

**MINISTERUL EDUCAȚIEI NAȚIONALE  
ȘI CERCETĂRII ȘTIINȚIFICE**

**UNIVERSITATEA DIN PETROȘANI  
FACULTATEA DE ȘTIINȚE**



**LUCRĂRILE CELUI DE-AL**  
*XIV - lea*  
*SIMPOZION NAȚIONAL STUDENȚESC*  
**„STUDENT, ȘTIINȚĂ, SOCIETATE”**



**PETROȘANI**  
**13-14 mai 2016**

ISSN 1843-1585

**Responsabil ediție**

*Conf. univ. dr.* Oana DOBRE-BARON

\*

**Redactor / Editor**

*Conf. univ. dr.* Oana DOBRE-BARON

\*

**Atelier tipografie**

Ec. Radu ION

**SECȚIUNI**

- ❖ Matematică - Informatică
  - ❖ Sociologie
  - ❖ Asistență socială
- ❖ Economie, turism, servicii
  - ❖ Finanțe
  - ❖ Contabilitate
- ❖ Management, marketing și administrație publică

~ Editura UNIVERSITAS ~  
PETROȘANI, 2016

### **Cadrul instituțional**

*Conf. univ. dr.* Codruța DURA

Prorector probleme de învățământ

*Conf. univ. dr.* Imola DRIGĂ

Decan, Facultatea de Științe

*Conf. univ. dr.* Maria DOBRIȚOIU

Prodecan, Facultatea de Științe

*Conf. univ. dr.* Mirela MONEA

Prodecan, Facultatea de Științe

*Prof. univ. dr.* V. Vilhelm KECS

Director, Departamentul de Matematică-Informatică

*Conf. univ. dr.* Claudia ISAC

Director, Departamentul de Științe Economice

*Lector univ. dr.* Felicia ANDRIONI

Director, Departamentul de Științe Socio-Umane

\*

### **Responsabil ediție**

*Conf. univ. dr.* Oana DOBRE-BARON

\*

### **Atelier tipografie**

Ec. Radu ION

\*

### **În parteneriat cu**

University of Petroșani Students Union

Asociația Studenților Basarabeni din Petroșani

Liga Studenților Universității din Petroșani

\*

### **Studenți**

Maria Magdalena TUDOR

Adriana SMĂRĂNDIN

Aliona SÂRBU



## CUPRINS

	Pag.
<b>Secțiunea MATEMATICĂ - INFORMATICĂ</b>	
<b>Asavei Vlad, Cailă Vlad, Crivoi Andrei</b> <i>Crearea unui Web Browser în C#</i>	13
<b>Costea Radu</b> <i>Aplicații ale numerelor complexe în geometrie</i>	20
<b>Demian Lavinia Maria, Trif Natalia Ramona</b> <i>Aplicația Google</i>	26
<b>Drăghici Andrei Viorel</b> <i>„Off-Road și mașini de off-road” - pagini web</i>	31
<b>Iosub Cristina</b> <i>Clase speciale de funcții univalente</i>	35
<b>Kiss (Răducanu) Ana</b> <i>Funcții analitice cu partea reală pozitivă. Subordonare</i>	42
<b>Lupșor (Baciu) Simona</b> <i>Optică geometrică</i>	49
<b>Marcu Victor Ștefan</b> <i>„Michael Jackson” - pagini web</i>	57
<b>Marioane (Marcu) Cristiana Maria</b> <i>Inițiatorii școlii matematice în România</i>	59
<b>Negru Andrei-Iulian</b> <i>SPACE ARCADE</i>	63
<b>Rus Cosmin, Negru Ioana Nicoleta</b> <i>Metodă de programare vizuală a dispozitivelor embedded utilizând startup-ul românesc Wyliodrin</i>	64
<b>Stănilă Rodica Adriana</b> <i>Aplicații ale matematicii. Abordări interdisciplinare și transdisciplinare</i>	70
<b>Szep Gyuszi</b> <i>Asupra unei probleme de concurs</i>	81
<b>Trifan Diana</b> <i>Analiza corelației dintre salariul mediu net și PIB-ul/cap de locuitor din România</i>	85
<b>Voicu (Miculeac) Melania Elena</b> <i>Analiza statistică comparativă a performanțelor intelectuale ale studenților anului III din cadrul Universității Europene „Drăgan” din Lugoj</i>	93
<b>Secțiunea SOCIOLOGIE</b>	
<b>Beserman Edi Dragoș</b> <i>Scurtă analiză asupra fenomenului „intelectualii” închisorilor</i>	100
<b>Chelaru Cătălina-Georgeta</b> <i>Dezvoltarea abilităților de viață la copiii cu C. E. S. (cerințe educaționale speciale)</i>	105
<b>Ciocan Mihai, Slăvuțeanu Daiana</b> <i>Discriminarea etnică în România – Studii</i>	111
<b>Marian Ana</b> <i>Opinia studenților din Petroșani cu privire la HIV/SIDA</i>	119

