

**ANALIZA EVOLUȚIEI CREAȚELOR PE 3 ANI** ▶ pag. 14

Anul 2 • nr. 6 • aprilie 2008 • 32 de pagini • 8,9 lei

www.revistaconta.ro



# conta

Pentru specialiștii în finanțe și contabilitate

**Modificări recente ale  
legislației privind TVA**

▶ pagina 10

**Depunerea  
declarațiilor fiscale prin  
mijloace electronice**

▶ pagina 23

## Procedura **CONTABILIZĂRII** proiectelor finanțate din **FONDURI EUROPENE**

Toate documentele folosite în timpul tranzacțiilor contabile vor fi parte integrantă a documentelor contabile. Aceste documente vor fi înregistrate, completate și arhivate astfel încât să se păstreze legătura dintre ele.

▶ pagina 20





Unde job-ul nu este  
job, ci pasiune?

Unde este vorba despre  
idei și creativitate?

Unde lucrează oamenii care  
privesc lumea altfel?

Unde contează  
performanța și inovația?

**La Siemens, una dintre cele mai inovative și mai puternice companii cu peste 400.000 de angajați în toată lumea.**

Siemens nu are răspunsuri numai la marile întrebări despre viitor, ci răspunde și la una dintre cele mai importante întrebări personale: întrebarea referitoare la cel mai bun loc de muncă. La Siemens o să descoperiți multe posibilități provocatoare și interesante de dezvoltare. Răspunsuri concrete și oferta noastră pentru pozițiile disponibile le găsiți la [www.siemens.ro/cariere](http://www.siemens.ro/cariere)

**Answers.**

**SIEMENS**

# SUMAR

## EVENTIMENT

- ▼ Companiile românești, tot mai preocupate de sănătatea și trainingul propriilor angajați pag 5
- ▼ Economia națională, sub presiunea cursului și a agriculturii pag 7

## STUDII DE CAZ

- ▼ Măsurarea capitalului uman pag 9
- ▼ Modificări recente ale legislației privind TVA pag 10
- ▼ Contul 411 Clienți pag 12
- ▼ Analiza evoluției creanțelor pe trei ani: 2005, 2006 și 2007 pag 14
- ▼ Avantajele introducerii algoritmului de fixing la BVB pag 16

## INTERVIU

- ▼ Maria Manolescu: „România a asigurat conformitatea la zi cu cerințele europene a reglementarilor contabile naționale“ pag 17

## ANALIZĂ

- ▼ Clauze draconice în contractele de credit pag 19

## FONDURI EUROPENE

- ▼ Procedura contabilizării proiectelor finanțate din fonduri europene pag 20

## JURIDIC

- ▼ Depunerea declarațiilor fiscale prin mijloace electronice pag 23

## CONTA JOBS

- ▼ Cele mai noi oferte de pe piața contabilă pag. 29



ȘTEFAN RĂDEANU

## Brokerii acuză

Cei de la Finanțe se cam încurcă în calcule atunci când îi dijmuieste pe investitorii pe piață de capital. Dacă tot s-au decis să elaboreze un ghid de informare pentru cei care completează fisele de venit cred că n-ar fi rău să facă niște precizări clare referitoare la impozitarea câștigurilor din tranzacțiile cu acțiuni. Nu de alta dar să nu se mai repete situația în care funcționarii fiscului interpretează fiecare norma metodologică. Recent, Asociația Brokerilor acuză mai multe direcții teritoriale ale Administrației Finanțelor Publice de abuzuri în modul de impozitare a câștigurilor de la bursa și solicită o decizie a Ministerului Economiei și Finanțelor pentru clarificarea situației, a anunțat, ieri, asociația. Potrivit asociației, unele sucursale ale administrațiilor fiscale aplica într-un mod arbitrar prevederile Ordinului MFP 2199/2007 și au emis, la sfârșitul anului 2007 și chiar în 2008, somații de plata prin aplicarea unei cote de 16% asupra câștigului brut obținut în 2006 din tranzacționarea titlurilor de valoare deținute în portofoliu mai puțin de 365 de zile. Prin intermediul unui comunicat Asociația apreciază că „numai o interpretare abuziva poate crea un asemenea precedent în materia impozitarii veniturilor, o creditare mascată a statului de către unii investitori, atâta vreme cât prevederile legale aplicabile stabilesc obligația de plată pentru câștigul net anual“. Ordinul a fost emis în vederea utilizării unor formulare unice și prevede adoptarea formularului 226 și a instrucțiunilor de completare a acestuia. Prevederile unui ordin nu pot aduce modificări cadrului legal, ele trebuie corelate cu cele ale Codului Fiscal și cu momentul determinării câștigului, explica brokerii. Totodată, Asociația a solicitat clarificarea acestei situații prin emiterea unui act administrativ care să stabilească fără echivoc modul de aplicare a Ordinului 2199/2007, în sensul evitării unor soluții neunitare la nivelul Administrațiilor Finanțelor Publice din teritoriu. Cine are dreptate? Întreb deoarece potrivit reglementarilor în vigoare, investitorii au completat, în declarația de venit, valoarea câștigului pentru tot anul din tranzacții cu titluri deținute mai puțin de 365 de zile, respectiv după deducerea pierderilor din tranzacțiile cu titluri din această categorie și, corespunzător, impozitul datorat prin aplicarea procentului de 16% la acest câștig calculat, adică beneficiul net și nu brut. Impozitarea câștigurilor din vânzarea acțiunilor la bursa se realizează, începând cu 2006, prin aplicarea a două cote diferențiate, de 1% și 16%, în funcție de perioada de deținere a acțiunilor. Astfel, cota de 1% se aplică pentru deținerile mai vechi de un an, în timp ce investitorii care păstrează acțiunile în portofoliu mai puțin de un an plătesc impozit de 16%.



Editor: **INTERMEDIA CONCEPT SRL**

Adresa: **București, Piața Presei Libere nr. 1, Corp A3-A4, etaj 1, Sector 1**

Tel.: **0311.050.127, 0311.050.128**

Fax: **021/316.31.85**

Director general: **Georgeta Manea**

Director executiv: **Alexandru Pavel**

Director editorial: **Ștefan Rădeanu**

Redactor-șef: **Raluca Dobre**

Layout & DTP: **Omni Press & Design (art@opd.ro)**

Difuzare: **Luminița Oprea**

tel.: **031/105.01.29; fax 021/316.31.85**

STAI PUȚIN, PE CE BAZĂ TE-AI APUCAT  
SĂ SCOȚI DIN CASĂ?  
AȘA... FĂRĂ NOTĂ CONTABILĂ?





## Terenurile rămân cele mai sigure investiții

Tranzacțiile cu terenuri vor rămâne și anul acesta cele mai sigure forme de investiții imobiliare din România, iar prețurile vor crește mai ales în zonele în care vor apărea proiecte de infrastructură sau în cele situate în jurul autostrăzilor, potrivit participanților la Târgul de Terenuri Expoland.

Capitala a trecut deja pe partea profesională a tranzacțiilor imobiliare, în sensul că există mai mulți clienți care achiziționează un teren pentru a dezvolta un proiect, și îi crește astfel randamentul decât cei care fac investiții speculative prin revinderea terenului la un preț mai mare.

Însă, din păcate, există încă multe terenuri blocate pentru că proprietarii lor nu le exploatează randamentul, este de părere președintele Uniunii Naționale Imobiliare (UNIM) Gabriel Zamfir. Po-



trivit acestuia, cea mai mare dinamică a prețurilor o va înregistra în 2008 zona de nord-vest a Bucureștiului, dar și terenurile situate în zonele unde vor apărea mari investiții în infrastructură sau în proiecte comerciale, precum și cele din apropierea autostrăzilor. Statul va rămâ-

ne, în continuare, un mare jucător pe piața imobiliară românească, fie pentru că va disponibiliza diverse suprafețe mari de teren, fie că va dezvolta proiecte mari de infrastructură.

Când a venit vorba de piața imobiliară românească per total, specialiștii susțin că aceasta se va stabiliza în acest an și dacă vor exista creșteri, acestea nu vor fi la fel de uriașe ca în trecut. „Tranzacțiile imobiliare se vor împleni din ce în ce mai mult cu elemente specifice piețelor de capital, fuziunilor și achizițiilor, iar vânzările de terenuri vor fi depășite din punct de vedere numeric și mai ales valoric de parteneriatele încheiate în vederea dezvoltării acestora“, a declarat managing partner al firmei de avocatură Schoenherr și Asociații Sebastian Gutiu. |

## Profit pentru Intesa Sanpaolo Bank

Intesa Sanpaolo Bank Romania S.A. a anunțat că a înregistrat la nivelul lui 2007 o evoluție pozitivă a rezultatelor băncii, reflectată și de principalii indicatori financiari, conform Standardelor Internaționale de Contabilitate (IFRS): total active: 1,791 milioane RON (+63% față de decembrie 2006), din care total venituri nete obținute în valoare de 82,8 milioane RON (+35% față de dec. 2006). Rezultatele bune se datorează sporirii portofoliului de credite la 1,118 milioane RON, cu 99% mai mult față de decembrie 2006. Și depozitele atrase de la clienți au cunoscut o creștere substanțială, cu

27% mai mult față de aceeași perioadă a lui 2006, ajungând la 647 milioane RON. „România este o piață strategică și o prioritate pentru dezvoltarea accelerată a grupului Intesa Sanpaolo. Pentru susținerea acestei dezvoltări, Intesa Sanpaolo va beneficia și de o creștere substanțială a capitalului social în viitorul apropiat“, a declarat Nicola Calabró, Chief Executive Officer (CEO) Intesa Sanpaolo Bank. „Pentru anul în curs, obiectivul nostru este să ne impunem pe piață ca o bancă universală în urma unei creșteri strategice în zonele cele mai atractive ale țării.“ |



## Afacerile Ventrust au crescut în 2007 cu 170%

Compania de servicii financiare Ventrust a încheiat 2007 cu o cifră de afaceri de peste 12 milioane de lei, realizând o creștere a cifrei de afaceri de aproape trei ori față de 2006.

Față de 2006, compania a alocat resurse în domeniul investițiilor de portofoliu și a achiziționat pachete de acțiuni semnificative în companii din domeniul producției de materiale de construcții și piese auto. Pe segmentul achizițiilor și fuziuni, Ventrust a asistat și intermediat în 2007 cinci tranzacții în valoare totală de 11,6 mil. lei. În domeniul finanțărilor nerambursabile, Ventrust a contractat proiecte în valoare de peste 100 de milioane de euro, numărul personalului dedicat acestei activități, respectiv 80 de angajați, poziționând-o ca fiind cea mai mare companie autohtonă din domeniu.

Pentru 2008, compania și-a propus dublarea cifrei de afaceri, creșterea capitalurilor administrate și a valorii operațiunilor de achiziții&fuziuni. |



# Comaniile românești, tot mai preocupate de sănătatea și trainingul propriilor angajați

**RALUCA DOBRE**

Evenimentele care au avut loc luna trecută au vizat cu precădere angajații companiilor, indiferent de poziții, până la pozițiile de top manager. S-a dezbătut problema confortului și sănătății angajaților la locul de muncă, acolo unde își petrece aproximativ 10 ore pe zi. Astfel, unele companii au adoptat măsuri precum asigurarea unui minim necesar de vitamine prin oferirea de fructe angajaților, ședințe săptămânale de masaj, achitarea a 50% până la 100% din abonamentele la sală, organizarea de seminarii în care au dat sfaturi pentru adoptarea unui stil de viață sănătos. Astfel, mai fericiți când vin la birou și mai sănătoși, angajații înregistrează productivitate mai mare. Cultivarea diversității și un mediu de lucru pozitiv, dar și susținerea proiectelor de dezvoltare personală sunt elemente esențiale în lupta pentru sănătatea angajaților.

Abordarea corectă este sintetizată în sintagma „Nu acorzi un beneficiu angajatului, ci realizezi o investiție“.

Un subiect de actualitate, ce îi vizează pe managerii financiari, este oferirea de soluții optime specifice problemelor cu care se confruntă acest departament din cadrul companiei.

## **PriceWaterhouseCoopers și GlaxoSmithKline acționează împreună pentru sănătatea angajaților**

Conferința „Să acționăm împreună pentru sănătatea angajaților noștri“ organizată de PriceWaterhouseCoopers și GlaxoSmithKline cu sprijinul HR Club, Avon (companie puternic implicată într-o campanie de combatere a cancerului la sân) și CMU și-au propus să promoveze un mediu sănătos de muncă, lucru posibil printr-un parteneriat public-privat.

Schimbările intervenite în stilul de viață și la locul de muncă au dus în ultima perioadă la amplificarea numărului de persoane care suferă de boli cronice, iar odată cu globalizarea, aceasta riscă să devină o reală povară pentru sistemele de sănătate, economiile și firmele din întreaga lume.

Mesajul transmis prin acest eveniment a încercat să convingă specialiștii în resurse umane și liderii din domeniul afacerilor să se implice în promovarea bunăstării angajaților la locul de muncă și să ajute companiile să acționeze practic pentru a îmbunătăți sănătatea angajaților.

GlaxoSmithKline, una dintre companiile organizatoare, a împărtășit experiența sa în îmbunătățirea calității vieții oamenilor care activează în cadrul firmei. Compania susține inițiativele de promovare a unui stil de viață sănătos, reprezen-



tanții grupului considerând că firmele nu trebuie să piardă din vedere rolul pe care îl dețin în influențarea, informarea, oferirea mijloacelor și ajutorului de care oamenii lor au nevoie pentru a se menține sănătoși. Fiind o situație în care toată lumea are de câștigat, este mult mai ușor dacă atât angajații cât și angajatorii se implică.

Din studiile efectuate în cursul anului trecut de PriceWaterhouseCoopers și World Economic Forum, se arată că productivitatea scăzută și costurile mărite cauzate de apariția bolilor cronice printre angajați afectează companiile multinaționale. Multe dintre aceste boli pot fi prevenite combătând dieta deficitară, fumatul și lipsa activității fizice.

În 2005, bolile cronice au cauzat aproximativ 60% din toate decesele la nivel global iar în următorii 10 ani se preconizează o rată de creștere cu 17% a incidenței deceselor ca urmare a creșterii

numărului persoanelor expuse riscului bolilor cronice. Aceasta deoarece bolile cronice nu sunt prezente doar în țările dezvoltate sau cu populație îmbătrânită, ci cunosc o creștere importantă în țările subdezvoltate – aproape jumătate din decesele cauzate de boli cronice cuprind persoanele cu vârstă sub 70 de ani.

### **Revista Financial Director a organizat conferința „Soluții pentru managementul financiar“**

Revista Financial Director Romania a organizat recent conferința Soluții pentru managementul financiar, primul eveniment de acest fel care s-a adresat specialiștilor financiari din companiile românești. Cele trei sesiuni ale conferinței au adus față în față reprezentanți ai Guvernului, specialiști financiari din renumite firme de consultanță, avocați specializați pe domeniul fiscal, directori financiari

sau directori economici, care au dezbătut cele mai fierbinți teme de interes pentru managementul eficient al companiilor. Prezenți la eveniment au fost specialiști de la priceWaterhouse Coopers și Deloitte Romania.

Problematica TVA după aderarea la UE, costurile cu capitalul uman, politica prețurilor de transfer între companiile asociate, căi de gestionare optimă a performanței financiare, surse de finanțare pentru companii au fost printre cele mai interesante teme de discuție abordate în cadrul conferinței.

Primul eveniment organizat de Financial Director România a fost și momentul lansării Financial Director – Insider Business Club. Pe lângă alte beneficii, membrii Financial Director – Insider Business Club au șansa de a participa la evenimente care tratează cele mai importante și relevante teme de interes, stabilite în urma unor discuții interactive. |



# Economia națională sub presiunea cursului și a agriculturii

**RALUCA DOBRE**

Inflația anuală depășit 8% în februarie 2008, ca urmare a scumpirii gazelor și alimentelor, ceea ce a împins banca centrală să urce dobânda de politică monetară un punct procentual, la 9,0% pentru martie. În plus, economiștii avertizează că în martie, inflația ar putea depăși 8,5%, acesta fiind nivelul maxim al acestui an, pentru ca apoi să se tempereze, posibil sub 6% spre sfârșitul anului, în funcție de scumpirea chiriilor pentru spațiile locative ale statului, care a fost deja aprobată, și de creșterea accizelor pentru tutun, sunt de părere cei mai mulți analiști. Pentru sfârșitul anului se așteaptă că inflația s-ar putea tempera, dar acest lucru depinde de evoluția cursului de schimb și a agriculturii.

Reputatul analist financiar Bogdan Baltazar consideră că inflația anuală va fi influențată de cursul monedei în 2008 euro/RON. „Nu cred că un curs mediu de peste 3,65 RON pentru un euro ar putea duce inflația spre 7,5% pe tot anul“, a completat dânsul.

## **BNR a stabilit dobânda-cheie la 9,0% în martie, stimulând creditul în valută**

Noua majorare a dobânzii de politică monetară a răspândit teama că ar spori și mai mult înclinația către creditarea în valută pe care banca centrală încearcă să o descurajeze, în special pe segmentul populației, din cauza vulnerabilității la oscilațiile de curs valutar.

