte din configurația de bază a unui sistem de calcul prezența ei fiind o condiție esențială pentru funcționarea acestuia.

Este o memorie cu acces rapid și direct, de mărime relativ limitată datorită tehnologiei de realizare, în general costisitoare și care este compusă dintr-un ansamblu de *celule* (*locații de memorie*) care permit stocarea informațiilor (instrucțiuni și date) necesare unei prelucrări la un moment dat.

Mai multe celule de memorie formează un *cuvânt de memorie*, fiecare astfel de cuvânt fiind identificat printr-o adresă pe baza căreia el poate fi localizat în mod direct, repetitiv și univoc.

Mărimea cuvântului de memorie este diferită în funcție de tipul unității centrale (procesorului) pe baza căreia este construit calculatorul, valorile clasice pe care acesta le poate avea fiind de 8, 16, 32 sau 64 de biți.

- *Memoria RAM (Random Acces Memory sau Read Write Memory)* - acest tip de memorie cu acces aleator, constituie partea esențială a memoriei interne a unui sistem de calcul. Ea este accesibilă direct UC și are rolul de a păstra atât programele pe durata executării lor de către UC cât și informațiile folosite de aceasta (date, rezultate). Permite atât citirea cât și scrierea informației, performanțele sale influențând direct performanțele UC. Este volatilă (își pierde conținutul la întreruperea alimentării cu energie electrică) și se regăsește sub două tipuri: *statică* (SRAM) și *dinamică* (DRAM).
- *Memoria ROM (Read Only Memory)* - este o memorie al cărei conținut este programat de către constructor, și care poate fi numai citită. Utilizarea sa cuprinde memorarea unor informații ce nu se modifică, cum sunt programele rezidente.
- *Memoria PROM (Programmable ROM)* - este o memorie al cărei conținut poate fi programat o singură dată de către utilizator, cu ajutorul unui dispozitiv numit "programator de PROM-uri". După execuția acestei operații, conținutul său nu poate fi decât citit, memoria comportându-se ca și una ROM.
- *Memoria REEPROM (Reprogrammable ROM)* - este o memorie nevolatilă, ce poate fi ștersă de mai multe ori de către utilizator. Operațiile de ștergere și de rescriere fiind lente, nu sunt efectuate frecvent. Există două tipuri de astfel de memorii: *EPROM* (Erasable Programmable ROM) al cărei conținut este șters cu raze ultraviolete, și *EAROM* (Electrically Alterable ROM) sau *EEPROM* (Electrically Erasable PROM), al cărei conținut este șters electric.

2. Memoria externă

Permite păstrarea durabilă a informațiilor pe care memoria internă nu le poate stoca, fie pentru că nu are capacitatea necesară disponibilă, fie pentru că UC nu are nevoie imediată de aceste informații.

În cadrul acestei categorii de memorie se regroupează toate suporturile tehnice de informație, cum sunt discurile magnetice, dischetele, benzile magnetice, discurile optice, CD-urile, etc., care permit stocarea informațiilor în scopul utilizării lor ulterioare.

Volumul de informație pe care memoria externă poate să-l stocheze este net superior celui al memoriei interne, dar accesul la informații este mult mai lent (raport mediu 1 la 100).

1. *Modul de acces* - permite delimitarea următoarelor categorii de memorie:

- *memorii cu acces direct* - se caracterizează prin faptul că durata timpului de acces este aceeași pentru orice adresă de locație de memorie. Din această categorie fac parte memoriile cu semiconductori, discurile și dischetele magnetice.
- *memorii cu acces secvențial* - se caracterizează prin faptul că timpul de acces este funcție de poziția ocupată de informație în cadrul memoriei. Din această categorie fac parte suporturile tehnice de informație neadresabile, cum este banda magnetică.
- *memorie asociativă*;
- *memorie de tip listă (stivă)*.

2. *Timpul de acces* - este timpul care se scurge între momentul în care o cerere de scriere sau de citire este emisă, și momentul când operația aferentă cererii a fost realizată efectiv.

3. *Durata ciclului de memorie* - reprezintă intervalul de timp minim la care se pot succeda două operații oarecare.

4. *Capacitatea* - reprezintă volumul de informație pe care memoria este capabilă să-l stocheze. Pentru exprimarea capacității memoriei externe se folosesc multipli **octetului (byte-lui)**: Ko (KB), Mo (MB), Go (GB).