<b>Muncioiu Roxana, Ștefănel Lavinia</b>	126
<i>Importanța cunoașterii și înțelegerii drepturilor copiilor de către aceștia</i>	
<b>Scuipici Ștefan-Laurențiu, Ciocă Vlad Ovidiu</b>	130
<i>Atitudinea românilor față de căsătoriile între persoanele de același sex</i>	

### **Secțiunea ASISTENȚĂ SOCIALĂ**

<b>Arghira (Nergeș) Cristina</b>	138
<i>Orientarea în carieră a adolescenților</i>	
<b>Bevziuc Veronica</b>	141
<i>Analiza relațiilor dintre domeniul de studiu și interesele studenților</i>	
<b>Constantin Dorina, Căpățână Oana</b>	148
<i>Abandonul școlar. Prevenirea și combaterea părăsirii timpurii a școlii</i>	
<b>Dumitraș Maria Damaris</b>	154
<i>Dificultatea încadrării în muncă a persoanelor cu dizabilități</i>	
<b>Grigoraș Elena Cătălina</b>	159
<i>Aspecte generale ale persoanelor cu dizabilități din perspectiva asistenței sociale</i>	
<b>Iosif (Silaghi) Estera Ionela</b>	162
<i>Studiu experimental privind psihoeducația în cazul femeilor aflate într-o situație de abuz</i>	
<b>Jugănaru (Bălan) Anca</b>	168
<i>Manifestări psihoemoționale care apar la elevii din liceele petroșenene care au părinții plecați în străinătate</i>	
<b>Manulesc Elena Adriana</b>	176
<i>Indemnizația pentru creșterea copilului până la vârsta de doi ani – instrument al politicii sociale</i>	
<b>Mihailenco Tatiana</b>	182
<i>Efectele divorțului. Studiu comparativ: România – Republica Moldova</i>	
<b>Nemoiu Mihai-Alexandru, Teică Tania</b>	189
<i>Egalitatea de șanse între sexe</i>	

### **Secțiunea ECONOMIE, TURISM, SERVICII**

<b>Baciu (Sava) Mădălina</b>	197
<i>Propuneri de pachete turistice pentru promovarea județului Mureș</i>	
<b>Băieșu Mirela</b>	205
<i>Analiza econometrică a numărului de turiști sosiți în Valea Jiului în funcție de capacitatea de cazare turistică disponibilă</i>	
<b>Băncilă Adina</b>	213
<i>Caracteristici actuale ale turismului românesc</i>	
<b>Bunici Dina</b>	219
<i>Patrimoniul cultural al Republicii Moldova – fundament al dezvoltării și promovării activităților turistice</i>	
<b>Buzatu Cristian</b>	225
<i>Turismul de tip „Wildlife” în România și în județul Mureș</i>	
<b>Carajia Tatiana</b>	232
<i>„Festivalul Roman Apulum”, pol de atracție turistică în Alba Iulia</i>	
<b>Călina Marina Petronela</b>	239
<i>Băncile și instituțiile financiare contemporane</i>	
<b>Chicerman Valentina</b>	249
<i>Promovarea vânzărilor în cadrul rețelei comerciale „Bucuria” din Republica Moldova</i>	