„și eu cred că BNR va spori dobânda de politică monetară la 9,5% în ședința din 26 martie anul acesta. Mai mult, nu cred că ar fi bine, deoarece ar putea avea un impact negativ asupra creșterii economice, de la care, așa cum am declarat, nu poate abdica“, a declarat analistul financiar Bogdan Baltazar.

În aceste condiții, traderul de la Millennium Bank spune că BNR ar putea decide să mențină dobânda-cheie la 9% în cadrul ședinței de politică monetară din 26 martie. Avansul puternic al produsului intern brut (PIB), cu 6% anul trecut, care sugerează o creștere susținută a consumului, și datele despre producția industrială cărora li se adaugă incertitudinea din contextul internațional, pot însă determina BNR să

opereze o nouă majorare a dobânzii de politică monetară.

## **Mentținerea cursului la 3,70 lei/euro ar ajuta la diminuarea deficitului de cont curent în 2008**

Nivelul ridicat al inflației din primele două luni ale anului ar putea determina banca centrală să mărească dobânda-cheie la 9,50% la următoarea ședință de politică monetară, dar temperarea deficitului comercial și al celui de cont curent depinde de cât se va deprecia leul în 2008, spun analiștii.

Economistul șef al BRD SocGen, Florian Libocor, anticipează însă că „efectul asupra monedei naționale va fi unul neutru“, în condițiile în care datele publicate de Institutul Național de Statistică relevă o inflație în ton cu așteptările pieței. „În lumina acestor fapte, ne așteptăm ca BNR să mențină dobânda de politică monetară la următoarea ședință din 26 martie“, a mai spus Libocor. „Aceasta este a doua

lună consecutivă în care ritmul de creștere anuală a exporturilor (+17%) îl devansează pe cel al importurilor (+11.3). Considerăm că aceste date sunt de bun augur și credem că vor avea impact pozitiv asupra evoluției leului, dacă tendința se va menține și în lunile următoare“, a adăugat Libocor. Exporturile au însumat în ianuarie 2,42 miliarde euro, iar importurile 3,84 milioane euro, ceea ce a dus la un deficit comercial de 1,41 miliarde euro, cu 2,8% mai mare decât cel înregistrat în prima lună din 2007, potrivit datelor afișate de Institutul Național de Statistică (INS). Datele bune despre deficitul comercial ne fac să sperăm la o ajustare a acestuia și a celui de cont curent în 2008. Majoritatea analiștilor estimează că deficitul de cont curent se va menține la 14% din PIB în acest an, mai ales dacă cursul de schimb se va menține în cea mai mare parte a anului la un nivel ceva mai ridicat, de 3,60-3,70 lei/euro.

„Desigur că un curs de 3,7 lei pentru un euro ar contribui la diminuarea defici-





Europa Centrală și de Est a beneficiat de creșterea încă puternică din zona euro, deși în cazul unor state precum România și Bulgaria cerințele de finanțare externă sunt ridicate.



tului de cont curent. Dar, cred eu, doar marginal. Adevărata pârgă de echilibrare parțială, dar semnificativă a acoperirii deficitului este atragerea de investiții străine, marii exportatori, de genul Ford și Nokia, și preocuparea, mult mai serioasă decât până acum, a firmelor românești pentru re tehnologizare, scăderea drastică a costurilor astfel încât să fim competitivi pe calitate, costuri și să nu mai trăim ca până acum, decât dintr-un curs valutar al leului, depreciat“, este de părere domnul Baltazar.

**Investițiile străine directe sporesc vulnerabilitatea țării la turbulențe externe**

Finanțarea deficitului de cont curent s-a realizat în principal prin investiții stră-

ine directe, însă aceste venituri se vor diminua, pe măsură ce procesul de privatizare se va finaliza, amintesc economiștii într-un raport al EIU, prezentat de Mediafax. „Europa Centrală și de Est a beneficiat de creșterea încă puternică din zona euro, deși în cazul unor state precum România și Bulgaria cerințele de finanțare externă sunt ridicate, astfel că aceste țări sunt vulnerabile la schimbarea sentimentului investitorilor“, se spune în raport.

Analistul financiar Bogdan Baltazar nu consideră investițiile străine directe cauza vulnerabilității României pe plan extern. „După privatizarea BCR, intrările de capital pentru privatizări au fost neglijabile. De doi ani și mai departe vor predomina greenfield-urile. și este foarte bine așa, pentru că în acest domeniu nu există decât interesele locale și centrale mafioate de a încuraja, nu investițiile marilor firme mondiale, ci pe cele ale unor potențai și clienți locali asociați cu haysami, berari și iscandarani“, a mai completat analistul financiar.

În ceea ce privește țările care au aderat la UE în 2004 și 2007, exceptând Malta, EIU anticipează încetinirea creșterii economice la 4,9% în acest an și la 4,7% în 2009, comparativ cu 6% anul trecut. În același timp, economiștii prognozează o inflație de 5% în acest an, în statele menționate, față de 4% anul trecut. Creșterea prețurilor va încetini la 3,5% anul viitor, potrivit raportului.

Comisia Națională de Prognoză (CNP) anticipează pentru acest an o creștere a PIB de 6,5%, după ce în 2007 avansul economic s-a situat la 6%. |





# Măsurarea Capitalului Uman

Imaginați-vă propria organizație măsurată nu din perspectiva clasică a vânzărilor de luna aceasta sau a profitului obținut, ci din perspectiva profitului pe fiecare angajat, a valorii pe care acesta o aduce sau a rentabilității investiției în angajați. Iar dacă la acești indicatori adăugați unități de măsură asupra nivelului de angajament din cadrul companiei, gradul de inovație adus de angajați cât și nivelul lor de satisfacție, niveluri de remunerație și grad de outsourcing, veți descoperi nenumărate valențe pe care măsurarea celei mai de preț resurse a companiei dumneavoastră poate să o ia.

Unul dintre cele mai importante elemente din balanța de venituri și cheltuieli a unei companii este și va rămâne cheltuiela aferentă capitalului uman. Deseori acestea ajung la 35-40% din cheltuielile operaționale, iar optimizarea lor este mai relevantă procentual decât a oricăror altora.

Nevoia de a opera continuu o astfel de optimizare, la fel ca nevoia de a măsura impactul direcțiilor strategice ale companiei și asupra angajaților, nu doar asupra vânzărilor sau market share-ului, sunt doar câteva din motivele pentru care oamenii din organizație au nevoie de o modalitate de măsurare cât mai obiectivă și relevantă.

Mai mult, specialiștii HR încearcă de mai multă vreme să dovedească legătura dintre politicile de resurse umane și profitabilitatea companiei. Pe lângă evaluările calitative și sondajele de opinie, utilizarea studiilor de HR benchmarking vine să întregască o imagine completă pe care managementul companiei poate să o aibă în privința efectului propriilor politici.

Noțiunea de benchmarking, din ce în ce mai utilizată în ultima perioadă, presupune compararea practicilor proprii cu cele ale altor organizații. Relevanța indicatorilor prezentați anterior constă în posibilitatea de a aduce la un numitor comun organizații diferite și a le face comparabile între ele.

Compararea profitului absolut între o companie de 100 de angajați și una de 1.000 nu ar avea șanse să se situeze în afara rezultatului evident. În schimb, compararea profitului pe angajat, măsurarea valorii pe care fiecare angajat o aduce sau a rentabilității investiției în angajați (câte alte unități monetare va aduce o unitate investită în angajați) va avea un plus de relevanță. Procesul de benchmarking merge chiar și mai departe, comparând in-

dicatorii analizați în funcție de mărimea companiei (număr angajați sau cifră de afaceri), scenariu de creștere sau descreștere, sector de activitate, zonă geografică ș.a.m.d.

Prin intermediul procesului de benchmarking, organizațiile vor obține informații despre rezultatul existent în alte companii, indiferent că acestea sunt reprezentate de „best practice”-urile în domeniu sau de organizațiile similare ca dimensiuni sau locație. Evident, comparativitatea în sine, benchmarking-ul, nu este o soluție pentru problemele companiei, dar este o unealtă prin care se pot observa procesele din interiorul organizației și, comparativ, practicile din piață. Problemele identificate reprezintă provocările la care va fi supusă organizația, care vor impune un număr de acțiuni care trebuie realizate pentru a obține performanță.



Informațiile relevante pentru factorii de decizie ai unei organizații rămân cele care analizează impactul a ceea ce poate însemna aproape jumătate din cheltuielile companiei: oamenii.

Pentru a putea analiza aceste informații, fie că sunt legate de impactul propriuzis al capitalului uman (asupra costurilor, veniturilor, profitului), fie că se referă la practicile de compensații și beneficii, recrutare, training și dezvoltare, sau alte

procese tipice îndeosebi departamentului de HR, au fost creați așa-numiți indicatori, relevanți pe fiecare proces în parte.

Indicatori precum Cost per FTE (full time equivalent - angajat cu normă întreagă), Venit per FTE, Profit per FTE și, mai ales, rentabilitatea capitalului uman (return on investment) sunt măsuri de bază ale performanței capitalului uman, creând o legătură între rezultatele financiare ale organizației și indicatorii privind capitalul uman. Analizați împreună, astfel de indicatori oferă informație valoroasă pentru business, prioritizând acțiunile care privesc resursele umane, indicând oportunitățile de a obține avantaj competitiv, subliniind zone slabe și sugerând potențialul de îmbunătățire.

Astfel de studii realizate la nivelul unei piețe pot oferi companiilor o imagine privind disponibilitatea și costul resurse-

lor umane din piața respectivă, informație esențială în decizia de a investi, mai ales în contextul unei economii globale în care off-shoringul (mutarea unor procese ale business-ului într-o arie geografică diferită) este o practică tot mai frecventă, generată de nevoia de a reduce costurile. |

Studiu realizat de Ruxandra Stoian,  
Director-Tax-HRS,  
Pricewaterhouse Coopers

# Modificări recente ale legislației privind TVA

## Aspecte administrative și de raportare

### Bunuri lipsă, pierdute/furate

Ca regulă generală, în cazul constatării de bunuri lipsă din gestiune pentru care s-a dedus TVA la achiziție, se consideră că a avut loc o livrare de bunuri cu plată pentru care se datorează TVA.

Excepție fac bunurile pierdute sau furate. Definițiile prevăzute de ultimele modificări ale Normelor de aplicare a Codului Fiscal stabilesc că bunurile pierdute sunt „bunurile dispărute în urma unor calamități naturale, cum ar fi inundațiile, alunecările de teren, sau a unor cauze de forță majoră”. Bunuri furate sunt „bunurile lipsă din gestiune, neimputabile, pentru care persoana imputabilă poate prezenta dovada constatării furtului de către organele de poliție, care este acceptată de societățile de asigurări”.

### Depășiri plafon la protocol/sponsorizare

Conform art. 128 (8) lit. f) și art. 129 (5) lit. a) din Codul Fiscal coroborat cu Normele de aplicare, acordarea de bunuri de mică valoare în cadrul acțiunilor de sponsorizare, mecenat sau protocol nu constituie livrări de bunuri/prestări de servicii cu plată (fiind deci în afara sferei de aplicare a TVA), atât timp cât nu sunt depășite plafoanele prevăzute la Titlul II „Impozit pe profit”. Conform pct. 70 (3) din Normele de aplicare a Titlului VI din Codul Fiscal, „Depășiri plafon la protocol/sponsorizare”, persoanele impozabile au obligația de a întocmi autofacturi, strict pentru scopuri de TVA, în cazul depășirii plafoanelor indicate mai sus.

Autofactura trebuie să cuprindă:

- La rubrica „Cumpărător”: numele, adresa și codul de înregistrare în scopuri de TVA al persoanei impozabile

- La denumirea bunurilor livrate/serviciilor prestate: depășire plafon protocol/sponsorizare/mecenat (după caz)

### Facturarea electronică și externalizarea emiterii facturilor

Conform noilor prevederi ale pct. 73 din Normele de aplicare a Titlului VI din Codul Fiscal, procedura de facturare electronică poate fi implementată fără a mai fi necesară notificarea în prealabil a autori-

tăților fiscale. În ceea ce privește externalizarea emiterii facturilor către un terț, există în continuare obligația de notificare a autorităților fiscale în acest sens, cu cel puțin o lună calendaristică înainte de implementarea procedurii, însă nu mai este necesar ca terțul care va emite facturile să fie înregistrat în scopuri de TVA (spre exemplu, acesta poate fi și o întreprindere mică căreia i se aplică regimul special de scutire). Modificarea Normelor de aplicare a Codului Fiscal prin HG 1579/2007 introduce pct 811, ce conține prevederi cu privire la corectarea facturilor. Facturile emise în regim de taxare pentru operațiuni ce sunt în mod normal scutite de TVA, din lipsă de documente justificative, pot fi corectate în momentul primirii tuturor documentelor necesare aplicării scutirii.

### Corectarea facturilor

Conform pct. 81 (2) din Normele de Aplicare a Titlului VI din Codul Fiscal, TVA aferentă facturilor de achiziție care sunt incorect sau incomplet întocmite poate fi dedusă dacă pe parcursul controlului documentele respective sunt corectate. Factura duplicat (în cazul pierderii originalului) - poate fi o nouă factură scoasă din sistem sau o copie xerox a exemplarului 2 a facturii de la furnizor. Înainte de 1 ianuarie 2008, avansurile pentru achiziții intracomunitare/livrări intracomunitare scutite nu atrăgeau exigibilitatea TVA. Conform ultimelor modificări aduse Normelor, de la 1 ianuarie 2008 livrările intracomunitare scutite/achizițiile intracomunitare devin exigibile de la momentul încasării de avansuri. Printre consecințe se numără: raportarea achizițiilor intracomunitare/livrărilor intracomunitare în decontul de TVA și declarația recapitulativă în funcție de data avansurilor plătite/încasate pentru aceste operațiuni.

Pct. 19 din Normele de aplicare a Titlului VI din Codul Fiscal aduce clarificări cu privire la tratamentul de TVA aplicabil structurilor de plăți în numele clientului și structurii de comisionar.

**Plăți în numele clientului:** plăți efectuate în numele clientului în baza facturilor emise direct către client. Opțional, decontarea se poate face pe baza unei facturi de decontare, care va trebui să nu menționeze distinct suma TVA, ci aceasta

să fie inclusă în suma globală decontată între părți. În conceptul de plăți în numele clientului se includ și încasările de taxe în contul unor instituții publice (de exemplu, taxa de primă înmatriculare).

**Structura de comisionar:** intermediarul primește și emite facturi în nume propriu, dar în contul clientului - pentru care deduce și respectiv colectează TVA; comisionarul nu trebuie să aibă înscris în obiectul de activitate prestarea serviciilor/livrarea bunurilor pe care le intermediază.

## Tranzacții imobiliare

### Măsurile de simplificare

Începând cu 1 ianuarie 2008, au fost eliminate măsurile de simplificare în cazul livrărilor de clădiri și terenuri, precum și în cazul lucrărilor de construcții montaj. Astfel, pentru tranzacțiile de acest gen efectuate după data de 1 ianuarie 2008 între persoane juridice române, înregistrate în scopuri de TVA în România, suma TVA aferentă (acolo unde este cazul) se va aplica direct pe factură și va trebui efectiv plătită către furnizori și apoi recuperată prin decontul de TVA. În ceea ce privește operațiunile a căror derulare a început înainte de 31 decembrie 2007, prin achitarea de avansuri sau plata anumitor faze ale lucrărilor de construcții montaj, pentru sumele achitate până la această dată tratamentul de TVA aplicat (taxare inversă) rămâne definitiv, iar pentru plățile ce urmează după data de 1 ianuarie 2008 se va aplica TVA pe factură.

### Tranzacții imobiliare efectuate de persoanele fizice

Persoanele fizice pot deveni persoane impozabile din perspectiva TVA în cazul în care efectuează tranzacții imobiliare cu caracter continuu și cu scopul de a obține profit (ca activitate economică). Această regulă nu reprezintă o noutate, ci derivă din definiția persoanei impozabile prevăzută de Codul Fiscal de la data publicării acestuia. Atenția autorităților fiscale față de acest aspect a crescut însă în ultima perioadă.

### Închirierea și vânzarea de imobile - scutire de TVA vs. taxare

Încă de la 1 ianuarie 2007, închirierea de imobile, precum și vânzarea de clădiri



vechi și terenuri neconstruibile au fost scutite de TVA fără drept de deducere (conform prevederilor Directivei 112/2006), cu opțiunea pentru furnizor de a taxa aceste operațiuni pe baza unei notificări prealabile depuse la organele fiscale. În cazul în care se predă în leasing o clădire în regim de scutire de TVA, nu se poate aplica regimul de taxare la vânzarea acesteia la finalul contractului de leasing (pct. 39 (3) din Normele de aplicare a Titlului VI din Codul Fiscal). În cazul în care se închiriază o clădire în regim de taxare, vânzarea acesteia nu se poate face în regim de scutire de TVA până la sfârșitul anului calendaristic următor celui în care s-a anulat opțiunea de taxare pentru închiriere (pct. 39 (2) din Normele de aplicare a Titlului VI din Codul Fiscal).