Pentru memoria internă, capacitatea poate fi exprimată în biți, în octeți sau în cuvinte. De exemplu o memorie de 16384 de cuvinte de 4 biți fiecare, are o capacitate de 64 KB, iar o memorie cu o capacitatea de 640 KB poate stoca 5242880 biți sau 5 M biți.

5. *Volatilitatea* - dacă prin dispariția alimentării cu tensiune informația stocată în memorie se pierde, memoria este *volatilă*, în caz contrar ea este *nevolatilă*.

6. *Viteza de transfer a informației* - reprezintă numărul unităților de informație transferate de memorie în unitatea de timp.

7. *Costul* - se exprimă de obicei pe bit memorat și se determină prin raportarea prețului de cost al memoriei la capacitatea acesteia exprimată în biți.

Sistemul de intrare – ieșire

Definiție: *Sistemul de intrare-ieșire (I/E)* (figura 3.2) constituie acea parte a unui sistem electronic de calcul care controlează și efectuează transferul de informație între memoria principală a sistemului și mediul exterior al acesteia.

Noțiunea de *mediu exterior* al memoriei centrale, implică suporturile tehnice de informație precum și celelalte sisteme de calcul cu care sistemul este eventual interconectat.

Componentele sistemului de I/E, sunt:

- *echipamentele (unitățile) periferice de I/E*, corespunzătoare tipului de suport tehnic de informație utilizat - au rolul de manevrare a suporturilor tehnice de informație;
- *unitățile de control* (controllere) ale unităților periferice - au rolul de a controla echipamentelor periferice în conformitate cu comenzile primite de la canalul de I/E. Sunt prevăzute cu circuite electronice destinate controlului automat al citirii și/sau scrierii efective pe mediile fizice de înregistrare a informațiilor.
- *canalele de transfer a informației* - realizează transferul datelor între echipamentele periferice și memoria principală fără intervenția UC. Ele permit ca operațiile de I/E să se execute în paralel cu operațiile de prelucrare a datelor în UC, degrevând-o pe aceasta de sarcina controlului echipamentelor periferice.

Echipamentele periferice mediază schimbul de date și informații dintre unitatea centrală și mediul extern, asigurând în același timp compatibilitatea formatului de reprezentare a datelor. În funcție de modul de exprimare a informațiilor vehiculate de echipamentele periferice se utilizează sau nu, anumite suporturi, respectiv medii fizice care permit înregistrarea sau vizualizarea informațiilor.

Funcțiile echipamentelor periferice, sunt:

- introducerea datelor, programelor și a comenzilor în memoria calculatorului;
- redarea rezultatelor prelucrărilor sub o formă accesibilă utilizatorului;
- asigurarea supravegherii și posibilității de intervenție a utilizatorului pentru funcționarea corectă a sistemului în timpul unei sesiuni de lucru;
- păstrarea, prin intermediul suporturilor de stocare, a datelor și a programelor pe o perioadă mare de timp

Clase de echipamente:

- *echipamente periferice de intrare* care permit introducerea datelor și programelor în sistem: tastatura, mouse, cititorul optic, etc.
- *echipamente periferice de ieșire* cu ajutorul cărora se extrag rezultatele sub o formă accesibilă utilizatorului: imprimanta, ecran de afișare, etc.
- *echipamente periferice de intrare-ieșire* (de stocaj) care dispun de suporturi de mare capacitate pentru stocarea datelor și programelor (unități de disc magnetic, unități CD-ROM).
- *echipamente periferice de comunicație* care permit transmiterea datelor la distanță prin intermediul liniilor de comunicație.

Definiție: *Suporturile tehnice* sunt medii fizice utilizate pentru preluarea, stocarea datelor și programelor, precum și pentru redarea rezultatelor.

1. După materialul folosit pentru fabricarea lor:

- suporturi de hârtie (hârtia de imprimantă, etc.);
- suporturi magnetice (banda magnetică, discul magnetic);
- suporturi optice (discul optic, CD-ROM, CD-R, DVD, Blu-ray, etc.);
- suporturi semiconductoare (memoria flash);
- suporturi magneto-optice.