<b>Costache Florina-Gabriela, Gheorghe Alexandru-Mihăiță</b>	263
<i>Impactul investițiilor asupra economiei orașului Târgoviște</i>	
<b>Cotelea Ana</b>	269
<i>Turismul în România</i>	
<b>Danca Diana, Uța Monica</b>	275
<i>Potențialul turistic natural și antropic al depresiunii Hațeg</i>	
<b>Danciu Maria-Lavinia, Tripon Andrei-Ovidiu</b>	282
<i>Aplicație software de gestiune hotelieră a unităților de cazare</i>	
<b>Deleu Cristina Mirela, Negru Ioana Nicoleta, Rus Cosmin</b>	286
<i>Să lucrezi sau nu în timpul facultății? Piața muncii în viziunea unor studenți din Valea Jiului sau despre întrebări la care nimeni nu răspunde</i>	
<b>Dobrin Gabriel, Murșa Daniela, Pantea Mihai</b>	291
<i>H&amp;M, Takko, New Yorker – cum cumpărăm și de ce ... le cumpărăm?</i>	
<b>Drimbe-Savin Dorian</b>	298
<i>HSBC Holdings - Servicii financiare și extindere globală</i>	
<b>Dulgheriu Carla</b>	301
<i>Straja - zonă turistică</i>	
<b>Enea Virginia Elena</b>	306
<i>MILKA - Dragostea românilor pentru ciocolată</i>	
<b>Filipaș Cristina</b>	313
<i>Turismul montan</i>	
<b>Forika Timea</b>	320
<i>Concurența pe piața hipermarketurilor</i>	
<b>Gergely Eduard</b>	325
<i>Dacia - Ambasadorul economiei românești</i>	
<b>Grecu Oxana</b>	331
<i>Analiza pieței serviciilor de telefonie mobilă din România</i>	
<b>Iordache Tiberius Alexandru, Stîrliciu Larisa Ștefania</b>	340
<i>Analiza ofertei și propuneri de îmbunătățire a acesteia la Complexul Sportiv Național „Piatra Arsă”</i>	
<b>Iordache Tiberius Alexandru, Stîrliciu Larisa Ștefania</b>	348
<i>Gradul de satisfacție al clienților Engie</i>	
<b>Lungulescu Veronica</b>	357
<i>Aspecte privind sistemul de sănătate din România</i>	
<b>Miclăuș Andreea-Elena</b>	363
<i>Cererea, oferta, distribuția și concurența pe piața cosmeticelor</i>	
<b>Mihăiescu Mădălina</b>	368
<i>Insulele Maldive</i>	
<b>Miron Claudia Diana</b>	374
<i>Șomajul - dezechilibru al pieței muncii</i>	
<b>Pecsar Răzvan-Nicholas</b>	378
<i>Analiza Programului Planeta 21 în cadrul grupului hotelier Accor</i>	
<b>Racz Valeria Roxana</b>	384
<i>Eficiența productivă și eficiența alocativă</i>	
<b>Sandache Denis, Stoica Lavinia</b>	394
<i>Strategia dezvoltării turismului în municipiul Petroșani - Analiza SWOT a turismului în municipiul Petroșani</i>	
<b>Seleșan Ramona</b>	397
<i>Evoluția comerțului electronic și sistemele din cadrul acestuia</i>	

<b>Sîrbu George</b>	401
<i>Complexul Hotelier Minier Valea Jiului</i>	
<b>Stejar Ana Maria</b>	414
<i>Antreprenoriatul feminin</i>	
<b>Stoica Diana, Maier (Veskan) Maria</b>	418
<i>Turismul uvual - o nouă provocare în oferta turistică</i>	
<b>Străuneanu Mădălina</b>	426
<i>Kaufland, magazinul tău ecologic</i>	
<b>Ștefănel Alexandra</b>	432
<i>Particularități ale ocupării forței de muncă în perioada actuală</i>	
<b>Țăranu Beatrice-Roxana</b>	437
<i>Piața concurențială a benzinărilor</i>	
<b>Țifrea Gabriel</b>	441
<i>Prezentarea și promovarea potențialului turistic a localității Bilbor</i>	