## Operațiuni financiare

### Leasing – prestare de serviciu vs. livrare de bun

Până la 31 decembrie 2007, operațiunile de leasing erau tratate ca:

- o prestare de servicii pe întreaga perioadă de desfășurare a contractului, indiferent dacă era vorba de contracte de leasing financiar sau operațional, pe termen scurt sau pe termen lung; și respectiv:
- o livrare de bunuri la sfârșitul contractului, dacă locatarul își exercita opțiunea de a cumpăra bunul ce a făcut obiectul contractului de leasing;

De la 1 ianuarie 2008, pentru contracte de leasing cu o durată mai mică de 12 luni, se consideră că are loc o livrare de bunuri de la începutul derulării contractului.

### Leasing – tratament contabil

Conform Ordinului 1752/2005 pentru aprobarea reglementărilor contabile conforme cu directivele europene, se definește leasingul financiar ca fiind operațiunea de leasing care transferă cea mai mare parte din riscurile și avantajele aferente dreptului de proprietate a activului. Leasing operațional reprezintă operațiunea de leasing ce nu intră în categoria leasingului financiar.

Conform tratamentului contabil, activele ce fac obiectul unui contract de leasing financiar sunt considerate ca fiind în proprietatea utilizatorului încă de la începutul contractului – de unde derivă și controversele pe tema tratamentului leasingului financiar din perspectiva TVA. Criteriile de delimitare a operațiunilor de leasing financiar și respectiv operațional din punct de vedere contabil nu coincid cu cele aplicabile din perspectiva impozitu-

lui pe profit, și aparent nici cu cele aplicabile din perspectiva TVA.

### Leasing – sale & leaseback – tratament contabil

„Dacă tranzacția de vânzare și închiriere a aceluiași activ are ca rezultat un leasing financiar, tranzacția reprezintă un mijloc prin care locatorul acordă o finanțare locatarului, activul având rol de garanție. Entitatea beneficiară a finanțării (locatarul) nu va recunoaște în contabilitate operațiunea de vânzare a activului, nefiind îndeplinite condițiile de recunoaștere a veniturilor. Activul rămâne înregistrat în continuare la valoarea existentă anterior operațiunii de leasing, cu regimul de amortizare aferent“. „Dacă tranzacția de vânzare și închiriere a aceluiași activ are ca rezultat un leasing operațional, entitatea vânzătoare contabilizează o tranzacție de vânzare, cu înregistrarea scoaterii din evidență a activului și a sumelor încă-

de bunuri în funcție de durata contractului și de exercitarea sau nu a opțiunii de cumpărare la sfârșit de către cumpărător.

Componenta de finanțare în cadrul tranzacțiilor cu plata în rate/leasing, conform pct. 35 (4) din Normele de Aplicare a Codului Fiscal, nu este cuprinsă în sfera operațiunilor scutite conform art. 141 alin. (2) lit. a) pct. 1 din Codul Fiscal, aceste componente reprezentând o parte a remunerației pentru respectivele bunuri sau servicii.

### Factoring

Modificările Normelor de aplicare a prevederilor art. 141, alin. 2, lit. a) pct. 3 din Codul Fiscal aduc următoarele clarificări cu privire la operațiunile de factoring și recuperare de creanțe:

- Dacă, în baza contractului, scopul operațiunii nu este recuperarea de creanțe, ci acordarea unui credit, societatea care preia creanțele asumându-și poziția credi-



sate sau de încasat. Operațiunea de închiriere a activului în regim de leasing operațional se contabilizează de utilizator conform prezentelor reglementări. În cazul operațiunilor prezentate la acest punct, entitățile contractante vor prezenta în notele explicative la situațiile financiare anuale informații referitoare la operațiunile derulate“.

Din perspectiva TVA, operațiunile de sale și leaseback sunt tratate ca două tranzacții distincte, indiferent de natura lor economică, respectiv:

- O livrare de bunuri ocazională de vânzarea activului către finanțator, urmata de
- O operațiune de leasing, care poate fi considerată prestare de servicii urmată sau nu de o livrare de bunuri sau livrare

torului, operațiunea este scutită de TVA fără drept de deducere (nu face obiectul excepției);

- Dacă din analiza contractului rezultă că scopul este într-adevăr recuperarea de creanțe, operațiunea este supusă TVA, indiferent dacă persoana care preia creanțele preia și riscul de neîncasare sau nu.

Baza de impozitare: contravaloarea serviciului, inclusiv componenta de finanțare, se poate calcula drept sumă a dobânzilor aferente finanțării plus comisionul de administrare și colectare a creanțelor sau diferența între valoarea nominală/valoarea economică sau de piață a creanțelor și prețul de achiziție. |

Studiu realizat de dna. Angela Roșca, Managing Partner, TaxHouse - Taxand

# Contul 411 Clienți

Factorul cel mai important în activitatea unei societăți, luând în calcul patrimoniul și randamentul unei afaceri, este reprezentat de clienți, respectiv creanțe. Când vorbim despre clienți ne gândim la vânzări, vânzările presupun încasări de bani, iar banii sunt resursele cele mai importante în continuitatea afacerii.

Pentru ca să existe o continuitate cât mai sigură în ceea ce privește relațiile cu clienții, societățile trebuie să țină cont și de aspectele juridice, drept urmare se întocmesc contracte comerciale de colaborare între vânzător și beneficiar, respectiv furnizor și cumpărător. Contractele pot fi clasificate după mai multe criterii. Acestea pot fi: contract de vânzare-cumpărare, contract de mandat comercial, contract de comision, contract de consignatie.

Colaborările dintre clienți și furnizori se evidențiază în documente specifice denumite facturi, pentru livrarea de mărfuri respectiv prestarea unui serviciu, și chitanțe, ordine de plată, file CEC pentru încasarea, respectiv plata mărfurilor sau a serviciului.

În contabilitatea românească clienții sunt reflectați în clasa 4, mai precis 411 - clienți, 4118 - clienți incerti, 418 - clienți facturi de întocmit, 419 - clienți creditori.

Din cele prezentate și analizate pe parcursul lucrării observăm că relațiile cu clienții trebuie să aibă suport atât juridic, cât și contabil. Orice client trebuie urmărit îndeaproape pentru a fi satisfăcut de serviciile care îi sunt oferite și observat dacă acesta își achită la timp obligațiile față de furnizor.

Dacă nu sunt luate în calcul necesitățile clientului, acesta poate apela la serviciile altor furnizori, ceea ce este un lucru dăunător activității societății. În cazul în care acesta nu își achită datoriile la termenele stabilite și analizate de furnizor, clientul nu mai reprezintă un factor pozitiv pentru societate, drept urmare, renunțarea la acest client poate aduce beneficii societății.

## MONOGRAFII CONTABILE

### 1. VÂNZARE CU FACTURĂ

SC DARINOMIS CONSTRUCT SRL achiziționează materiale de construcții, gresie, adezivi, ciment, pe bază de factură în data de 10.12.2006 în valoare de 1.258 lei inclusiv TVA.

Înregistrările contabile sunt:

411feraz =	%	1.258
	707	1.057,14
	4427	200,86

### 2. VÂNZARE CU AVIZ

Se face vânzare de mărfuri către SC TRANIX SRL în valoare de 4.265 lei pe bază de aviz de marfă, fără a se întocmi factură, factura urmând să se întocmească ulterior.

418tranix =	%	4.265
	707	3.584,03
	4428	859,97

Și ulterior la întocmirea facturii vor fi făcute înregistrările:

411tranix =	418tranix	4.265
4428 =	4427	859,97

### 3. VÂNZARE BULDOEXCAVATOR ÎN VALUTĂ ȘI ÎNCASARE

Societatea vinde către SC VASDRUMPO SRL în data de 07.12.2007 un buldoexcavator negociat la 35.200 euro plus TVA. Cursul de schimb la data facturării este de 3,5 lei/euro, valoarea totală în lei inclusiv TVA fiind de 146.608 lei. Data facturării este data livrării utilajului. Buldoexcavatorul reprezintă marfă (371)

pentru societate, având în vedere că vânzarea de utilaje este activitate curentă a societății. Se încasează prin bancă în data de 07.12.2007 suma de 50.000 lei, diferența încasându-se în termen de 30 de zile calendaristice, prin recalcularea sumei facturate la cursul euro din data achitării.

Înregistrările contabile sunt:

• vânzarea buldoexcavatorului:		
411vasdrumpo =	%	146.608
	707	123.200
	4427	23.408

• încasarea prin bancă în 07.12.2007

5121 =	411vasdrumpo	50.000	(14.285,71 euro)
--------	--------------	--------	------------------

• la data de 07.12.2007 rămâne un rest de plată de 27.602,29 euro x 3,5lei/euro = 96.608,01 lei

• încasarea prin bancă la data de 07.01.2008

5121 =	411vasdrumpo	93.847,78	(27.602,29 euro)
--------	--------------	-----------	------------------



• la data încasării sumei rămase, 07.01.2008, cursul de schimb este de 3,4 lei/euro; rezultă o diferență nefavorabilă de curs valutar de 2.760,22 lei care este înregistrată:

665 =	411vasdrumpo	2.760,22
-------	--------------	----------

• pentru exemplificare, considerăm cursul de schimb la data de 07.01.2008 de 3,6 lei/euro; din aceasta rezultă o diferență favorabilă de curs valutar de 2.760,22 lei

5121	=	411 vasdrumpo	99.368,24
411 vasdrumpo	=	765	2.760,22

### 4. CLIENȚI INCERȚI

La data de 01.12.2007, clientul SC BAVCONS SRL este considerat client incert având suma de 1.365 lei.

4118bavcons	=	411bavcons	1.365
-------------	---	------------	-------

În urma unor verificări, încercări de recuperare a creanțelor și după 3 ani de zile de la data scadenței a sumei neîncasate creanțele neîncasate sunt considerate cheltuieli ale societății și se va proce-



da la următoarele înregistrări:

658	=	4118bavcons	1.365
-----	---	-------------	-------

dacă după o perioadă scurtă, în urma unor verificări se constată că sumele considerate de nerecuperat și cheltuieli ale societății ar putea fi recuperate, atunci se procedează la reactivarea creanțelor:

411bavcons	=	754	1.365
------------	---	-----	-------

### 5. AMENAJĂRI INTERIOARE

Se contactează o lucrare de amenajări interioare, un apartament, cu o persoană fizică Valer Ioan pentru care societatea solicită un avans de 50% din valoarea lucrării, restul urmând a se încasa la data finalizării lucrării.

Valoarea totală este de 4.100 lei.

411valer	=	419valer	2.050	avansul
----------	---	----------	-------	---------

411valer	=	%	4.879
----------	---	---	-------

704	4.100
-----	-------

4427	779
------	-----

decontarea avansului acordat:

419valer	=	411valer	2.050
----------	---	----------	-------

achitarea restului de plată prin casierie

5311	=	411valer	2.829
------	---	----------	-------

Conform legilor fiscale și contabile, orice factură ce are o valoare mai mare de 5.000 de lei inclusiv TVA este obligatoriu să se încaseze, respectiv să se achite prin bancă. Dacă valoarea facturii este mai mică de 5.000 lei inclusiv TVA, aceasta poate fi achitată, respectiv plătită, și prin casă. În cazul în care nu se dorește plata, încasarea prin bancă, iar valoarea lucrărilor, a mărfurilor depășește 5.000 de lei inclusiv TVA, pot fi întocmite mai multe facturi până când se ajunge la suma totală a lucrărilor, mărfurilor achiziționate, respectiv vândute.

### 6. VÂNZARE CU BILET LA ORDIN

Societatea vinde țigla către SC MONTANA SRL în valoare de 8.352 lei inclusiv TVA, la data de 16.12.2007, pentru care se acceptă un bilet la ordin completat, scadent la data de 26.12.2007.

În contabilitate se fac următoarele înregistrări:

411montana	=	%	8.352
------------	---	---	-------

707	7.018,48
-----	----------

4427	1.333,52
------	----------

413montana	=	411montana	8.352
------------	---	------------	-------

la data depunerii:

5112montana	=	413montana	8.352
-------------	---	------------	-------

iar la data încasării:

5121	=	5112montana	8.352
------	---	-------------	-------

contul 413 reprezintă efecte de primit (cecurile și efectele comerciale primite de la clienți), iar contul 5112 reprezintă valorile de încasat.

### 7. ACORDAREA SCONTURILOR UNUI CLIENT

Societatea acordă un scont către SC VASDRUMPO SRL în valoare de 500 lei, cu ocazia încasării creanțelor mai repede decât data limită menționată în contract.

667	=	411vasdrumpo
-----	---	--------------

### 8. VÂNZAREA UNUI MIJLOC FIX

Se vinde un autoturism din patrimoniul societății unde valoarea de vânzare este de 12.000 lei plus TVA, valoarea activului din bilanț 15.000 lei, valoarea amortizată este de 5.800 lei.

411	=	%	14.280
-----	---	---	--------

758	12.000
-----	--------

4427	2.280
------	-------

scăderea mijlocului fix din gestiune:

%	=	2133	15.000
---	---	------	--------

2813	5.800
------	-------

658	9.200
-----	-------

### 9. VÂNZARE CĂTRE UN CLIENT CU ÎNCASARE DIRECT PRIN CASIERIE

Se vând plăci de gips-carton către un client în valoare de 120 lei și se încasează direct prin casieria societății pe bază de bon fiscal, înregistrările vor fi:

5311	=	%	120
------	---	---	-----

707	100.84
-----	--------

4427	19.14
------	-------

### 10. FACTURAREA UNEI LUCRĂRI DE AMENAJĂRI INTERIOARE

Se contractează o lucrare de amenajări interioare în valoare de 8.500 lei inclusiv TVA, pentru care se emite factură fiscală, iar încasarea se va face ulterior.

411	=	%	8.500
-----	---	---	-------

704	7.142,85
-----	----------

4427	1.357,15
------	----------

### 11. FACTURAREA UNEI CHIRII CĂTRE UN COLABORATOR

Societatea a dat spre închiriere o hală de depozitare unui colaborator pentru care percepe o chirie de 1.000 lei

411	=	%	1.000
-----	---	---	-------

706	840,33
-----	--------

4427	159,67
------	--------

### 12. COMPENSAREA

Societatea colaborează cu SC DASITEX SRL în calitate de client și furnizor. La sfârșitul anului 2007 s-a făcut punctajul între cele două societăți și s-a ajuns la același sold, respectiv:

411dasitex	5.240
------------	-------

401dasitex	10.500
------------	--------

– în urma punctajului s-a procedat la operațiunea de compensare întocmindu-se ordine speciale de compensare și anexându-se situațiile clienți - furnizori acceptate de ambele societăți:

– suma ce va fi compensată este suma cea mai mică dintre cele două valori, după cum urmează în înregistrările de mai jos:

401dasitex	=	411dasitex	5.240
------------	---	------------	-------

– în urma închiderii situațiilor financiare rezultă o datorie a societății noastre către SC DASITEX SRL în valoare de 5.260 lei.

### 13. PRODUCȚIE PROPRIE

Ipotetic vorbind, considerăm că societatea obține beton din producție proprie, pe care îl vinde pe bază de factură în valoare de 6.250 lei. Înregistrările contabile sunt:

411	=	%	6.250
-----	---	---	-------

701	5.252,10
-----	----------

4427	997,9
------	-------

### 14. TRANSPORT DE MĂRFURI CONTRA COST

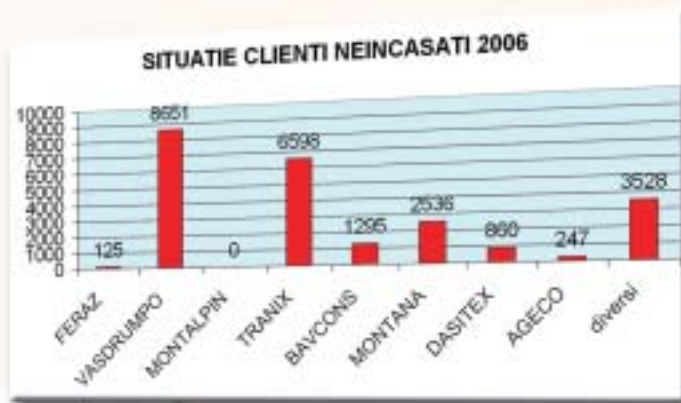
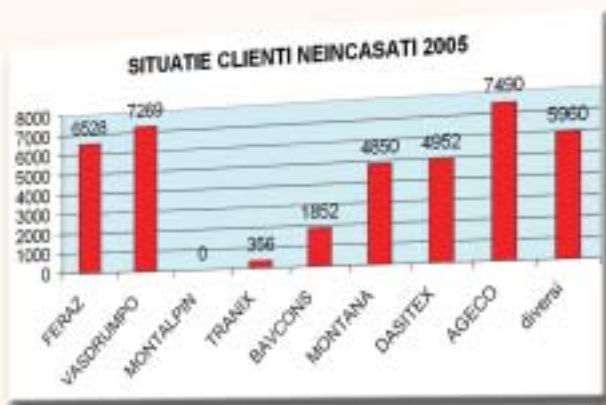
În data de 20.12.2007 se efectuează un transport de mărfuri pentru un terț, contra cost pe bază de factură în valoare de 1.510 lei, inclusiv TVA.