2. După posibilitatea de reutilizare:

- suporturi nereutilizabile (neînregistrabile) care se pot înregistra o singură dată (suporturile de hârtie, microfilmele, CD-ROM);
- suporturi reutilizabile care se pot utiliza succesiv pentru mai multe înregistrări (suporturile magnetice, CD-RW).

3. După posibilitatea de adresare a înregistrărilor de pe suport:

- suporturi adresabile la care accesarea informației se face direct, pe baza unei adrese (de exemplu, discul magnetic);
- suporturi neadresabile la care accesarea informației se face prin parcurgerea secvențială a înregistrărilor și verificarea conținutului (banda magnetică, suporturile din hârtie, microfilmul).

4. După utilizarea în sistemul de calcul:

- suporturi tehnice de intrare care sunt numai citite (documentele completate cu cerneală magnetică, CD-ROM);
- suporturi tehnice de ieșire care sunt numai scrise (hârtia de imprimantă) ;
- suporturi tehnice de intrare-ieșire care pot fi citite și scrise de sistem (banda magnetică, discul magnetic, CD-RW).

VI.5. Sisteme de operare

Sistemul de operare reprezintă ansamblul de programe care asigură utilizarea optimă a resurselor fizice și logice ale unui sistem de calcul. El are rolul de a gestiona funcționarea componentelor hardware ale sistemului de calcul, de a coordona și controla execuția programelor prin intermediul *nucleului* și de a permite comunicarea utilizatorului cu sistemul de calcul prin intermediul *interfeței*.

Folosirea hardware-ului unui sistem de calcul ar fi dificilă și ineficientă în lipsa unui sistem de operare. Sistemul de operare este componenta software care coordonează și supraveghează întreaga activitate a sistemului de calcul și asigură comunicarea utilizatorului cu acesta, prin intermediul interfeței.

El este interpretul cerințelor utilizatorului, exprimate într-un *limbaj de comandă*, executând aceste cerințe prin intermediul instrucțiunilor mașină.

Sistemele de operare au apărut și evoluat în directă legătură cu arhitectura sistemelor electronice de calcul: apariția de noi dispozitive hardware a provocat dezvoltarea sistemelor de operare, după cum și creșterea performanțelor sistemelor de operare a determinat îmbunătățirea parametrilor hardware.

Clasificarea sistemelor de operare:

1. **După numărul de programe care pot rula simultan**, sistemele de operare pot fi:

- ***monotasking*** - permit rularea unui singur program la un moment dat (de exemplu, MS-DOS);
- ***multitasking*** - permit execuția mai multor programe simultan, în funcție de ordinea de prioritate, unitatea centrală fiind comutată rapid între acestea (exemple: Unix, Windows, OS/2, etc.).

2. **După numărul de utilizatori care pot lucra simultan pe un calculator:**

- sisteme ***monoutilizator (single-user)***;
- sisteme ***multiutilizator (multiuser)*** - permit conectarea simultană, prin intermediul unor terminale, a mai multor utilizatori. Se alocă intervale de timp (cuante) pentru execuția programelor lansate de utilizatori.

3. **După configurația hardware deservită**, sistemele de operare sunt:

- *pentru microcalculatoare:*
 - sunt puternic interactive, cu un limbaj de comandă accesibil sau cu o interfață utilizator, grafică;
 - unele sunt monouser și monotasking, altele multitasking și multiuser;
 - sunt ușor configurabile, oferind proceduri automate pentru încărcare sau pentru instalare;
 - ocupă un spațiu redus în memoria internă;
 - suportă dezvoltări pentru a permite conectarea în rețele de calculatoare sau ca terminale în sistemele de calcul mari;
 - permit gestionarea unui număr mare de fișiere de dimensiuni mici.
- *pentru minicalculatoare:*

- sunt interactive, multiuser și multitasking;
 - folosesc un limbaj de comandă pentru utilizatori avizați;
 - procedurile de încărcare la conectarea sistemului și de instalare a sistemului de operare sunt mai laborioase;
 - sunt mai rigide, în cazul modificării configurației hardware;
 - asigură un sistem de priorități de execuție, dezvoltat;
 - sunt orientate pentru lucrul cu mai mulți utilizatori, oferind un sistem complex de protecție a informației;
 - permit lucrul cu multe terminale, putând îndeplini funcția de concentrator de date.
- *pentru calculatoare mainframe:*
 - sunt seriale sau interactive, multitasking;
 - dispun de un limbaj de comandă pentru utilizatori avizați;
 - gestionează un număr mare de echipamente periferice;
 - sunt orientate pentru prelucrări complexe și pentru volume mari de date.