### Secțiunea FINANȚE

<b>Bălușă Ana-Maria</b>	447
<i>Percepția corupției la nivelul resurselor publice din România</i>	
<b>Beleniuc Victoria</b>	454
<i>Pensiile private în România - de la necesitate la eficiență</i>	
<b>Bolovan Georgiana</b>	462
<i>Modalități de plată utilizate în practica BCR</i>	
<b>Burghila Cristina, Bulmaga Iana</b>	470
<i>Analiza corelației dintre rata inflației și rata șomajului în România</i>	
<b>Busuioc Lilia</b>	477
<i>Situația financiară a sistemului bancar și evoluția tendinței de creditare. Studiu comparativ între România și Republica Moldova</i>	
<b>Busuioc Stela</b>	485
<i>Performanțele activității bancare. Studiu comparativ între BCR și BRD - Groupe Societe Generale</i>	
<b>Butuc Ana</b>	492
<i>Funcționarea Fondului de Garantare a Creditelor în România și în Republica Moldova</i>	
<b>Buzas-Ödön Roxana</b>	498
<i>Oferta de produse și servicii bancare pentru IMM-uri. Studiu comparativ BCR și BT</i>	
<b>Chiriac Crina-Maria</b>	503
<i>Constrângere sau necesitate în privința deficitului bugetar?</i>	
<b>Cîmpeanu Alexandra</b>	511
<i>Depozitele bancare vs asigurările cu componentă de economisire</i>	
<b>Cîmpeanu Alexandra</b>	515
<i>Asigurarea de sănătate NN</i>	
<b>Diaconescu Ionuț-Vasile</b>	520
<i>Criza financiară și profitabilitatea bancară</i>	
<b>Iozsa Ildiko</b>	528
<i>Analiza corelației deficit bugetar – competitivitate națională</i>	
<b>Jianu (Ghionea) Floarea</b>	535
<i>Interrelația lichiditate-profitabilitate în activitatea bancară</i>	
<b>Lengyel Timea Hajnalka</b>	543
<i>Cursul valutar - factor determinat în relațiile economice internaționale</i>	



<b>Nicolaescu Cristina</b>	547
<i>Instrumente de politică monetară în perioada de criză economică. Studiu de caz la BNR în perioada 2008-2014</i>	
<b>Oană Lucian, Para Ion</b>	556
<i>Utilitatea metodei ratelor în aprecierea poziției financiare a entităților economice</i>	
<b>Pădure Cosmin</b>	571
<i>Piața asigurărilor din România: dimensiune, structură, indicatori de analiză</i>	
<b>Popa Mihaela-Alina</b>	578
<i>Serviciul de Mobile Banking în România</i>	
<b>Simoc Dalisia</b>	585
<i>Internet banking în Portugalia</i>	
<b>Veinea (Ciobotea) Larisa</b>	590
<i>Analiza dinamică, structurală și factorială a cifrei de afaceri</i>	

### **Secțiunea CONTABILITATE**

<b>Aanei Roxana</b>	598
<i>Considerații cu privire la Standardele de Audit Intern și responsabilizarea auditorilor</i>	
<b>Aanei Roxana</b>	606
<i>Relevanța utilizării fondurilor europene până în anul 2013 și perspectivele alocării acestora pentru România în perioada 2014-2020</i>	
<b>Andrei Florina Cristina</b>	613
<i>Studiu comparativ privind contabilitatea randamentului și teoria constrângerilor</i>	
<b>Chiriac Crina-Maria</b>	619
<i>Aspecte relevante ale mixului de marketing în profesia contabilă</i>	
<b>Ciocan (Torok) Codruta-Maria</b>	626
<i>Principalele categorii de bugete utilizate în economia actuală</i>	
<b>Crilic Doinița</b>	633
<i>Organizarea și conducerea contabilității stocurilor în instituțiile publice</i>	
<b>Gavrilă Claudia Florentina</b>	639
<i>Tabloul de bord – situație de monitorizare și raportare a performanței</i>	
<b>Hint (Ștefan) Mihaela</b>	645
<i>Analiza cost-volum-profit, instrument de gestiune util în analiza performanței</i>	
<b>Jornea Eugenia</b>	655
<i>Implementarea unui sistem informatic integrat în cadrul Primăriei Municipiului Petroșani</i>	
<b>Jura (Flețan) Andreea Silvana</b>	663
<i>Implicarea instituțiilor responsabile în alocarea și gestionarea fondurilor europene</i>	
<b>Matei (Dan) Elena Iuliana</b>	671
<i>Determinarea și calculul impozitului pe profit</i>	
<b>Neagu Sonia</b>	683
<i>Auditarea fondurilor europene în vederea depunerii cererilor de rambursare specifice programului LEADER</i>	
<b>Oană Marian-Lucian</b>	691
<i>Decizia managerială în politica de îndatorare. Scenarii de fundamentare - studiu de caz pe S.C. AUTOMOBILE DACIA S.A.</i>	
<b>Paszternak Hanelore Karina</b>	701
<i>Rolul auditului intern în guvernarea corporativă</i>	
<b>Pereanu Alexandra-Mădălina</b>	707
<i>Bugetele și performanța entităților economice din perspectiva non-financiară</i>	