411	=	%	1.510
-----	---	---	-------

704	1.268
-----	-------

4427	242
------	-----

Monografiile realizate de dna. ec. Meda Decebal



## Analiza evoluției creanțelor pe trei ani: 2005, 2006 și 2007

Principalii clienți ai SC DARINOMIS CONSTRUCT SRL sunt prezentați în tabelul de mai jos, iar o prezentare sintetică a evoluției acestora o găsim în anexele respective.

Pe larg, putem spune că SC DARINOMIS CONSTRUCT SRL are un trend ascendent în ceea ce privește relațiile cu clienții săi. Acest lucru îl observăm din cifrele ce reprezintă volumul vânzărilor.

Putem considera că odată cu creșterea vânzărilor unei societăți crește și profitul acesteia, dar nu tot timpul este așa, un factor important îl reprezintă și încasarea sumelor de la clienți, termenul de încasare și prețul de achiziție.

Cu privire la clienții neincasați, evidențiați în contabilitate pe bază de facturi emise pentru mărfurile vândute, situația se prezintă astfel la finele lui 2007:

1. Client 411 – SC FERAZ SRL – 8.541 lei
2. Client 411 – SC VASDRUMPO SRL – 11.250 lei
3. Client 411 – SC MONTALPIN SRL – 0 lei
4. Client 411 – SC TRANIX SRL – 125 lei
5. Client 411 – SC BAVCONS SRL -1.365 lei
6. Client 411 – SC MONTANA SRL – 6.850 lei
7. Client 411 – SC DASITEX SRL – 5.260 lei
8. Client 411 – SC AGECO SRL – 1.960 lei
9. Clienți 411 – diverși – 1.269 lei

În cele ce urmează voi prezenta pe larg cei mai importanți clienți ai societății, iar în final voi face o analiză generală asupra tuturor clienților.

### SC AGECO SRL

Colaborarea societății noastre cu SC AGECO SRL începe în urmă cu 6 ani. Această societate a fost inclusă în balanța de cli-

enți odată cu intrarea în firma noastră a celui de-al doilea asociat. În primul an, vânzările nu au fost considerabile, dar începând cu 2005 societatea noastră a început să livreze BCA, ceea ce a fost de un real interes pentru colaboratorii noștri, în special pentru SC AGECO SRL, acesta devenind cel mai important client al nostru pentru BCA. Prețul mic pentru un metru cub, cererea mare de pe piață și termenul de plată de 25 de zile au fost factori determinanți pentru vânzarea BCA-ului.

Despre anul 2005 putem spune că vânzările către AGECO SRL au fost în sumă de 85.902 lei; în proporție de 60% din sumă este reprezentat BCA. În anul 2006 societatea noastră continuă colaborarea, totalul vânzărilor fiind de 95.845 lei, iar în anul 2007, la data bilanțului, suma vânzărilor către AGECO SRL este de 105.624 lei.

Din punct de vedere al încasării creanțelor, AGECO SRL este unul dintre cei mai buni platnici, achitând la termen de 25-30 zile suma datorată. Foarte rare au fost momentele în care societatea să achite la aproximativ 40 de zile.

Din cele prezentate mai sus constatăm o creștere ușoară a vânzărilor și, ținând cont de faptul că și încasările se încadrează în termen, considerăm acest colaborator ca fiind unul dintre cei mai buni cumpărători-platnici.

### SC VASDRUMPO SRL

Este o societate cu o putere mare de cumpărare, iar vânzările către această societate reprezintă cam 45% din totalul vânzărilor. Nu putem spune că acest client este interesat doar de o anumită ramură a societății noastre.

Printre achizițiile făcute de către SC GLOBUS SA amintim diverse materiale de construcții din categoria structuri, gresie,



faianță, obiecte sanitare, dar și utilaje pentru construcții, chiar și buldoexcavatoare. Creanțele sunt garantate cu file CEC la termene de timp negociate în funcție de achiziția produselor.

Din punctul de vedere al plăților, putem să considerăm că nu este tocmai un bun platnic, termenul fiind chiar și de 90 de zile calendaristice.

În anul 2005, vânzările au fost în sumă de 165.829 lei, în 2006 acestea au crescut la 1.258.912 lei, iar în anul 2007 la 569.720 lei. Diferența între anii 2007 și 2006 reprezintă vânzarea de utilaje, respectiv două buldoexcavatoare.

## SC MONTALPIN SRL

Nu putem spune că este un puternic cumpărător, dar faptul că achită odată cu achiziția făcută îl încadrează la categoria cel mai bun platnic, prin urmare îl considerăm un client de bază.

Achizițiile făcute de acesta în anul 2005 se ridică la suma de 12.546 lei, în anul 2006 la 8.952 lei, iar anul 2007 este unul surprinzător prin suma de 78.529 lei. Din acest fapt reiese că Montalpin SRL a avut un an bun și a fost mulțumit de serviciile societății noastre.

Întocmind o situație, o analiză a clienților pentru ultimii trei ani de activitate, constatăm că acești trei clienți sunt foarte importanți pentru societatea noastră deoarece însumează aproximativ 60% din totalul vânzărilor.

## INDICATORI ECONOMICI

Creanțele reflectă anumite drepturi bănești față de terți și în cazul de față vorbim în principal de creanțe comerciale, respectiv clienți, adică sume neîncasate la termen rezultate în urma livrării mărfurilor.

Vizualizând graficele anexate, observăm o scădere a creanțelor în anul 2006, iar în 2007 observăm o creștere.

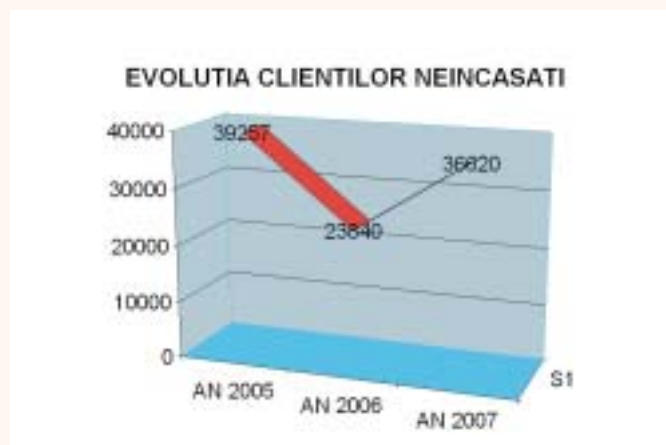
Cei mai importanți indicatori economici în ceea ce privește creanțele sunt:

- Perioada de recuperare a creanțelor
- Rotația creanțelor

În cele ce urmează prezentăm o analiză a acestor indicatori asupra activității societății noastre. Datele sunt luate din bilanțurile contabile ale societății pentru anii 2005; 2006; 2007.

### 1. PERIOADA DE RECUPERARE A CREANȚELOR (PRCR)

Reprezintă durata teoretică de recuperare a creanțelor din cifra de afaceri. Teoretică, deoarece în sold pot rămâne facturi mai vechi decât perioada analizată. Nu trebuie să depășească durata de plată a datoriilor curente, o depășire ar însemna reducerea numerarului încasat și nevoia de credite urgente de trezorerie (descoperire de cont). De regulă, se încasează o factură după 20-30 zile de la emitere.



Formulă de calcul:

$$PRCR = (CR / CA) \times nrzp$$

CR = creanțe

CA = cifra de afaceri

nrzp = numărul de zile al perioadei

### Anul 2005

$$PRCR = \frac{39.257}{1.459.628} \times 365 = 9,81$$

Rezultă că au fost încasate creanțele într-un termen de aproximativ 10 zile. Perioada analizată este un an calendaristic, respectiv 365 de zile. Se consideră că încasările se efectuează în termen de 10 zile.

### Anul 2006

$$PRCR = \frac{23.840}{2.363.841} \times 365 = 3,68$$

Se consideră că încasările se efectuează în termen de 3 - 4 zile.

### Anul 2007

$$PRCR = \frac{36.620}{1.959.200} \times 365 = 6,82$$

Perioada de recuperare a creanțelor este de 7 zile.

Din cele analizate mai sus observăm că perioada de recuperare a creanțelor urmează aceeași traiectorie cu evoluția clienților neîncasați

### 2. ROTAȚIA CREANȚELOR (RCR)

Exprimă numărul încasărilor (teoretice) ale creanțelor în raport cu cifra de afaceri. O rotație mai redusă de 6 ridică semne de întrebare asupra capacității de încasare a facturilor și eventual a TVA-ului de recuperat de la stat.

Formula de calcul:

$$RCR = CA/CR$$

CA = cifra de afaceri

CR = creanțe

### Anul 2005

$$RCR = \frac{1.459.628}{39.257} = 37,18$$

### Anul 2006

$$RCR = \frac{2.363.841}{23.840} = 99,15$$

### Anul 2007

$$RCR = \frac{1.959.200}{36.620} = 53,5$$

Din cele calculate mai sus reiese că rotațiile creanțelor în raport cu cifra de afaceri sunt mari, ceea ce este un lucru foarte benefic pentru societate. |

Studiu de caz realizat de  
dna. ec. Meda Decebal



# Avantajele introducerii algoritmului de fixing la BVB

**DIANA DEMIAN**  
**BURSA DE VALORI BUCUREȘTI**

Săptămâna trecută, Bursa de Valori București a primit de la Comisia Națională a Valorilor Mobiliare decizia referitoare la aprobarea modificărilor din Codul Bursei prin care se crează cadrul pentru introducerea algoritmului de fixing în starea de închidere a ședinței de tranzacționare.

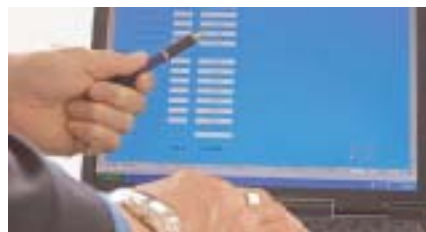
Pe piața reglementată administrată de BVB, mecanismul de tranzacționare este de tip order driven (prețul este determinat de afișarea ordinelor de vânzare și cumpărare) cu excepția mecanismului de licitație prin care se stabilește prețul de deschidere. În ceea ce privește prețul de închidere, care determină prețul de referință pentru următoarea ședință de tranzacționare, se ia în calcul ultima tranzacție realizată pe segmentul de piață Regular.

Inițiativa introducerii unui algoritm de licitație a apărut din dorința de a crește lichiditatea generală a pieței, și de a obține o mai mare relevanță a prețului de închidere, prin reducerea posibilității de influențare a prețului de referință.

Conform datelor statistice, s-a observat că la BVB cea mai mare parte a tranzacțiilor, atât din perspectiva numărului (aproximativ 40%) cât și a valorii tranzacționate, au loc în prima și în ultima jumătate de oră a ședinței de tranzacționare. După introducerea algoritmului de fixing și a stării de închidere, alte burse au realizat studii prin care se evidențiază faptul că până la 2,5 procente din tranzacțiile

zilnice se execută în timpul stării de închidere. Dintre aceste ordine, o parte provin de la cei care în absența stării de închidere ar fi tranzacționat în ultima oră și își amână decizia, iar o altă parte de la acei investitori care obișnuiau să trimită ordinele în ultimele secunde ale ședinței de tranzacționare în timpul stării de pre-inchidere, ordine care în absența stării de închidere nu s-ar fi executat, ducând la pierderea unor volume importante de tranzacții.

De asemenea, s-a observat că, în condițiile unei volatilități crescute, investitorii par dornici să amâne tranzacțiile și să beneficieze de executarea „multilaterală” oferită de algoritmul de fixing.



Faptul că investitorii preferă să vândă și să cumpere valori mobiliare către sfârșitul ședinței de tranzacționare poate fi explicat prin importanța mare pe care investitorii o acordă prețului de închidere.

Prețul de referință dacă este definit ca prețul ultimei tranzacții reprezintă doar percepția a doi investitori asupra valorii unei acțiuni. Utilizarea unui algoritm de licitație pentru stabilirea prețului de referință elimină acest mare dezavantaj, întrucât prețul determinat prin acest mecanism este stabilit pe bază multilaterală, cu par-

ticiparea unui număr de investitori „ $\geq 2$ ”, care se află în spatele ordinelor postate în piață. Spre exemplu, prețul la care se încheie o tranzacție în valoare de 1 miliard lei ar trebui să aibă o relevanță inferioară celei date de prețul la care sunt încheiate 10 tranzacții a căror valoare cumulată este de 1 miliard lei și în care sunt implicați mai mult de doi investitori.

Prin introducerea algoritmului de fixing, BVB dorește să se alinieze la tendințele bursei internaționale. Toate bursele din țările vechi membre ale Uniunii Europene au adoptat în ultimul deceniu mecanismele de tranzacționare order driven precedate și urmate de perioade scurte de timp în care sunt utilizate mecanismele de licitație. Dintre bursele din țările din sud-estul Europei, deocamdată au implementat algoritmul de fixing doar Bursa de la Budapesta și Bursa de la Varșovia.

Starea de închidere durează la celelalte burse între două minute la Bursa Irlandeză, până la 10 minute la Bursa din Viena sau la Bursele OMX. Introducerea algoritmului de fixing la finalul ședinței de tranzacționare va determina prelungirea ședinței de tranzacționare cu câteva minute și la Bursa de Valori București.

Stabilirea unui preț de referință prin mecanisme de tip fixing oferă corelarea cu piața futures, în contextul lansării pieței derivatelor la Bursa de Valori București. Riscul de influențare a pieței, în condițiile în care contractele futures se bazează pe prețul de referință, scade o dată cu introducerea algoritmului de fixing. |



# Maria Manolescu: „România a asigurat conformitatea la zi cu cerințele europene a reglementărilor contabile naționale“

**RALUCA DOBRE**

Numărul societăților care oferă audit financiar a crescut de peste zece ori în ultimii ani, piața de profil întrecând 30 milioane de euro, după cum informau oficialii Camerei Auditorilor Contabili din România la finalul anului trecut. Iar fenomenul este ușor de explicat. Pe măsură ce România și-a deschis granițele, din ce în ce mai multe companii străine au ales să-și desfășoare activitatea în țara noastră importând și bunul obicei al auditului financiar. Apoi, companiile românești au cunoscut o dezvoltare peste așteptări și, din măsuri de prudențialitate, au adoptat măsura auditului financiar. Potrivit reglementărilor UE, companiile care au fie peste 50 de angajați, fie o cifră de afaceri de peste 7,3 milioane de euro, trebuie să se supună, din acest an, auditului financiar. De asemenea, pentru companiile de stat și administrațiile locale se va introduce sistemul de supraveghere publică prin urmare și acestea vor fi supuse auditului, spune doamna Maria Manolescu, prof. univ. doctor, vicepreședinte al Camerei Auditorilor Financiar din România. Doamna Manolescu a făcut cunoscut faptul că România trebuie să finalizeze, până în iunie, legislația privind auditul statutar și să înființeze Consiliul pentru supravegherea publică a activității de audit, din care vor face parte și reprezentanți ai Băncii Naționale a României (BNR) și Comisiei Naționale a Valorilor Mobiliare (CNVM). De asemenea, alinierea legislației în materia practicii contabilității și a auditului financiar la normele comunitare în vigoare reprezintă un subiect de mare interes, pentru că tot mai multe companii străine au reprezentanțe deschise în țara noastră și trebuie să se cunoască cu exactitate măsura în care se raportează la situația contabilă din România sau păstrează metodologia țării din care provine compania-mamă.

Mai multe informații despre toate aceste aspecte au fost expuse de doamna Manolescu într-un scurt interviu acordat revistei noastre.

**Revista Conta: Care este situația României în prezent, din punctul de vedere al alinierii contabilității naționale la practica europeană?**

**Maria Manolescu:** Vă rog să îmi permițeți să încep răspunsul meu cu câteva mențiuni pe care le consider necesare, referitoare la procesul de conformare a reglementărilor contabile la nivel național cu cerințele europene în domeniu. Doresc să menționez că în primul rând statutul României de stat membru al Uniunii Europene a impus conformitatea reglementărilor contabile naționale cu acquis-ul comunitar în domeniu. Astfel, prin Ordinul Ministrului Finanțelor Publice nr. 1.752/2005 au fost aprobate reglementările contabile conforme cu directivele europene (directiva a patra privind situa-

țiile financiare individuale și directiva a șaptea privind situațiile financiare consolidate). Reglementarea respectivă a intrat în vigoare la 1 ianuarie 2006 și a făcut obiectul monitorizării de către specialiștii Comisiei Europene care au constatat gradul înalt de conformitate al reglementărilor contabile aprobate. Un proces de conformare similar a fost urmat de reglementările specifice domeniului asigurare-reasigurare și al fondurilor de pensii private. Totodată, România a trebuit să se conformeze Regulamentului european nr. 1606/2002, potrivit căruia statele membre ale Uniunii Europene au obligația să aplice standardele internaționale de raportare financiară (IFRS) la întocmirea situațiilor financiare consolidate ale entităților cotate/entități ale căor valori mobiliare



sunt tranzacționate pe piețe reglementate (conformare realizată potrivit OFP nr. 1.121/2006, care a intrat în vigoare la 1 ianuarie 2007).