Pentru a răspunde rolului de interfață între utilizatori și partea hardware a sistemului electronic de calcul și pentru a gestiona eficient resursele, majoritatea sistemelor de operare au în structura lor două componente majore: **programe de comandă și control** și **programe de servicii**.

Componenta de comandă și control cuprinde programe ce au rolul de a asigura utilizarea eficientă a resurselor sistemului de calcul, include:

- *nucleul* sistemului de operare, cu funcția de coordonare a activității sistemului de calcul și a celorlalte componente ale sistemului de operare. Această componentă este rezidentă în memoria internă pe toată durata funcționării sistemului de calcul și se mai numește *monitor rezident*.
- câte o componentă de gestionare pentru fiecare tip de resursă din sistem.

Programele de servicii asigură sub supravegherea programelor de control, dezvoltarea programelor de aplicații și exploatarea celorlalte facilități oferite de sistemul de operare.

Componenta de servicii a sistemului de operare s-a dezvoltat odată cu cerințele utilizatorilor sistemelor de calcul. Gradul de accesibilitate al unui sistem de calcul, ca și complexitatea sarcinilor pe care utilizatorul le poate rezolva cu ajutorul lui sunt influențate de existența și eficiența programelor de sistem incluse în componenta de servicii. Programele de servicii se execută sub supravegherea programelor de comandă și control, ca orice program de aplicație.

Această componentă oferă servicii diferite, de la un sistem de operare la altul, sau chiar între variante diferite ale aceluiași sistem de operare.

VI. 6. Teste grilă _Bazele tehnologiei informației

1. Materia primă din care se obțin informațiile sunt:

- a) fenomenele;
- b) datele;
- c) cunoștințele;
- d) deciziile;

2. Ce se înțelege prin dată, în informatică?:

- a) totalitatea noțiunilor, ideilor, informațiilor pe care le are cineva într-un domeniu oarecare;
- b) modalitatea de prezentare a informației;
- c) un model de reprezentare a informației, accesibil unui anumit procesor (om, unitate centrală, program), model cu care se poate opera, pentru a obține noi informații despre fenomenele, procesele și obiectele lumii reale;
- d) unitatea de măsură a cantității de informație;

3. Ce exprimă informația numerică (digitală)?:

- a) aspectul calitativ al fenomenelor;
- b) dimensiunea temporală, conținutul și forma informației
- c) parametri cu variație continuă din cadrul proceselor tehnologice;
- d) aspectul cantitativ al fenomenelor

4. Care din următoarele este unul din obiectivele esențiale ale sistemelor informaționale:

- a) sprijinirea procesului decizional;
- b) prelucrarea tranzacțiilor;
- c) transformarea datelor în informații pentru conducere;
- d) prelucrarea rațională și eficientă a datelor;

5. Ce sunt informațiile previzionale?

- a). sunt cele rezultate din agregarea informațiilor elementare pentru caracterizarea unui proces sau fenomen;
- b) sunt cele ce reprezintă procese sau fenomene în curs de desfășurare;
- c) sunt cele ce se referă la procese sau fenomene care au avut loc și care s-au terminat;
- d) sunt cele cuprinse în planuri și programe și comensurează procese și fenomene ce se vor desfășura în viitor

6. Definiți fișierul de date din punct de vedere logic. Care dintre următoarele răspunsuri este corect:

- a) Fișierul de date reprezintă o mulțime organizată de câmpuri și caractere
- b) Fișierul de date reprezintă o memorie externă
- c) Fișierul de date reprezintă un bloc de date
- d) Fișierul de date reprezintă o mulțime organizată de articole

7. O bază de date reprezintă:

- a) un ansamblu coordonat de programe care permite descrierea, memorarea, manipularea, interogarea și tratarea datelor conținute într-un fișier;
- b) ansamblul datelor, informațiilor și deciziilor, necesare desfășurării unei anumite operații, acțiuni sau activități;
- c) un ansamblu structurat de fișiere care grupează datele prelucrate în aplicațiile informatice ale unei persoane, grup de persoane, întreprinderi, instituții etc., ansamblu partajat între mai mulți utilizatori în mod concurent și competitiv;

d) o mulțime ordonată de date (elementare sau structuri de date) pe care s-a definit un grup de operatori de bază cu o anumită semantică;