<b>Pîslari Cristina</b>	715
<i>Studiu comparativ privind contabilitatea instituțiilor publice finanțate din sursele bugetare locale în România și Republica Moldova</i>	
<b>Prisacariu Luciana</b>	721
<i>Standarde de contabilitate utilizate în instrumentarea contabilă a tranzacțiilor privind imobilizările corporale</i>	
<b>Purece (Șuşman) Lăcrămioara</b>	728
<i>Tedințe evolutive în legislația națională din domeniul auditului public intern și analiza cadrului național de reglementare</i>	
<b>Stoica Mihaela Delia</b>	736
<i>Modalitatea de rezervare a creditelor bugetare și de angajament în entitățile publice</i>	
<b>Stoica Mihaela Delia</b>	741
<i>Va adera sau nu România la Tratatul European de Stabilitate Fiscală?</i>	
<b>Strosz Adriana</b>	748
<i>Analiza bonității entităților economice</i>	
<b>Stupariu Simina-Camelia</b>	756
<i>Analiza poziției financiare</i>	

### ***Secțiunea MANAGEMENT, MARKETING ȘI ADMINISTRAȚIE PUBLICĂ***

<b>Albu Adriana-Mihaela</b>	764
<i>Măsurile de creștere a satisfacției în muncă a angajaților firmei Brand Distribution Group</i>	
<b>Ardeleanu Mihai</b>	772
<i>Îmbunătățirea performanței organizațiilor folosind simularea și modelarea în afaceri</i>	
<b>Banciu Erika-Daniela</b>	780
<i>Evoluția IMM-urilor din România și UE în anii 2010 – 2016</i>	
<b>Bendea Mirabela</b>	786
<i>Deficitul de talente – o problemă emergentă a secolului XXI?</i>	
<b>Bilba Cristina</b>	791
<i>Ajutorul de stat - măsură selectivă de sprijin financiar public</i>	
<b>Boiciuc Ecaterina</b>	798
<i>Managementul conflictelor, strategii de soluționare în cadrul organizației</i>	
<b>Bondac Georgiana Tatiana</b>	804
<i>Influența stresului asupra performanței resurselor umane într-un mediu în continuă schimbare</i>	
<b>Călin Alexandra Maria</b>	812
<i>Problema hărțuirii la locul de muncă</i>	
<b>Curciuc Nicoleta</b>	820
<i>Particularități ale organizațiilor non-guvernamentale din Republica Moldova</i>	
<b>Daradics Eduard-Gabriel</b>	828
<i>Utilizarea instrumentelor de economie socială în incluziunea pe piața muncii a persoanelor defavorizate</i>	
<b>Enache Adriana-Mariana</b>	834
<i>Asigurarea dezvoltării economice prin parteneriate public-privat</i>	
<b>Farkas Kinga-Erika, Juratu Bianca</b>	840
<i>Traficul de persoane și dreptul la libertate</i>	
<b>Fănic Elena</b>	846
<i>Creșterea competitivității profesionale la nivel macroeconomic pe baza tehnicilor „out door”</i>	

<b>Fuiorea Alexandra-Raluca</b>	851
<i>Efectele investițiilor directe asupra ocupării și pregătirii forței de muncă din țările-gazdă</i>	
<b>Mînăscurtă Tatiana, Vîlea Doina</b>	858
<i>În cătușele Siberiei</i>	
<b>Murgoi Marinela</b>	865
<i>Munca prin agent de muncă temporară</i>	
<b>Negru Ana, Popa Daniela</b>	869
<i>Îmbunătățirea integrării pe piața muncii a populației de etnie romă</i>	
<b>Onu Elena Mirabela, Negoii Andreea Mariana</b>	877
<i>Patrimoniul construit al Municipiului Petroșani</i>	
<b>Pancenco Elena</b>	884
<i>Aspecte privind managementul resurselor umane în B.C. ”Moldova Agroindbank” S.A.</i>	
<b>Raihert Alexandru</b>	889
<i>Analiza evoluției în timp a populației din România și din Valea Jiului</i>	
<b>Rus Camelia Iuliana, Rus Neluțu Cosmin</b>	895
<i>Efectele juridice și sociale ale adopției ca măsură de protecție a minorului</i>	
<b>Slopețchi Daria</b>	905
<i>Importanța managerului în cadrul unei organizații</i>	
<b>Toma Corina-Maria</b>	911
<i>Modalități de afaceri pentru tinerii antreprenori – huburile</i>	