Prin aceste precizări consideră că am pus în evidență faptul că, pentru domeniul contabilității, România a asigurat conformitatea la zi cu cerințele europene. Dacă ne referim la conformarea practicii contabilității cu cerințele reglementărilor contabile menționate, trebuie să fim cât se poate de obiectivi. Unele cercetări recente ale noastre cu privire la procesul de conformare a practicii la exigențele reglementărilor contabile arată că în general practica a reușit să asimileze corespunzător reglementările conforme. Trebuie menționate însă elementele de mare importanță pentru credibilitatea și relevanța informației contabile (cum sunt politicile contabile, principiile contabile etc.) care, în cazul unor entități, nu sunt încă suficient de bine înțelese și asumate de către administratori și ceilalți responsabili cu raportarea contabilă.

**Revista Conta: Va fi necesară o convergență totală, se vor schimba complet practicile contabile sau procesul se va realiza punctual, fără a se modifica atât conceptual, cât și practic?**

**Maria Manolescu:** Așa cum am arătat, conformarea în domeniul contabilității a fost asigurată, și nu sunt de așteptat modificări conceptuale majore. Preocupările noastre trebuie să urmărească, la fel ca și în cazul celorlalte țări membre ale Uniunii Europene, realizarea capacității de asigurare, în practică, a conformității cu reglementările contabile comunitare și cu IFRS, care la rândul lor fac obiectul unor revizuri permanente. În ceea ce privește asigurarea conformității practicii



Un proces de conformare similar a fost urmat de reglementările specifice domeniului asigurare-reasigurare și al fondurilor de pensii private.



contabile cu cerințele reglementărilor în domeniu, profesioniștii contabili au răspuneri clar stabilite prin legea contabilității.

**Revista Conta: Companiile străine cu reprezentanțe deschise în țara noastră, din punct de vedere contabil, își vor modifica activitatea contabilă?**

**Maria Manolescu:** Subunitățile companiilor străine care desfășoară activități economice în România au obligația aplicării legii contabilității și a reglementărilor contabile emise în aplicarea acesteia. Astfel, acestea aplică reglementările contabile conforme cu directivele europene în vederea raportării financiare oficiale în România, iar în scopul elaborării situațiilor financiare consolidate ale grupului, acestea pot utiliza fie IFRS, fie reglementările bazate pe directivele europene.

**Revista Conta: Care sunt perspectivele pentru ca organizația pe care o conduceți să devină membră a Federației Europene a Experților Contabili?**

**Maria Manolescu:** Camera Auditorilor Financiarilor din România (CAFR) este organizația profesională de interes public căreia statul român i-a delegat responsabilitățile și drepturile privind auditul financiar. Reglementările privind organizarea și funcționarea CAFR transpun prevederile Directivei a opta a CEE privind auditul statutar al situațiilor financiare și au asimilat ca norme profesionale standardele Internaționale de Audit (ISA), iar ca norme de conduită etică Codul de etică al Federației Internaționale a Contabililor (IFAC), al cărei membru asociat CAFR este deja. De aceea consideră că este justificată opțiunea CAFR de a deveni membră a Federației Europene a Experților Contabili. Sunt deja începute demersurile în acest sens, iar șansele consideră că sunt reale.

**Revista Conta: De mai multe ori ați atras atenția asupra necesității înființării unui organism de supraveghere pentru activitate de audit. Care este stadiul actual al conceptului și care sunt principiile care stau la baza sa?**

**Maria Manolescu:** Înființarea organismului pentru supravegherea publică a activității de audit statutar este o certitudine și este consecința asimilării Directivei nr. 43/2006 a CEE, care urmează a fi transpusă în legislația noastră în domeniu,

până în iunie anul acesta. Proiectul de act normativ se află în stadiu avansat de întocmire, în vederea promovării pentru aprobare. Principiile de bază ale acestui concept de supraveghere publică a activității de auditor sunt, în principal, următoarele:

- aria de cuprindere a supravegherii publice este auditul statutar;
- organismul de supraveghere publică trebuie să aibă responsabilitatea finală privind obiectivele supuse supravegherii;
- organismul de supraveghere publică trebuie format dintr-o majoritate de nepracticieni ce dețin cunoștințe solide în domeniul contabilității și al auditului financiar;



- supravegherea publică presupune dreptul de a face investigație și de a întreprinde alte acțiuni adecvate;
- supravegherea publică impune o finanțare adecvată, sigură și fără nicio influență nedorită din partea profesiei;
- supravegherea publică impune transparență.

**Revista Conta: Pentru anul în curs, ce alte proiecte de norme vă pregătiți să promovați?**

**Maria Manolescu:** În termen de 6 luni de la aprobarea actului normativ privind supravegherea publică a activității de audit statutar trebuie elaborate regulamente de detaliu privind organizarea și efectuarea supravegherii publice, a Comisiei de disciplină. De asemenea, trebuie modificate și completate corespunzător procedurile Ordonanței de Urgență a Guvernului nr. 75/1999 privind activitatea de audit financiar, cu modificările și completările ulterioare și, după caz, reglementările specifice BNR, CSA, CSSPP, CNVM etc. |



# Clauze draconice în contractele de credit

Companiile românești au nevoie de finanțare pentru susținerea proiectelor investiționale sau a activităților curente

- **Băncile oferă produse specializate, însă în schimbul semnării unui contract „de fier“**
- **Cu ajutorul unui consultant, companiile reușesc să negocieze clauzele contractuale.**

## RALUCA DOBRE

Companiile românești ar cam apela la credite pentru finanțarea investițiilor sau a activității curente, însă foarte repede se încurcă în hățișul condițiilor complexe impuse de bănci și renunță. Mai sunt companiile care reușesc să întocmească documentația punctual și să primească finanțarea, însă imediat ajung să regrete, pentru că prin derularea contractului semnat nu mai pot beneficia de bunurile mobile sau imobile, eventual nu mai pot contracta alte credite și, mai rău, se pot trezi cu datorie la altă bancă în condiții de creditare dezavantajoase. Și nu este de mirare că se întâmplă toate acestea, având în vedere faptul că abordarea generală în relațiile cu băncile a fost privită ca un contract de adeziune și nicidecum ca o relație bazată pe negociere și pe cunoașterea în detaliu a riscurilor. Prin lege se stipulează că documentele contractului de credit trebuie să fie redactate astfel încât clauzele impuse și efectele acestora asupra companiei să fie ușor de înțeles. Dar să fim realiști, fără ajutorul unui consultant în întocmirea documentației de credit și a negocierii punctuale a clauzelor contractuale, compania solicitantă nu prea poate ocoli luarea unei decizii greșite. Importanța asistenței de specialitate nu trebuie minimizată, este imperios necesar ca împrumutatul să aleagă o persoană cu experiență în negocierea documentelor de creditare.

## Clauzele „păguboase“ pentru companii sunt și cele mai rigide

Banca poate impune accelerarea maturității creditului, lucru care va conduce la tulburarea activității firmei, deoarece într-un timp foarte scurt trebuie să redirecționeze fondurile pentru acoperirea soldului la bancă, defavorizând alte tranzacții.

Andrei Burz-Pînzaru, Senior Manager la Reff & Asociații, societatea de avocați afiliată Deloitte România, recomandă

negocierea unei perioade de grație pentru remedierea unor astfel de cazuri.

În ceea ce privește clauza „tax gross-up“ (cunoscută și ca „mecanismul sutei majorate“), ea poate fi inclusă în contract în două variante: clauza cu plata de către împrumutat a impozitului cu restituire la sursă sau clauza de dobândă variabilă (recomandată de specialistul de la Reff & Asociații).

Andrei Burz-Pînzaru sfătuiește companiile să analizeze impactul asupra costului finanțării în cazul creditelor cross-border și eventuala (in)aplicabilitate a normelor internaționale de evitare a dublei impuneri.

Atenție și la secțiunea de interdicții din contract, pentru că, odată acceptate, pot îngreui posibilitatea de constituire de garanții reale în favoarea terților, contractarea altor credite sau acțiuni de înstrăinare a bunurilor companiei. De aceea, specialistul Reff & Asociații recomandă negocierea unor excepții, în funcție de perspectiva necesităților de finanțare ale companiei.

## Documentarea precontractuală dictează condițiile de creditare

Principalele etape în încheierea contractului de credit sunt termsheet-ul, verificarea garanțiilor aduse de către companie, stabilirea drepturilor și a obligațiilor împrumutatului, precum și a cheltuielilor.

Pregătirea tranzacției cu atenție de către împrumutat are un impact major în derularea ulterioară a negocierii contractului de credit, precum și a derulării acestuia în perioada de creditare. Documentele precontractuale rezumă principalele condiții ale creditării, sintetizând structura contractului de credit. Structura trebuie întocmită cu atenție, pentru că, odată prezentate con-

Specialistul Andrei Burz-Pînzaru sfătuiește companiile ca pentru negocierea cu banca să apeleze la specialiștii din domeniu și să evite o abordare nerealistă. Solicitanții trebuie să păstreze puncte de vedere la care să fie dispuși să renunțe pentru a păstra echilibrul negocierii. El mai atrage atenția negociatorilor companiei să convină cu avocații/consultanții selectați asupra punctelor de interes maxim în care să urmărească îmbunătățirea termenilor contractuali.



dițiile în termsheet, este foarte greu să se mai revină asupra lor (mai ales că poate conține obligații păguboase de plată pentru împrumutat). Importanța asistenței de specialitate nu trebuie minimizată, este chiar foarte important ca împrumutatul să aleagă o persoană cu experiență în negocierea documentelor de creditare. Cunoașterea în avans a conținutului documentației înseamnă pentru compania solicitantă a creditului un avantaj major, pentru că deține controlul asupra informației, atunci când negociază cu reprezentantul băncii.

Documentația standard în contractul de credit în situația creditelor sindicalizate sau cross-border se poate face conform normelor Loan Market Association (LMA). Avantajele sunt evidente: în primul rând, acest tip de contract reflectă bunele practici internaționale ce se manifestă pe piețele mai mature, conține clauze standard utile împrumutatului și oferă șansa negocierii.

Dezavantajele decurg din complexitatea documentului, ce poate avea și 100 de pagini, și din incidența supunerii la normele juridice internaționale, diferite de cele autohtone. De asemenea, există pericolul înțelegerii greșite a conceptelor utilizate și a semnificației clauzelor contractuale.

## Solicitantul trebuie să cunoască efectele tuturor clauzelor contractuale

Este în beneficiul împrumutatului ca negocierea cu banca să se realizeze prin intermediul celei mai potrivite persoane, adică o persoană care să cunoască și să înțeleagă clauzele contractuale și măsura în care anumite aspecte pot fi modificate din perspectiva băncii. Solicitantul creditului trebuie să solicite avocatului sucursalei sau ofițerului de credit să explice semnificația și – mai ales – efectele clauzelor. De asemenea, compania trebuie să solicite reprezentantului băncii să indice aspectele-cheie avute în vedere în negocierea prealabilă și ulterioară, dar și propuneri rezonabile de modificări de clauze. |

# Procedura contabilizării proiectelor finanțate din fonduri europene

Continuăm în acest număr prezentarea procedurilor contabile specifice și înregistrările folosite de către Serviciul Contabilitate Programe - Direcția Generală Autorizare și Plăți Programe din cadrul Ministerului Dezvoltării, Lucrărilor Publice și Locuințelor (MDLPL), ca Autoritate de Management, în contabilizarea proiectelor finanțate din Fonduri Structurale. Conform manualului recent lansat, principiile de bază ale contabilității sunt:

- Contabilitatea în cadrul programelor comunitare trebuie să fie separată de orice alt proces contabil;
- Contabilitatea trebuie să furnizeze nivelul de control specificat de Comisia Europeană și de legislația română în vigoare;
- Operațiunile contabile trebuie să demonstreze o transparență totală în ceea ce privește toate tranzacțiile contabile;
- Operațiunile contabile trebuie să furnizeze toate informațiile necesare.

## Principiile contabilității și legislația aplicabilă

Principiile și procedurile contabile vor fi reglementate de acordurile încheiate cu Autoritatea de Certificare și Plată, cu reglementările Comisiei Europene și se vor afla în concordanță cu:

- Legea contabilității nr.82/1991, cu modificările și completările ulterioare;
  - OMFP nr. 1917 / 2005;
  - Planul Contabil pentru instituțiile publice, aprobat prin ordinul Ministerului Economiei și Finanțelor;
  - Legea nr. 500/2002 privind finanțele publice, cu modificările și completările ulterioare;
  - OMFP nr.1792/2002 prin care se aprobă normele metodologice în ceea ce privește previziunile bugetare, verificările și aprobările, alocarea de plăți și plata cheltuielilor bugetare, cu specificarea organizației, înregistrării și referinței previziunii bugetare;
  - Legea nr. 571/2003 privind Codul Fiscal al României, cu modificările și completările ulterioare.
- Contabilitatea va folosi un sistem contabil cu înregistrare în partidă dublă și va furniza următoarele:
- O înregistrare completă, precisă și care poate fi verificată pentru toate tranzacțiile contabile;
  - O viziune exactă și corectă a opera-

țiilor financiare în ceea ce privește folosirea fondurilor primite din contribuția financiară a Uniunii Europene și din cofinanțarea de la bugetul statului;

- Păstrarea contabilității în RON și/sau EUR, după caz;
  - Contabilitatea aferentă angajamentelor.
- Documentele contabile trebuie:
- Să fie întocmite pe baza documentelor sursă (facturi, extrase bancare etc);
  - Să specifice tipul documentelor contabile;
  - Să fie numerotate;
  - Să detalieze conținutul tranzacțiilor contabile;
  - Să specifice valoarea sumelor în lei și/sau euro;
  - Să fie date;
  - Să specifice contul bancar folosit pentru tranzacție;
  - Să fie în original.

Toate documentele folosite în timpul tranzacțiilor contabile vor fi parte integrantă a documentelor contabile. Aceste documente vor fi înregistrate, completate și arhivate astfel încât să se păstreze legătura dintre anumite documente.

## Contabilitatea în cadrul DGAPP – SCP

Contabilitatea în cadrul SCP se va efectua cu ajutorul sistemului de calcul care conține următoarele module:

- Un modul de contabilitate în RON;
- Un modul de contabilitate în EUR;
- Un modul pentru înregistrarea conversiei EUR – RON și RON – EUR.

Tranzacțiile contabile se vor înregistra într-un singur computer. Supervizorul contabil și un ofițer de contabilitate vor avea acces la acest computer. Se va folosi o parolă pentru a proteja sistemul respectiv, după cum urmează:

- O parolă pentru șeful de serviciu, care să îi permită accesul la toate nivelurile sistemului contabil;
- O parolă pentru ofițerul de contabilitate care să îi permită accesul la toate înregistrările de date și la funcțiile de raportare;
- O parolă pentru inițierea procesului contabil.

Alte cinci computere vor fi conectate în rețeaua respectivă. Accesarea datelor este posibilă și din aceste computere. Aceste computere vor fi folosite de către:

- Ofițerii de contabilitate;

- Supervizorul contabil;
  - Controlorul financiar preventiv intern (din cadrul Compartimentului de Control Preventiv Intern);
  - Directorul general/ Directorul general adjunct al DGAPP.
- Datele vor fi salvate după cum urmează:
- Zilnic pe serverul respectiv;
  - Săptămânal pe un CD (păstrat într-un seif în cadrul SCP);
  - Lunar pe un CD (păstrat într-un seif din cadrul Departamentului IT din cadrul MDLPL) ;
  - Anual, întregul sistem contabil va fi salvat de către Departamentul IT din cadrul MDLPL.

## Scopul și obiectivele supervizării procesului contabil

Această secțiune stabilește procedurile prin care se verifică înregistrările contabile și tranzacțiile direct legate de implementarea fondurilor structurale.

Scopul supervizării datelor contabile este:

- De a se asigura că înregistrarea, procesarea și înmagazinarea informațiilor contabile se efectuează în mod corect și este completă;
- De a asigura acuratețea datelor și de a scădea riscul apariției unor erori;
- De a se conforma principiilor stabilite de legea contabilității nr. 82/1991, cu modificările și completările ulterioare.





Aceste proceduri se aplică pe toată perioada derulării POR și sunt în concordanță cu organizarea internă a MDLPL, cu rolul său de Autoritate de Management pentru Programul Operațional Regional. Șeful SCP are și rolul de supervisor contabil și în această calitate supraveghează orice tranzacție contabilă din cadrul POR sau legată de cofinanțarea din fonduri naționale. Șeful SCP controlează activitatea, precum și documentele întocmite de ofițerii de contabilitate.

### Documentele contabile care trebuie supravezate

Șeful SCP va revizui și va semna documentele întocmite de ofițerii de contabilitate zilnic, lunar, trimestrial și anual.

Aceste documente sunt:

- Note contabile (folosite pentru verificarea acurateții înregistrărilor contabile care urmează a fi postate);
- Balanța de verificare analitică - pentru fiecare axă prioritară;
- Balanța de verificare sintetică - pentru fiecare axă prioritară;
- Situația financiară de ansamblu pentru tot Programul Operațional;
- Fișa contului separată pentru fiecare axă prioritară și domeniu de intervenție;
- Registrul Jurnal care detaliază toate tranzacțiile contabile;
- Cartea Mare;
- Anexele balanței contabile;
- Balanța contabilă anuală.