8. Care dintre următoarele atribute sunt proprii unui sistem de calcul numeric:

- a) prelucrează un volum foarte mic de informație într-un interval de timp foarte mare;
- b) prelucrează informație codificată sub forma binară;
- c) prelucrează informație codificată sub forma zecimală;
- d) ordinea de execuție a proceselor de calcul este în conformitate cu un anumit algoritm, execuția instrucțiunilor făcându-se în mod manual.

9. Unitatea elementară de informație pentru un calculator este:

- a) Bitul
- b) Kilooctetul
- c) Megaoctetul
- d) Gigaoctetul

10. Un sistem de calcul electronic este alcătuit din:

- a) SISTEM DE OPERARE
- b) HARDWARE ȘI SOFTWARE
- c) SOFTWARE ȘI SISTEM DE OPERARE
- d) HARDWARE

11. Care este cea mai mică locație de memorie adresabilă?

- a) 1 byte
- b) 2 octeți
- c) 8 octeți
- d) semioctetul

12. Un suport de înregistrare a datelor în vederea prelucrării automate este:

- a) Un periferic al calculatorului
- b) Un document de înregistrare a datelor
- c) Un purtător material capabil să stocheze, să păstreze și să restituie la cerere date sau informații
- d) Un suport al memoriei interne

13. Unde se pot salva fișierele program:

- a) În procesor
- b) Pe harddisc
- c) În memoria RAM
- d) În memoria ROM

14. Care sunt cele două componente majore ale unui sistem de operare?:

- a) programe de gestiune procese și programe de gestiune a memoriei;
- b) programe de gestiune a fișierelor și programe de gestiune întreruperi;
- c) mediile de programare și programele de depanare;
- d) programele de comandă-control și programele de servicii

15. Sistemele de operare care pot rula simultan mai multe programe, sunt:

- a) monotasking;
- b) multiuser;
- c) multitasking;
- d) monouser.

Răspunsuri teste grilă_Bazele tehnologiei informației

1	b	6	d	11	a
2	c	7	c	12	c
3	d	8	b	13	b
4	a	9	a	14	d
5	d	10	b	15	c

Bibliografie selectivă:

1. Băloi C., *Economia întreprinderii, suport de curs anul universitar 2016-2017*, Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor, Craiova.
2. Brabete Valeriu – *Bazele contabilității*, suport de curs, 2022
3. Constantinescu D. (coord.), *Managementul întreprinderii*, Editura Sitech, Craiova, 2009.
4. Criveanu M., Brabete V., Drăgan C. – *Bazele contabilității*, Editura Universitaria, Craiova, 2017
5. Deac V., Deaconu A., Cioc M., *Management*, Editura ASE, București, 2014
6. Dragomir L., *Microeconomie*, Editura Universitaria, Craiova, 2008
7. Dragomir L., *Macroeconomie*, Editura Universitaria, Craiova, 2009
8. Kchirid, A., Temnati, R. (coord.), *Management des entreprises*, Editions Ellipses, 2021
9. Mitu N.E. (2023). *Finanțe publice*, Ediția a II-a, Restructurată și actualizată, Editura Universitaria Craiova.
10. Mitu N.E. – *Finanțe publice*, Suport de curs, Craiova, 2022;
11. Moșteanu T. coordonator – *Finanțe publice* – note de curs și aplicații pentru seminar, Editura Universitară, București, 2008;
12. Ogarcă R., *Management, suport de curs anul universitar 2023-2024*, Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor, Craiova.
13. Popa M. și colectiv, *Management: concepte, tehnici, abilități*, Editura Risoprint, Cluj Napoca, 2015
14. Tamaș, I., Năstase, P., Ionescu, B., ș.a., *Bazele tehnologiei informației și comunicațiilor*, Ed. Infomega, București, 2004.
15. Tobă D., *Economie*, Editura Universitaria, Craiova, 2018
16. Tobă D., *Microeconomie - manual universitar*, Editura Universitaria, Craiova, 2012
17. Tobă D., *Macroeconomie - manual universitar*, Editura Universitaria, Craiova, 2011