## Crearea unui Web Browser în C#

**Autori: Asavei Vlad, Cailă Vlad, Crivoi Andrei**  
**Coordonator: Șef lucr. dr. Rîurean Simona**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *This paper presents an easy way to create a web browser application in C#, Windows Forms. We have taken into consideration to create a Web Browser, because nowadays any browser has some bugs which prevent it from working properly on some websites. We used Windows Forms for this application, because is easy to work with having lots of useful tools. All the user has to do is taking advantage of all the available toolbox, add what he/she wants, code it, and enjoy a proper browser.*

### 1. Prezentarea limbajului

Limbajul de programare C# a fost lansat publicului în iunie 2000 și oficial în primavara anului 2002. Acesta combină facilități testate de-a lungul timpului cu inovații de ultim moment.

Creatorii acestui limbaj au fost o echipă de la firma Microsoft condusă de Anders Hejlsberg. Deși limbajul este creat de Microsoft, acesta nu este destinat doar platformelor Microsoft.

Compilatoare C# există și pentru alte sisteme precum Linux sau Macintosh.

Creat ca instrument de dezvoltare pentru arhitectura .NET, limbajul oferă o modalitate facilă și eficientă de a scrie programe pentru sistemul Windows, internet, componente software etc.

C# derivă din două dintre cele mai de succes limbaje de programare: C și C++. De asemenea, limbajul este o “rudă” apropiată a limbajului Java. Pentru o mai bună înțelegere a limbajului C# este interesant de remarcat care este natura relațiilor acestuia cu celelalte trei limbaje menționate mai sus. Pentru aceasta, vom plasa mai întâi limbajul C# în contextul istoric determinat de cele trei limbaje.

Deși Java a rezolvat cu succes problema portabilității, există unele aspecte care îi lipsesc. Unul dintre acestea este interoperabilitatea limbajelor diferite, sau programarea în limbaj mixt (posibilitatea codului scris într-un limbaj de a lucra în mod natural cu codul scris în alt limbaj). Interoperabilitatea limbajelor diferite este esențială la realizarea sistemelor software de dimensiuni mari.

Limbajul C# a fost creat ca parte a ansamblului strategiei .NET, dezvoltată de Microsoft. C# este direct înrudit cu C, C++ și Java.

Strămoșul limbajului C# este C-ul.

C# moșteneste de la C, sintaxa, multe din cuvintele cheie și operatorii.

De asemenea, C# construiește peste modelul de obiecte definit în C++.

Relația dintre C# și Java este mai complicată. Java derivă la rândul său din C și C++. Ca și Java, C# a fost proiectat pentru a produce cod portabil. Limbajul C# nu derivă din Java.

Între C# și Java există o relație similară celei dintre “veri”, ele derivă din același strămoș, dar se deosebesc prin multe caracteristici importante.

C# are o legătură deosebită cu mediul său de rulare, arhitectura .NET. Pe de o parte, C# a fost dezvoltat pentru crearea codului pentru arhitectura .NET, iar pe de altă parte bibliotecile utilizate de C# sunt cele ale arhitecturii .NET.