### Conținutul operațiunilor de supravezare

Ofițerul de contabilitate va prezenta documentele șefului SCP, la data stabilită,

împreună cu Lista de verificare întocmită pentru fiecare axă prioritară.

Șeful SCP va verifica documentele, va întocmi formularele de reconciliere pentru fiecare program, va cere efectuarea de corecții sau va cere informații suplimentare asupra anumitor diferențe, va semna formularele de reconciliere și va pregăti Lista de Verificare pentru fiecare program.

### Proceduri de supravezare

Operațiile de supravezare a datelor contabile presupun:

#### A. Verificarea tranzacțiilor contabile

Verificarea concordanței sumelor totale ale operațiunilor din cadrul Registrului Jurnal pentru luna în curs cu totalul rulajelor aferente lunii respective din situația financiară de ansamblu, respectiv balanța de verificare.

#### B. Verificarea conținutului documentelor contabile

- Identificarea documentului (număr, dată);
- Descrierea tranzacției (notă, efectuarea plății, procesul de recuperare);
- Detalii asupra părților implicate (beneficiari, buget de stat, Autoritatea de Certificare și Plată);
- Suma în RON/ EUR;
- Contul în care se vor face înregistrările.

### Reconcilierea informațiilor conținute în sistemul contabil

Șeful SCP va verifica conformitatea datelor din sistemul SMIS cu informațiile

înregistrate în sistemul contabil, extrasele bancare cu soldurile conturilor înregistrate în sistemul contabil, Registrul Jurnal al Autorității de Certificare și Plată cu Registrul Jurnal al DGAPP.

La închiderea lunii, șeful SCP va autoriza introducerea tranzacțiilor în sistemul contabil computerizat. La începutul fiecărei luni, șeful SCP va schimba parola de acces în sistemul contabil.

Șeful SCP va completa Lista de verificare a operațiunilor și documentelor.

### Documente contabile și situații financiare care trebuie completate

Anumite documente sunt întocmite zilnic, în timp ce altele sunt întocmite lunar, trimestrial sau anual.

Zilnic (întocmite pentru ziua următoare):

- note contabile

Lunar (până în data de 15 a lunii următoare):

- Balanța de verificare analitică - pentru fiecare axă prioritară
- Balanța de verificare sintetică - pentru fiecare axă prioritară
- Balanța pentru tot Programul Operațional Regional
- Fișa separată a contului pentru fiecare axă prioritară:
  - conturi curente
  - conturi de debitori
  - conturi de cheltuieli
  - conturi de dobânzi
- Registrul Jurnal General care monitorizează toate tranzacțiile contabile
- Cartea Mare

#### Trimestrial:

- Bilanțul contabil trimestrial
- Anexa la bilanțul contabil trimestrial

#### Anual:

- Bilanțul contabil anual
- Anexa la bilanțul contabil anual

Ofițerul de contabilitate va înainta aceste documente zilnic, lunar, trimestrial, anual către șeful SCP, care le va revizui și le va semna. Totodată, va completa și Lista de verificare a operațiunilor și documentelor (Anexa 5.4.4.4.1.)

### Postarea documentelor

Documentele necesare postării pentru fiecare tranzacție contabilă vor fi înaintate de către ofițerul de contabilitate, după verificarea prealabilă a documentului, șefului SCP.

Șeful SCP va controla documentele și va autoriza postarea acestora.

Fiecare tranzacție se va posta astfel:



■ Secvențial, în ordinea datei în care au intrat în contabilitatea zilnică. Înregistrările în contabilitatea zilnică vor fi numerotate secvențial;

- Balanța sumelor de plată;
- Sumele rămase de plată și cele care urmează să fie primite;
- Plăți neeligibile efectuate.

Cartea Mare va conține următoarele informații:

- Soldul conturilor la începutul perioadei;
- Mișcările înregistrate în conturi pentru perioada respectivă;
- Soldul conturilor la sfârșitul perioadei.

Se va efectua contabilizarea fiecărei axe prioritare până la nivelul contractului.

Conturile analitice vor fi formate prin adăugare de litere sau cifre după numărul contului sintetic, astfel încât să se poată monitoriza:



- Axele prioritare;
- Domeniile de intervenție;
- Proiectele și beneficiarii implicați în derularea lor.

### Corectarea erorilor

În cazul în care se descoperă unele erori, acestea trebuie corectate imediat. Corectarea erorilor trebuie să fie înregistrată în mod corespunzător și trebuie să fie postată pentru perioada în care eroarea a avut loc.

Ofițerul de contabilitate responsabil de axa prioritară/ domeniul de intervenție respectiv:

- Va proceda la corectarea erorii respective;
- Va semna și va data formularul de corectare care va confirma corectarea respectivă;
- Atunci când eroarea respectivă are

ca rezultat folosirea incorectă a unui raport, ofițerul de contabilitate trebuie să corecteze și raportul respectiv și să-l înainteze șefului SCP.

Șeful SCP trebuie:

- Să se asigure că eroarea respectivă a fost corectată și formularul de corecție completat;
- Să revizuiască și să semneze formularul de corecție;
- Să corecteze raportul și să emită un nou raport corectat.

### Reconcilierea conturilor

DGAPP va evidenția în contabilitatea proprie primirea și plățile efectuate din fondurile structurale și din cofinanțarea de la bugetul de stat. Evidența contabilă a DGAPP va face parte din contabilitatea Ministerului Dezvoltării, Lucrărilor Publice și Locuințelor.

Scopul reconcilierii conturilor este de a asigura controlul și corectitudinea înregistrărilor contabile.

În cazul în care sunt descoperite anumite discrepanțe, aceste proceduri vor forma baza corectării acestora, precum și baza înțelegerii modului în care a apărut discrepanța respectivă. Datele înregistrate în sistemul de calcul computerizat și în tabelele financiare vor sta la baza întocmirii rapoartelor asupra reconcilierii.

Reconcilierea va fi pusă în aplicare de către șeful SCP.

Reconcilierea va fi ulterior aprobată de către directorul general al DGAPP.

### Reconcilierea înregistrărilor contabile ale MDLPL cu extrasele de cont

În timp de 20 de zile de la sfârșitul lunii, șeful SCP va reconcilia extrasele bancare cu balanța conturilor bancare din înregistrările contabile folosind Formularul de reconciliere bancară și Reconcilierea tuturor fluxurilor de fonduri în lei.

În cazul în care există diferențe între înregistrările contabile și extrasele bancare, șeful SCP va cere ofițerilor de contabilitate să corecteze înregistrările contabile, folosindu-se de formulele de corecție dacă există o eroare sau o omisiune în înregistrările contabile ale MDLPL, sau va informa banca asupra erorii respective și se va asigura că înregistrarea este corectată, dacă diferența este determinată de o eroare sau omisiune a băncii.

Șeful SCP va semna și va data Formularul de reconciliere bancară și îl va trimite împreună cu Reconcilierea fluxului de fonduri pentru fiecare axă prioritară directorului general al DGAPP spre aprobare.

Directorul DGAPP va revizui reconcilierea și o va aproba, sau va cere corecturi sau informații suplimentare.

### Reconcilierea înregistrărilor contabile ale MDLPL cu înregistrările ACP

Șeful SCP va solicita Autorității de Certificare și Plată să faciliteze reconcilierea înregistrărilor din Registrul Jurnal al ACP cu înregistrările efectuate de către DGAPP.

Până la data de 20 a lunii următoare, șeful SCP va primi Registrul jurnal de la ACP și va reconcilia datele din Registrul jurnal al ACP cu datele din Registrul jurnal al DGAPP folosindu-se de Formularul de Reconciliere cu Conturile Autorității de Certificare și Plată.

Dacă se constată anumite diferențe care necesită o corectare a înregistrărilor, șeful SCP va cere ofițerilor de contabilitate să completeze un formular de corecție a erorilor, dacă diferența se datorează unei erori sau omisiuni din partea MDLPL, sau va anunța ACP despre eroarea respectivă și va solicita ACP corectarea înregistrărilor, dacă înregistrările MDLPL sunt corecte.

Șeful SCP va semna, data și trimite Reconcilierea cu Conturile ACP pentru a fi avizate de către directorul general al DGAPP.

Directorul general al DGAPP va revizui și va aproba formularul respectiv sau va cere modificări sau informații suplimentare.

### Reconcilierea înregistrărilor contabile cu înregistrările din sistemul SMIS

În timp de 20 de zile de la sfârșitul fiecărei luni, operatorul SMIS va trimite o copie a Raportului SMIS supervisorului contabil.

Șeful SCP va reconcilia Raportul SMIS cu Registrul jurnal al DGAPP folosind Sistemul de Raportare SMIS și va trimite reconcilierea directorului general al DGAPP pentru aprobare.

Dacă se constată unele diferențe între înregistrările din sistemul SMIS și cele ale DGAPP, șeful SCP va solicita ofițerilor de contabilitate corectarea Registrului jurnal al DGAPP dacă diferențele se datorează unor greșeli sau omisiuni în înregistrările contabile, sau se va asigura că se operează corectările în baza de date a sistemului SMIS, în cazul în care înregistrările contabile ale DGAPP sunt corecte.

Șeful SCP va înainta Reconcilierea cu Sistemul SMIS directorului general al DGAPP în vederea aprobării. |

# Depunerea declarațiilor fiscale prin mijloace electronice

Ministerul Economiei și Finanțelor a lansat în dezbateră publică Proiectul de Ordin privind depunerea declarațiilor fiscale prin mijloace electronice de transmitere la distanță. Potrivit proiectului următoarele declarații fiscale pot fi depuse prin mijloace electronice de transmitere la distanță:

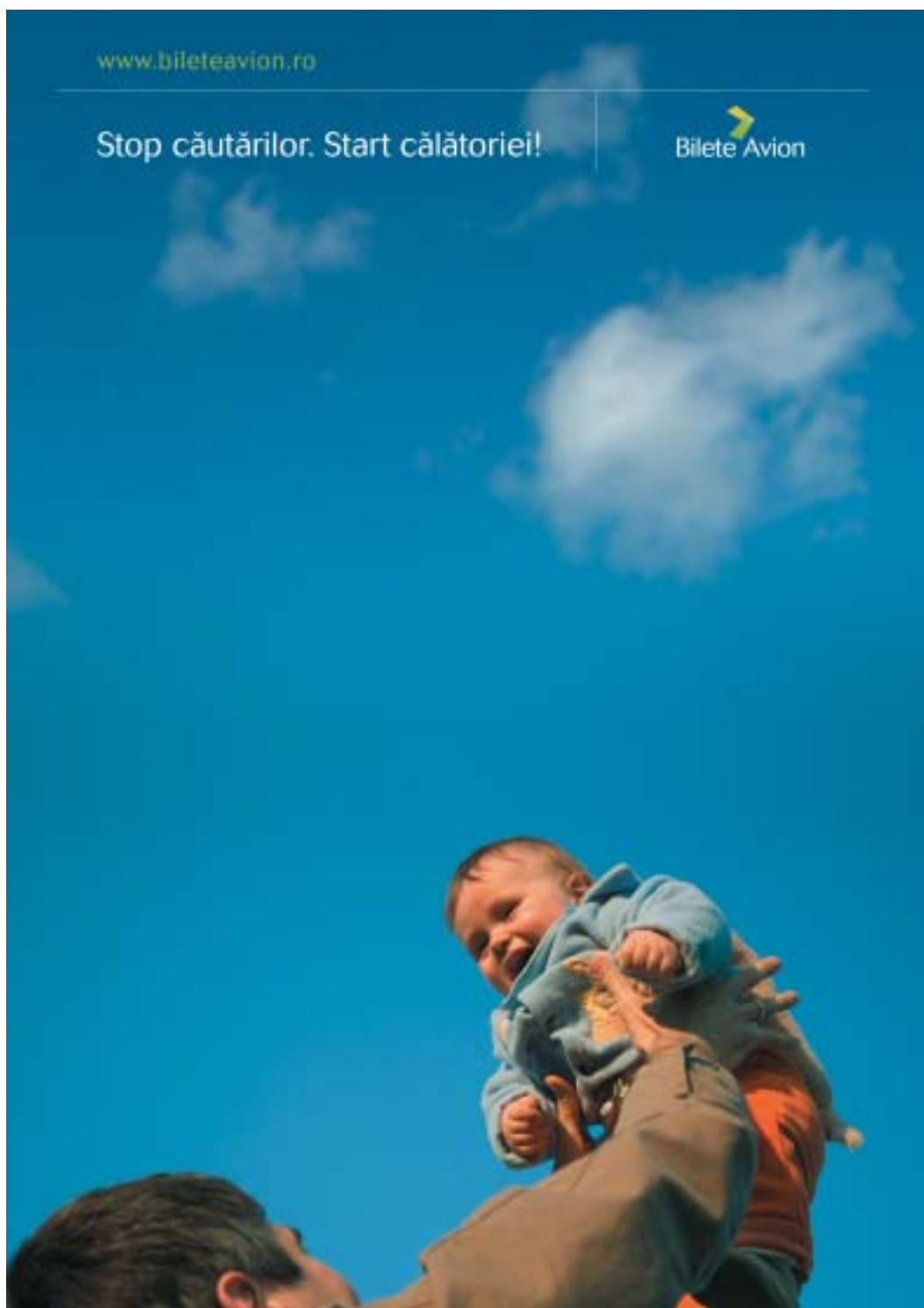
- Declarația privind obligațiile de plată la bugetul de stat, cod 14.13.01.99/bs;
- Declarația privind obligațiile de plată la bugetele asigurărilor sociale și fondurilor speciale, cod 14.13.01.40;
- Declarația privind accizele, cod 14.13.01.03/a;
- Declarația rectificativă, cod 14.13.01.00/r;
- Declarația privind impozitul pe profit, cod 14.13.01.04;
- Decontul de taxă pe valoarea adăugată, cod 14.13.01.02;
- Decontul special de taxă pe valoarea adăugată, cod 14.13.01.02/s;
- Decontul privind accizele, cod. 14.13.01.03;
- Decontul privind impozitul la țigetele din producția internă, cod.14.13.01.05.

Astfel, plătitorii de impozite, taxe și contribuții pot utiliza metoda de depunere a declarațiilor prin mijloace electronice de transmitere la distanță ca metodă alternativă de depunere a declarațiilor fiscale. Pentru depunerea prin mijloace electronice de transmitere la distanță a declara-

țiilor fiscale, contribuabilii utilizează serviciul „Depunere declarații on-line“ existent pe site-ul Ministerului Economiei și Finanțelor, portalul Agenției Naționale de Administrare Fiscală.

Completarea și transmiterea declarațiilor fiscale se efectuează în conformitate

cu instrucțiunile de utilizare a serviciului „Depunere declarații on-line“, utilizându-se formularele de declarații fiscale existente pe site-ul Ministerului Economiei și Finanțelor, portalul Agenției Naționale de Administrare Fiscală. Data depunerii declarației fiscale este data înregistrării







acesteia pe site-ul de Internet al Ministerului Economiei și Finanțelor, portalul Agenției Naționale de Administrare Fiscală, astfel cum a fost comunicată contribuabilului, prin mesajul electronic de confirmare transmis ca urmare a primirii declarației. Pentru declararea unei obligații bugetare, pentru aceeași perioadă de raportare, nu se utilizează simultan mai multe metode de depunere a declarațiilor fiscale.

În situația în care, plătitorul de impozite, taxe și contribuții a utilizat pentru aceeași obligație bugetară și aceeași perioadă de raportare mai multe căi de transmitere a declarației fiscale, va fi înregistrată prima declarație depusă, conform legii. Orice corecție ulterioară a unei sume declarate se face prin depunerea unei declarații fiscale rectificative, în condițiile legii.

Declarația depusă prin mijloace electronice se prezumă a fi semnată de către persoana împuternicită pentru semnarea declarațiilor fiscale, a cărei semnătură a fost atașată declarației, conform certificatului digital utilizat.

Semnarea declarațiilor fiscale poate fi efectuată prin utilizarea certificatului digital emis de către Agenția Națională de Administrare Fiscală sau prin utilizarea certificatului digital calificat emis de către un furnizor de servicii de certificare.

### **Solicitarea certificatelor digitale emise de Agenția Națională de Administrare Fiscală**

Pentru utilizarea metodei de depunere a declarațiilor fiscale prin mijloace electronice de transmitere la distanță, contribuabilii pot solicita un certificat digital, emis de Agenția Națională de Administrare Fiscală. Certificatul digital se eliberează gratuit de către Agenția Națională de Administrare Fiscală, pe numele persoanelor împuternicite pentru semnarea declarațiilor fiscale. Solicitarea certificatului digital se face prin înregistrarea persoanei împuternicite pentru semnarea declarațiilor ca utilizator al serviciului „Depunere declarații on-line” și depunerea formularului 140 „Cerere pentru obținerea certificatului digital”, aflat pe site-ul Mi-

nisterului Economiei și Finanțelor, portalul Agenției Naționale de Administrare Fiscală. Cererea pentru obținerea certificatului digital se completează, se transmite electronic și se listează, prin funcționalitățile puse la dispoziție de serviciul „Depunere declarații on-line”. Exemplarul listat, semnat și ștampilat de către contribuabil, conform legii, se depune de către persoana împuternicită pentru semnarea declarațiilor fiscale, într-un interval de 30 de zile lucrătoare de la transmiterea electronică a cererii, la direcția generală a finanțelor publice județeană sau, după caz, la Direcția generală a finanțelor publice a municipiului București, în a cărei rază teritorială contribuabilul își are domiciliul fiscal.

Cererea în format hârtie va fi însoțită de următoarele documente:

- actul de autorizare a funcționării contribuabilului, în original și copie;
- documentul de identitate al solicitantului, în original și copie;
- documentul eliberat de contribuabil, din care rezultă dreptul solicitantului de a semna declarațiile fiscale pentru contribuabil.

Pe baza documentelor depuse, organul fiscal verifică realitatea datelor înscrise în cerere, iar copiile documentelor prezentate și documentul privind dreptul solicitantului de a semna declarațiile fiscale se anexează la cerere.

Informațiile necesare pentru ridicarea certificatului digital se transmit persoanei solicitante, prin poșta electronică, la adresa menționată în cererea pentru obținerea certificatului digital.

Certificatul digital emis de către Agenția Națională de Administrare Fiscală este valabil pe o perioadă de 3 ani. Reînnoirea certificatului digital se solicită de către titularul acestuia, prin completarea și depunerea formularului 140, urmându-se procedura prevăzută. |



# Check Point lansează soluția pentru protecție la punctul de lucru

Orice organizație care este preocupată de securitatea informației va descoperi că punctele de lucru sunt călcâiul lui Ahile în ceea ce privește riscul. Punctele de lucru aduc trei noi riscuri importante:

Atacurile trec, din ce în ce mai mult, de securitatea tradițională pentru perimetru și intră în rețeaua de puncte de lucru și în cea enterprise printr-o varietate de metode, cum ar fi interacțiunea cu site-urile răufăcătoare.

Un număr mare de puncte de lucru sunt mobile, de aceea pot fi folosite atât în interiorul, cât și în exteriorul perimetrului tradițional al controalelor de securitate.

Punctele de lucru reprezintă o imensă provocare logistică pentru echipa IT, care adesea trebuie să controleze instalarea regulilor pentru agenții multipli de securitate pe fiecare dispozitiv fizic.

Punctele de lucru sunt orice dispozitive atașate la o rețea a organizației, de la calcu-

comaniile adoptă o nouă strategie care include un set extins de tehnologii pentru securitatea punctului de lucru, unificate într-un singur agent cu control central. Aceasta este strategia corectă, dar asigurarea succesului impune implementarea tuturor normelor care acoperă toate riscurile majore pentru punctul de lucru. În plus față de scopul funcțional, companiile trebuie să se asigure că supravegherea operațională pentru normele de securitate pentru punctul de lucru este neglijabilă, că normele sunt invizibile pentru utilizatorii finali și că întreaga soluție poate fi achiziționată la un preț rezonabil și poate fi controlată eficient dintr-o locație centrală.

Pentru securitatea unificată a punctului de lucru, organizațiile ar trebui să ia în calcul următorii pași:

1. Detectarea malware-ului și blocarea acestuia de la executarea pe punctul de lu-

de pe punctul de lucru sunt disponibile imediat pentru acces și folosire. Normele de securitate pentru a proteja datele de pe punctul de lucru includ criptarea în întregime a discului, criptarea dispozitivului și controlul portului/dispozitivului.

3. Întărirea respectării regulilor face ca un punct de lucru să îndeplinească regulile de securitate înainte de a i se permite accesul la rețea. La un nivel de bază, această cerință face o verificare a regulilor de securitate pe fiecare punct de lucru și întărește regulile create de administratori.

4. Asigurarea accesului de la distanță – Datorită preponderenței calculatoarelor mobile, accesul de la distanță sigur este o cerință principală pentru securitatea punctului de lucru. Tehnologiile includ un agent de acces de la distanță, conectivitate flexibilă și opțiuni de autentificare.

5. Management raționalizat – Un important obiectiv al securității unificate a punctului de lucru este să controleze totul de la o singură consolă. Ar trebui să ofere configurare centrală, administrare pe bază de reguli, raportare și analize ale întregii securități a punctului de lucru.

6. Minimizarea impactului utilizatorului final – Este important ca securitatea unificată a punctului de lucru să nu interacționeze cu utilizatorul în timp ce acesta își desfășoară munca. Ar fi ideal ca toate funcționalitățile de control al securității să fie conținute într-un singur agent small-footprint pe punctul de lucru. Mai puțini agenți au ca rezultat un management mai ușor, o performanță mai bună, mai puțină intervenție a utilizatorului și o mai puternică securitate a punctului de lucru.

Unificarea funcțiilor de securitate a punctului de lucru generează un impact scăzut, small-agent-footprint și un sistem endpoint mai bun. Cu mai puține module agent, un asemenea sistem va fi mai ușor de instalat și controlat.

Check Point Endpoint Security reprezintă pentru clienții existenți și pentru alte organizații o nouă oportunitate de a-și unifica securitatea punctului de lucru pentru protecție totală, control și performanță. Acest software unifică toate normele principale de securitate cerute pentru protecția completă a punctelor de lucru într-un agent small-footprint cu impact scăzut, care este controlat de la centru și care nu necesită nicio acțiune din partea utilizatorului.



latoare, laptopuri, PDA-uri sau dispozitive electrice de stocare, I/O, sau/și conectivitate wireless și dispozitive IP-networked cu norme programabile folosite pentru sistemele de control industrial și infrastructura critică.

Punctele de lucru au nevoie de norme de securitate adecvate, dacă nu se vor confrunta cu probabilități mai mari de a cădea pradă unei exploatare a vulnerabilităților. Exploatarea cu succes a vulnerabilităților unui punct de lucru poate duce la furtul de date, perturbarea operațiunilor de business și posibile penalități din cauza nerespectării legilor și regulamentelor privind securitatea. Pentru a putea face față acestor provocări,

cru este îndeplinită tipic prin instalarea de produse separate pentru firewall, antivirus și anti-spyware. Fiecare dintre aceste aplicații de securitate oferă funcționalitate unică și vitală pentru cerințele colective de detectare și blocare a malware-ului. Pentru toate aceste măsuri este important pentru administratori să aibă control central și vizibilitate în ceea ce privește punctele de lucru pentru a asigura îndeplinirea regulilor de securitate ale punctului de lucru.

2. Securizarea datelor pe punctele de lucru este critică din moment ce este așa de ușor furtul sau pierderea unui laptop sau a altui dispozitiv mobil. Odată ce acestea cad în mâini greșite, informațiile în format text

# Opt state UE au devansat SUA pe piața serviciilor de telecomunicații în bandă largă

Conform celui de-al 13-lea Raport de activitate al Comisiei Europene privind piața unică a comunicațiilor electronice publicat astăzi, Danemarca, Finlanda, Țările de Jos și Suedia sunt lideri mondiali pe piața serviciilor în bandă largă, cu rate de penetrare de 30% la sfârșitul lui 2007. Aceste state membre ale UE, alături de Regatul Unit, Belgia, Luxemburg și Franța, au înregistrat, în iulie 2007, rate de penetrare a serviciilor în bandă largă mai mari decât cea înregistrată de Statele Unite (22,1%) în aceeași perioadă. În 2007, în UE s-au adăugat 19 milioane de linii în bandă largă, echivalentul a peste 50.000 de gospodării în fiecare zi. Conform estimărilor, sectorul serviciilor în bandă largă a adus venituri de 62 de miliarde EUR, iar rata de penetrare globală la nivel european a atins nivelul de 20%. Cu toate acestea, o piață unică mai puternică, o concurență sporită și o reducere a constrângerilor normative pentru participanții la piață le pot aduce consumatorilor avantaje și mai mari.

„Modelul european de reglementare este conceput astfel încât să intensifice concurența pe piața telecomunicațiilor; iar acest lucru începe deja să dea roade”, a declarat doamna Viviane Reding, comisarul UE pentru Telecomunicații. „Sarcina noastră nu este însă încheiată. Concurența este încă limitată în ceea ce privește accesul la rețeaua fixă care, pentru 86,5% dintre clienți, este asigurat prin infrastructura operatorului tradițional. În plus, deși tehnologia telecomunicațiilor nu cunoaște limite, numai 30% din activitatea principalilor operatori din UE se desfășură în afara pieței lor naționale, fapt care demonstrează că ducem în continuare lipsă de o piață unică atractivă pentru societățile și serviciile de dimensiuni europene. Prin urmare, trebuie să ne intensificăm eforturile de a reduce frontierele normative în Europa. Liberalizarea pieței unice pentru întreprinderi este singura cale prin care Europa va reuși să devină competitivă și prin care consumatorii vor putea avea libertatea de a alege dintr-o largă gamă de servicii bogate, la prețuri convenabile”.

Raportul de activitate publicat astăzi prezintă imaginea pieței unice europene a telecomunicațiilor din decembrie 2007, pe

baza faptelor și a cifrelor furnizate de autoritățile de reglementare naționale și de actorii de pe piață.

Sectorul telecomunicațiilor valorează aproape 300 de miliarde EUR (adică 2% din PIB-ul UE), cu o creștere de 1,9% în ultimul an. 2007 a fost, de asemenea, al cincilea an consecutiv în care s-a înregistrat o creștere a investițiilor în acest sector, investiții care au depășit 50 de miliarde EUR (cifră similară celei înregistrate de SUA și superioară celei înregistrate de China și Japonia împreună).

## Un sector în plină expansiune

Comunicațiile mobile continuă să fie cel mai mare sector pe piața telecomunicațiilor, cu o creștere a veniturilor din telefonie mobilă de 3,8%, până la un total de 137 de



miliarde EUR. Nivelul de penetrare a telefoniei mobile a crescut chiar mai mult (112% față de 103% în 2006), iar cel al serviciilor mobile de a treia generație (3G) s-a dublat în 2007 pentru a atinge 20%, reprezentând în momentul de față peste 88 de milioane de abonamente. Explozia serviciilor 3G a condus la o creștere cu aproximativ 40% a serviciilor de date mobile.

Veniturile telefoniei vocale fixe au scăzut cu 5% față de 2006, deoarece clienții au preferat serviciile de telefonie mobilă și IP. Operatorii de telefonie fixă au amortizat însă această pierdere prin creșterea puterinică a serviciilor în bandă largă, care au adus venituri de 62 de miliarde EUR.

## 12 milioane de clienți și-au schimbat operatorul în 2007

Scăderea prețurilor pentru comunicațiile vocale mobile cu până la 14% reflectă re-

ducerea tarifelor de terminare a apelurilor în rețelele mobile facturate de un operator altui operator pentru conectarea apelurilor între rețelele acestora, ca rezultat al intervenției autorităților naționale de reglementare a telecomunicațiilor. Utilizatorii au beneficiat, totodată, de oferte mai compacte. În prezent, 13% dintre europeni optează să se aboneze la un pachet de servicii cu factură unică, 12% dintre aceștia incluzând în acest pachet televiziunea, 23% telefonie vocală, 6% telefonie mobilă și 24% accesul la internet.

Portabilitatea numerelor, adică schimbarea operatorului fără schimbarea numărului, este acum posibilă pentru utilizatorii telefoniei fixe și mobile de pretutindeni, cu excepția Bulgariei și României. În 2007, 12 milioane de utilizatori și-au schimbat operatorul.

## Piața unică a telecomunicațiilor: ...mai sunt multe de făcut

Raportul Comisiei identifică, de asemenea, domeniile în care piața unică a telecomunicațiilor este incompletă.

Operatorii tradiționali dețin peste 46% din liniile în bandă largă, iar în 7 state membre controlează peste 60% din conexiunile de acest tip. În Cipru, Luxemburg și Finlanda, operatorii tradiționali dețin peste 70% din cota de piață a serviciilor în bandă largă. În plus, în 86,5% din cazuri, utilizatorii au acces la telefonie fixă prin infrastructura operatorului tradițional, procent care trece de 95% în 12 state membre, deoarece modificările de reglementare în domeniu fie nu au fost încă adoptate, fie nu au produs încă efecte.

În 2007, tarifele de terminare a apelurilor în rețelele mobile au scăzut, dar în mod foarte variat, pe tot cuprinsul UE. Cel mai mare tarif de acest tip este de 10 ori mai mare decât tariful cel mai mic: 1,9 eurocenți/minut în Cipru față de 22,4 eurocenți/minut în Estonia. Astfel de diferențe pot crea o anumită incertitudine în rândul operatorilor paneuropeni.

Portabilitatea numerelor nu se aplică în mod omogen pe tot teritoriul UE. În timp ce în Irlanda și Malta procedura de schimbare a operatorului durează o zi, în Italia și Slovacia aceasta durează până la 20 de zile.





## Köln, o destinație de vis



Orașul Köln este unul dintre locurile unde spiritul german se împletește cu pofta de viață, cultura și istoria. Aici puteți găsi nu doar numeroase restaurante, bari și cluburi renumite, ci și numeroase clădiri vechi, istorice, muzee, monumente și obiective turistice deosebite cu tradiție.

O experiență frumoasă ar fi dacă ați reuși să ajungeți în acest oraș în perioada carnavalului, când întreaga zonă este prinsă în sărbătoare. Din Köln puteți

pleca într-o călătorie pe Rin, putând ajunge până în Franța, și cea mai frumoasă parte a drumului pe apă este între St Goar și Rudesheim, cu castele vechi și dealuri acoperite de podgorii. Mai puteți ajunge la Köln cu trenul, de la Frankfurt, având ocazia să traversați Valea Rinului. Köln înseamnă mai mult decât istorie, nu este deloc un oraș oprit undeva în trecut, ci unul plin de ritmul trepidant al contemporaneității. Dacă preferați muzica stradală de pe Hohe Strasse sau spectacolele de operă, dacă preferați pictura modernă sau operele marilor maeștri de la Muzeul Wallraf Richartz, festivalurile anuale de muzică, la Köln veți găsi toate acestea, într-o metropolă cosmopolită cu aproape un milion de locuitori, și care în ciuda mărimii și densității populației nu și-a pierdut niciodată farmecul prietenos. Numărul monumentelor, clădirilor vechi și obiectivelor turistice este impresionant, întregul oraș fiind un muzeu în aer liber care așteaptă să-i fie descoperită frumusețea și îndelungata istorie. Printre monumentele culturale de primă importanță se numără faimosul mozaic roman Dionysus, Mikwe, Overstolzenhaus și Gurzenich hall, dar și structuri recente, precum Opera (construită în 1957) sau parcuri precum Media Parc (1989).

Un alt obiectiv care merită văzut este Gara Centrală, construită între 1890 și 1894, atent restaurată, dar și celebra



Catedrală din Köln și muzeele din apropiere (Ludwig și Romisch-Germanisches). Întregul ansamblu arhitectonic al orașului este marcat de elementele caracteristice ale istoriei Kölnului, de secole un important centru economic, religios și cultural al Germaniei.



# La Hotelul Aro Palace Brașov a fost inaugurat un modern centru de agrement și sport

După peste 20 de ani de așteptare, hotelul Aro Palace are din nou piscină. Și nu numai o piscină, ci un întreg centru modern de agrement și sport, care va purta numele „Aro Palace – Wellness & SPA” și care va fi destinat clienților hotelului, dar și brașovenilor care vor să se relaxeze sau să se răsfețe la SPA.

Inaugurarea elegantului complex de agrement a avut loc la sfârșitul săptămânii trecute, panglica inaugurală fiind tăiată de directorul general al societății Aro Palace, Nicolae Albu, președintele Consiliului de Administrație al societății, dar și al SIF Transilvania, Mihai Fercală, și primarul George Scripcaru.

Cu acest prilej, hotelul Aro Palace și-a etalat și medaliile obținute de specialiștii în arta gastronomică la concursurile internaționale, oferind și invitațiilor posibilitatea să deguste din bunătățile premiate. Seara s-a încheiat cu un spectacol de cabaret, un program care reînvie perioada clasică a hotelului.