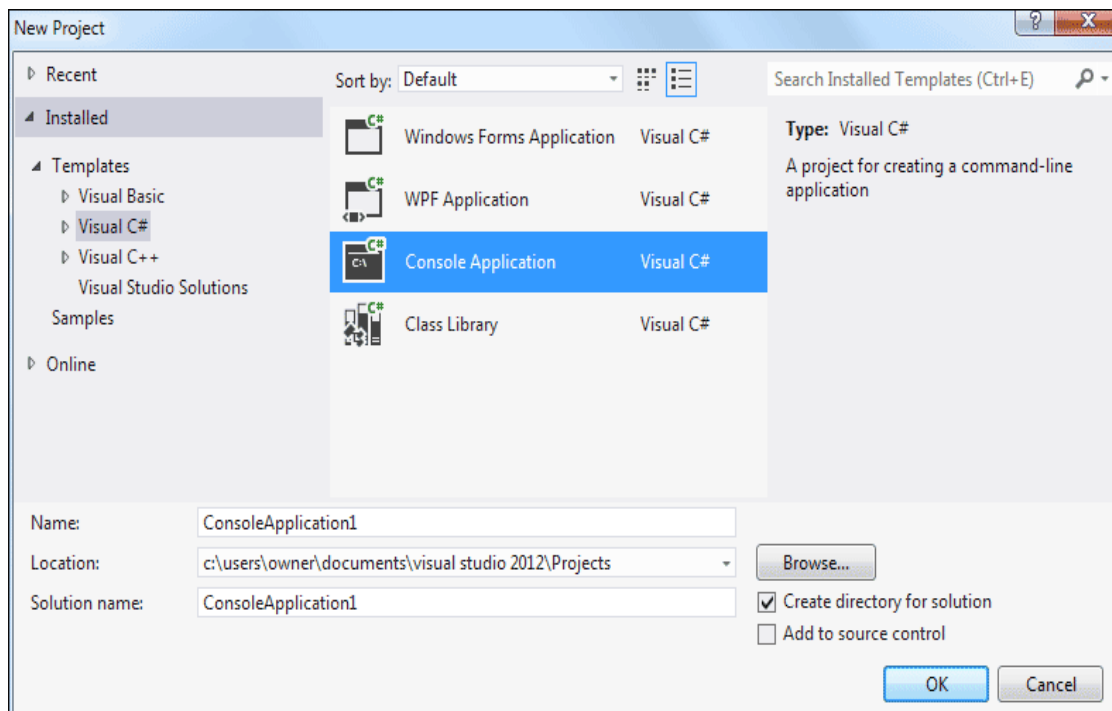


Fig. 1 Alegerea C# pentru crearea unui nou proiect

## 2. Prezentare Windows Forms

Multe dintre sistemele de operare crează evenimente și utilizează ferestre pentru a interacționa cu utilizatorii. În ceea ce privește Microsoft Windows, pentru a crea o fereastră sunt utilizate rutinele bibliotecii Win32.

Arhitectura .NET conține un număr impresionant de clase, structuri, interfețe, metode etc. (Base Class Libraries) utile pentru crearea de aplicații, iar unele dintre acestea sunt destinate pentru a crea ferestre. Ceea ce în programarea Windows se numește o fereastră, în programarea .NET se numește form.

Acest form este caracterizat de un titlu, conține bare de navigare, un meniu, toolbars (toate acestea sunt opționale) iar ceea ce rămâne se numește zona client.

Pentru a crea un form se crează în fapt un obiect de tipul unei clase care mostenește clasa Form din spațiul de nume System.Windows.Forms.

Clasa Form este derivată din Container Control care este derivată la rândul ei din ScrollableControl.