## Vechiul zid al Cetății Brașovului, integrat în noul complex multifuncțional

Noul centru SPA înseamnă o investiție de peste 2,5 milioane euro. Lucrările au demarat în martie 2006, iar proiectul face parte din a doua etapă de moderni-



zare a complexului Aro Palace. Imediat după începerea lucrărilor, excavațiile au scos la iveală ruine din zidurile vechi ale cetății. „Acordarea descărcării arheologice a întârziat lucrările cu aproximativ patru-cinci luni, însă nu regretăm, pentru că zidul dă personalitate centrului, avem un atu în plus și putem prezenta istoria Brașovului clienților noștri”, explică Nicolae Albu. Zidul vechi a fost înglobat în noua arhitectură și este protejat prin panouri de sticlă, dând un plus de valoare amenajării interioare a centrului de agrement. Un panou special oferă informații clienților, în limbile română și engleză,

despre istoria locului. „Vom continua alocarea de spații în cadrul Centrului de agrement și sport, pentru prezentarea de date și documente istorice despre Brașov și Cetatea Brașov, pentru că, după părerea noastră, activitatea face parte din turismul cultural și este legată și de turismul de business, către care este îndreptat complexul Aro Palace”, a mai spus Nicolae Albu. Noul centru de agrement „Aro Palace - Wellness & SPA” se întinde pe o suprafață de 2.500 mp, pe două niveluri, fiind amplasat în subteranul din fața aripii noi a hotelului. Pe această suprafață au fost amenajate două bazine de înot, unul pentru adulți și unul pentru copii. Aro Palace Wellness & SPA mai cuprinde o zonă de saune umede și uscate și o zonă de tratamente corporale și faciale, dotată cu aparate de hidroterapie, fizioterapie, magnetoscopie și mese de masaj tradițional, precum și trei zone de fitness-cardio, o sală de aerobic și o cabină de bronzaj. Pentru cei care doresc să se mențină „în formă” există o zonă de spinning, dotată cu biciclete profesionale și o sală de forță. Singurele lucrări care mai trebuie făcute pentru finisarea imaginii exterioare a noii investiții se referă la amenajarea spațiului din fața aripii noi a hotelului, care se va transforma într-un miniparc, ce va avea și o fântână arteziană.

## Absolutul clipelor este surprins de Catia Maxim în „Clipe salvate”

Catia Maxim a publicat cel de-al doilea volum al său – „Clipe salvate”. După debutul cu „Încă un pas”, roman bine primit de public cu personaje care au dat naștere deja unor dezbateri prin reacțiile lor, „Clipe salvate” reprezintă un volum în care sunt reunite șapte povestiri, șapte trăiri, șapte situații comune sau speciale.

Volumul de proze a apărut la Editura Nicol și poate fi achiziționat în librăriile care fac parte din Centrul de librării București și on-line.

„Clipe salvate” surprinde trăiri speciale ale personajelor ce ușor pot fi întâlnite și în realitate. Veți vedea fantasme,

veți citi despre Simplă alchimie, Insomnie, Bancherul în unele povești desprinse din realitate însă care își păstrează o doză bună de imaginație.

„Sper ca și acest volum să fie căutat de cititori și mai ales lecturat cu plăcere și aștept reacții de orice fel pe blogul meu” – „Pe canapeaua Catiei”, a mărturisit Catia Maxim.

Scurte povestiri, personaje diferite, destine diferite. Și totuși există ceva care le leagă. Și astfel devin asemănătoare. În fapt e vorba de dorința lor, simplă și nevinovată de a comunica, de a merge către lumină și mai ales de a privi în fiecare

dimineață Răsăritul, soarele minunat și în felul ăsta de a primi căldura și strălucirea de la el. Sunt femeile care au depășit prima tinerețe și parcă acum știu mai bine ce vor.

Catia Maxim a debutat ca autor în România în 2007 cu romanul Încă un pas. 2008 aduce deja al doilea volum al său, Clipe salvate. Descoperă la anii maturității că îi place să scrie. Născută în București, absolventă a facultății de litere, a fost câțiva ani profesor de limba română, după care a părăsit învățământul. A lucrat la o editură pentru copii, la corectură, apoi în cadrul redacției.

# ANUNȚURI DE ANGAJARE

## Adrem Invest

**Oraș** București  
**Job name** Contabil  
**Nume firma** Adrem Invest  
**Descriere firma** Adrem Invest, înființată în 1992, este specializată în instalații industriale de tehnica vidului și automatizări industriale.  
**Sector name** Contabil  
**Data anunț** 2008-03-31  
**Data expirare** 2008-04-10  
**Salary** negociabil  
**Beneficii** pachet salarial negociabil în funcție de experiență și realizări  
**Descriere job** participă la organizarea activității financiar contabile a societății, în conformitate cu dispozițiile legale în vigoare

**Vă rugăm să trimiteți CV dvs la adresa de mail:**  
**liliana.stroie@adrem.ro sau pe fax la nr. 2335982**

## Lorand Contexpert

**Oraș** București  
**Job name** economist-contabil  
**Nume firma** Lorand Contexpert  
**Descriere firma** firmă expertiză contabilă și consultanță fiscală  
**Sector name** Contabil  
**Data anunț** 2008-03-29  
**Data expirare** 2008-04-18  
**Salary** negociabil  
**Beneficii** tichete de masă  
**Descriere job** Evidență contabilă completă, declarații, diverse domenii de activitate. Solicităm experiența în domeniu 2-3 ani, studii economice superioare terminate, ușurință în utilizarea diverselor programe de contabilitate precum și Word/Excel, cunoștințe fiscalitate. Punem accent pe calitatea și nu pe cantitatea serviciilor oferite.

**www.lorandcontexpert.ro; Tel: 0723.178.666; 0763.616.616**  
**- D-na Gabriela Zailic. Rog CV pe mail:**  
**gabrielazailic@gmail.com sau la fax: 345.47.09.**

## SC MA DAME SRL

**Oraș** BUCUREȘTI  
**Job name** LUCRĂTOR COMERCIAL  
**Nume firmă** SC MA DAME SRL  
**Descriere firmă** Există pe piața românească de peste 10 ani având în prezent un număr de 132 angajați. Magazinele de desfacere sunt amplasate în complexele comerciale din: PLAZZA ROMÂNIA, MOLL VITAN, UNIREA SHIPPING CENTER ȘI BĂNEASA CITY. Colecțiile „Mă Dame“ conțin ținute clasice, care exprimă individualitate, stilul și bunul gust fără a uita de tendințele, accentele și dinamismul prezentului  
**Sector name** Contabil  
**Data anunț** 2008-03-28

**Data expirare** 2008-04-27  
**Salary** NEGOCIABIL  
**Beneficii** compania noastră oferă un pachet salarial ce include: - tichete de masă, - bonusuri de performanță.  
**Descriere job** Realizează activitatea de vânzare. Întreține relațiile cu clienții. Acorda informații despre produsele existente în magazin.

## SC GRING FINANCE SRL

**Oraș** București  
**Job name** Part time  
**Nume firmă** SC GRING FINANCE SRL  
**Descriere firmă** SERVICII EXTERNE  
**Sector name** Contabil  
**Data anunț** 2008-03-28  
**Data expirare** 2008-04-07  
**Salary** 200E  
**Descriere job** Se caută expert contabil sau firmă de contabilitate. Atribuțiuni: îndrumă și verifică întreaga evidență contabilă, dă consultații la nevoie prin telefon, prezența fiind necesară cel puțin odată pe săptămână. Nu răspunde de relația cu ITM, bancă, nu depune declarații, dar certifică corectitudinea lor. Reprezintă societatea în fața organelor de control.

## Gudin & partners

**Oraș** București  
**Job name** Contabil  
**Nume firmă** Gudín & partners  
**Descriere firmă** Contabilitate  
**Sector name** Contabil  
**Data anunț** 2008-03-27  
**Data expirare** 2008-04-26  
**Salary** 1.400 RON  
**Beneficii** Compania noastră oferă un pachet salarial ce include:- tichete masă; - bonusuri de performanță. Mediu de lucru plăcut și dinamic!  
**www.gudinpartners.com**  
**Descriere job** *Post:* Contabil; *Subordonare:* Raportează direct Contabilului-Șef; *Responsabilități:* - Înregistrează toate tranzacțiile financiare și arhivează documentele financiar-contabile conform procedurilor companiei; - Menține relația cu instituțiile bancare, administrația financiară etc; - Întocmește și depune declarațiile lunare / trimestriale obligatorii pentru bugetul statului, precum și fișele fiscale anuale; - Întocmește situațiile financiare anuale; - Întocmește alte rapoarte la cererea managementului. *Cerințe:-* experiența minimă 5 ani: - studii medii de profil; - cunoștințe PC - office. *Avantaje:-* cunoaștere program Mentor; - limba engleză.  
**Contact: Candidații pot trimite CV-urile la următoarea adresa:**  
**corina.andronie@gudinpartners.com, office@gudinpartners.com**



## OPINII DIN LUMEA CONTA

Cum vă descurcați cu zeci de companii?,  
la ținut contabilități

În primul rând, îmi place ceea ce fac, chiar dacă uneori îmi vine să o iau la sănătoasa, sunt un om echilibrat în esență, este adevărat că am o memorie fantastică, m-am călit cu un astfel de program încă din liceu, apoi am intrat în servicii unde aveam o șefă care venea dimineața la 6 (șase, ai citit foarte bine) și pleca seara la 22 fix! Făcând și facultate în același timp (la seral și una foarte grea la aceea vreme, nu

știu cum mai este acum acolo) eu începeam dimineața la 8 și ajungeam acasă la ora 23. Eram și militarizati la aceea vreme, și chiar dacă noi eram civili, șefii noștri fiind militari de cariera ne-au impus anumite rigori. Am mai făcut apoi și facultatea de drept la zece ani după terminarea primei, timp în care eram și Finance manager la o multinațională. Dacă am supraviețuit atunci, acum este floare la ureche. În

schimb dacă înainte puteam sta până la 4 dimineața fără să mă resimt a doua zi, de câteva luni nu mai reușesc. Deh, vârsta...

Volum mic la mine înseamnă circa 100-150 linii de note înregistrate, medii sunt cele între 150- 500, iar cele mari deja cele peste 500. În primul rând fetele își verifică încrucișat jurnalele pentru a putea depista eventualele greșeli, apoi verifică contabila-

șefă, apoi toate trec prin mâna mea încă o dată și apoi la fata care se ocupă de declarații. Apoi le iar iar la verificat, apoi la contabilă șefă și iar la fete... etc.... avem liste pe fiecare categorie de impozite, se verifică înaintea de a pleca cu ele, să nu lipsesca ceva, se verifică din nou când vin cu ele, le mai bifează încă odată când le arhivează. Exista un adevărat sistem de control. Este adevărat ca până acum 18 luni îmi venea să urlu căci nu reușeam să le fac să înțeleagă că trebuie să fie responsabile. Dar acum 17 luni am schimbat complet echipa (am păstrat numai 2 oameni) și acum am o echipă super, este o atmosferă foarte plăcută, și acum dacă a mai venit cineva și nu s-a integrat a plecat singură! Este esențial să ai oameni de calitate! Oameni care să nu alerge numai și numai după măririi de salarii, evit să angajez din care stau câte 2-6 luni într-un loc de muncă. Înainte am mers mult cu tineri absolvenți. Sincer am fost dezamăgită. Am vrut să le dau o șansă să învețe meserie cum am învățat și eu. Dar pe ei nu îi interesează asta! Așa este reversul faptului că părinții îi țin acasă! Că își permit să aibă „N“ restante la facultate și până la urma tot trec, am avut studentă în anul IV la ASE care întrebata cum calculează soldul final plecând de la cel inițial, intrări și ieșiri îmi spune că „a învățat ea o formulă la facultate“, dar nu își mai aduce aminte. Nu sunt toți la fel, dar...

Dacă mai sunt printre cei de pe forum angajatori aș fi curioasă dacă și ei s-au lovit de astfel de probleme...

**VULPIȘOR**  
MEMBRU CONTA.RO



## ABONAȚI-VĂ

și economisiți **40%** pe lună față de prețul de pe copertă



Abonamentele se pot contracta la: ● sediul redacției ● oficiile poștale  
● filialele RODIPET\* ● firmele de distribuție a abonamentelor

\* se adaugă taxa de distribuție percepută de firma care facturează serviciul de abonare și distribuție

Dacă nu ați reușit să contactați o firmă de abonamente sau să ajungeți la un chioșc/magazin de presă aveți posibilitatea să cumpărați revista sau să contractați abonamente online, în siguranță, pe site-ul

[www.revistaconta.ro](http://www.revistaconta.ro)

în secțiunile dedicate, completând formularele existente.

Modalități de plată:



Contravaloarea abonamentului se poate achita în contul INTERMEDIA CONCEPT SRL:  
R095BTRL0410120279973801 deschis la Banca Transilvania – Sucursala Lipscani.

Trimiteți o copie după documentul de plată, împreună cu acest talon completat  
la OP31, CP144 sau prin fax (021) 316.31.85 până la data de 20 a fiecărei luni (data Poștei)  
pentru abonamentele aferente lunii următoare.

## TALON DE ABONAMENT

Nume și prenume\*..... Vârsta..... Funcția..... Compania\*..... (se completează pentru abonamentele pe persoană juridică) Perioada de contractare abonament\*..... Domeniu de activitate..... CUI\*..... Registrul Comerțului.....  
(se completează pentru abonamentele pe persoană juridică)

Adresa\*: Str. .... nr. .... bl. .... sc. .... et. .... ap. .... localitate..... județ/sector..... OP.....  
tel. .... fax..... e-mail.....

\*câmpuri obligatorii

3 luni ..... 22,5 RON       6 luni ..... 42 RON  
 9 luni ..... 58,5 RON       12 luni ..... 72 RON

Prin completarea prezentului talon sunt de acord ca datele mele să fie incluse în baza de date cu cititorii revistei **conta**.

Pentru informații și sesizări privind distribuția și contractarea abonamentelor ne puteți contacta la telefoanele: 031/105.01.27; 031/105.01.28; 031/105.01.29



## Politica

### Reducerea conflictului

Reducerea conflictului...

## Companii Grupurile de companii hotărât să fuzioneze



Grupurile de companii hotărât să fuzioneze...

## Viata Partidului UDMR se strine atac

Viata Partidului UDMR se strine atac...

## Banka Tiriac modifică oferta

Banka Tiriac modifică oferta...

## Business Style

### Bijuteriile marca Omega vor străluci și la București



Florin Mădăraș. Nu cred în modurile sau stilurile...

Compania Omega...

## Marca Furia, luxul accesibil

Marca Furia, luxul accesibil...



Articole suplimentare...

**NOU**

**ACUM SI SECH SIMPLE SI MAI RAPID SI MAI IEFTIN**

Trimiteți prin SMS textul **Curierul Național** și sunteți abonat.

- ☐ numărul 7405 - pentru 1 lună + 1 lună GRATUIT
- ☐ numărul 7409 - pentru 3 luni + 1 lună GRATUIT

Ofertele veți fi contractate telefonic de un operator pentru stabilirea detaliilor.

Abonamentele contractate până la data de 30 a lunii se înregistrează începând cu data de 1 a lunii următoare.

\*prețuri nu include TVA

## Economisiți 53% pe lună

față de prețul de copertă dacă vă abonați astăzi!

Abonamentele se pot contracta la: • sediul redacției • oficiile postale\* • filialele Rodpet\* • firmele de distribuție a abonaților\* • prin ordin de plată sau mandat postal • pe site-ul [www.curierulnational.ro](http://www.curierulnational.ro)

Contractarea abonamentului se poate realiza în contul SC CURIERUL NATIONAL SA, str. Cristian Popigheanu, nr. 2-4, sector 1, București, RC J40/8835/1992, CUI 1594521, RO66RZBR0000 0600 0867 3236 Raiffeisen Bank-Arzu.

Trimiteți copie după documentul de plată, împreună cu talonul alăturat, completat pe adresa SC CURIERUL NATIONAL SA București, sau prin fax (021) 312.13.00 până la data de 20 a fiecărei luni (data Poștei), pentru abonamentele aferente lunii următoare.

Pentru persoane juridice  
 ☐ Prețul abonamentului lunar: 10 RON  
 Pentru persoane fizice  
 ☐ Prețul abonamentului lunar: 8,9 RON  
 ☐ Prețul pe mai multe luni: 8,9 RON x nr. de luni

\*Se adaugă taxa de distribuție percepută de firma care facturează serviciul de abonare și distribuție

## TALON DE ABONAMENT

Nume și prenume\* \_\_\_\_\_ Adresa\* (pentru București se adaugă oficiul poștal):  
 Vârsta \_\_\_\_\_ Funcția \_\_\_\_\_ strada \_\_\_\_\_ nr. \_\_\_\_\_ bl. \_\_\_\_\_ sc. \_\_\_\_\_ et. \_\_\_\_\_ ap. \_\_\_\_\_  
 Compania\* \_\_\_\_\_ Localitate \_\_\_\_\_ județ/sector \_\_\_\_\_ OP \_\_\_\_\_  
 (se completează pentru abonamentele pe persoană juridică) telefon\* \_\_\_\_\_ fax \_\_\_\_\_ e-mail \_\_\_\_\_  
 Perioada de contractare abonament\* \_\_\_\_\_  
 Domeniul de activitate \_\_\_\_\_ CUI\* \_\_\_\_\_  
 Domeniul de activitate \_\_\_\_\_ CUI\* \_\_\_\_\_  
 Registrul Comerțului \_\_\_\_\_  
 (se completează pentru abonamentele pe persoană juridică) \_\_\_\_\_

\*câmpuri de completare obligatorii  
 Pentru informații și sesiuni privind distribuția și contractarea abonaților, ne puteți contacta la telefon 031.690.01.61 / 162 / 163, tel./ fax: 021.316.31.85 / 021.599.55.00  
[www.curierulnational.ro](http://www.curierulnational.ro)

Prin completarea prezentei taloni, sunt de acord cu datele mele să fie tratate la baza de date cu criștea zărilor Curierul Național.