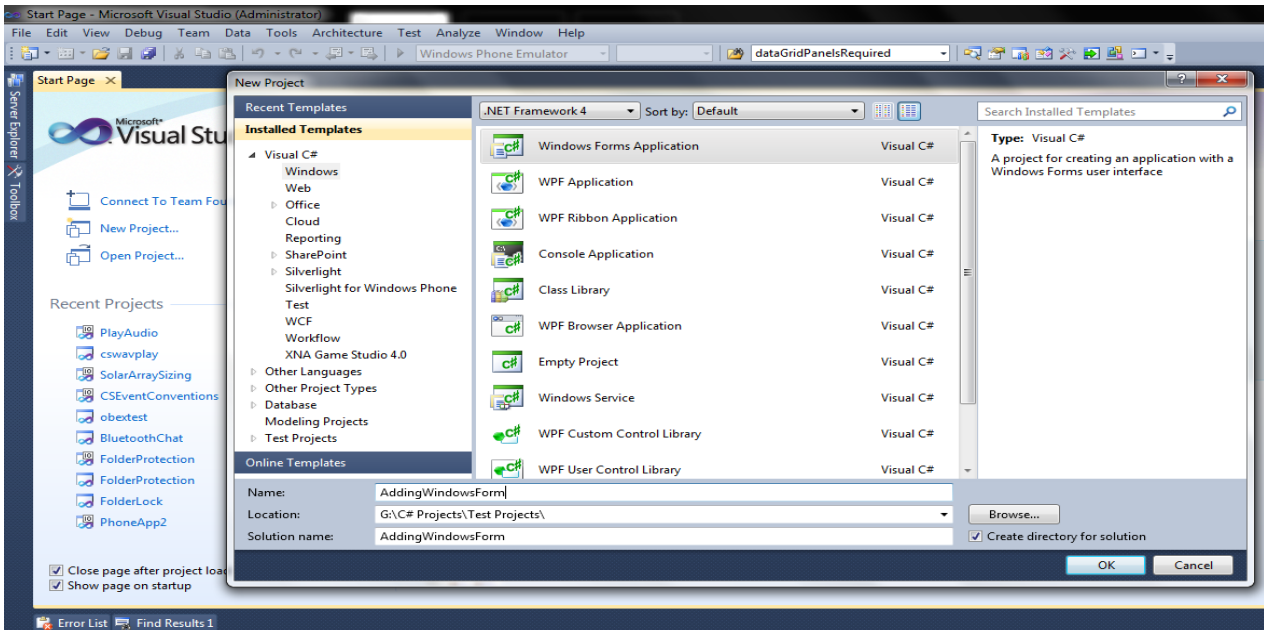


Fig. 2 Windows Forms Application

### 3. Crearea proiectului în Windows Forms Application

După instalarea programului Visual Studio 2013, se va accesa fișierul executabil al programului, pentru a crea un nou proiect. În urma apăsării butonului New Project, va fi necesar să alegem Visual C#, Windows Forms Application.

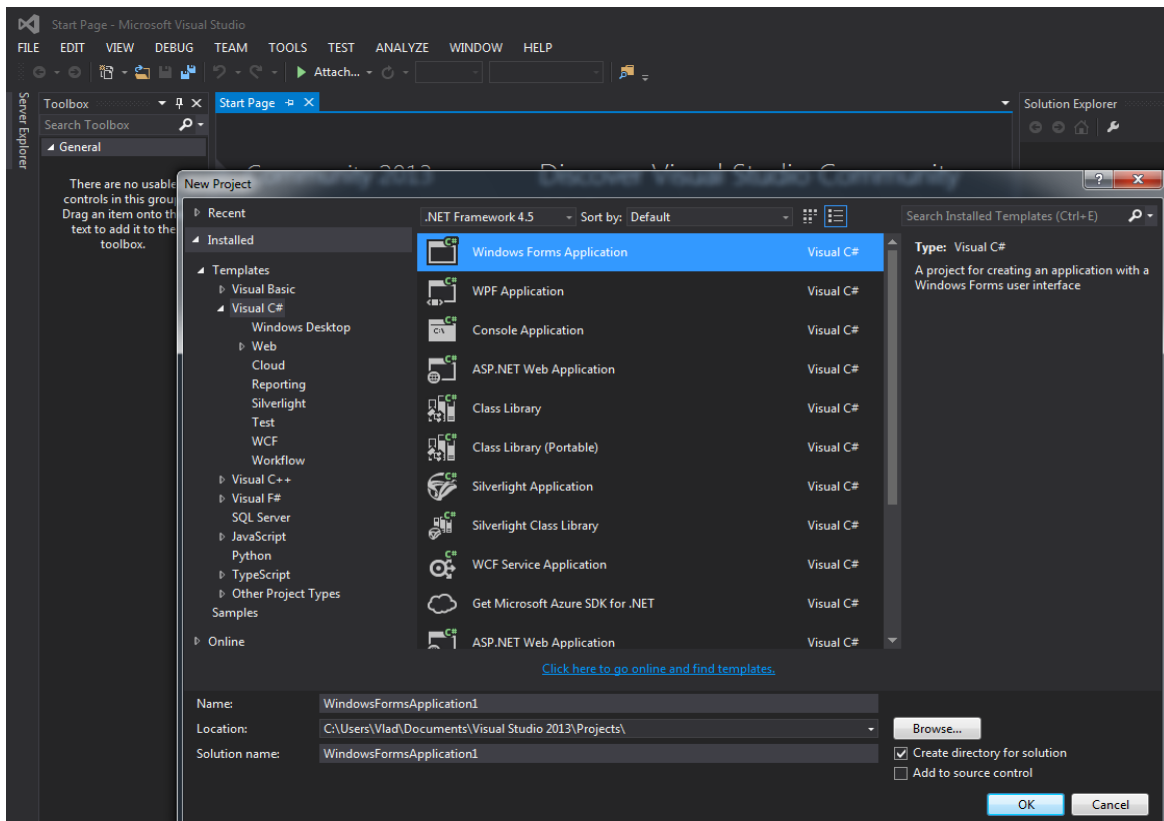


Fig. 3 New Project

### 3.1. Folosirea instrumentelor de adăugarea interfețelor grafice

Apăsând butonul ok, programul va genera un proiect nou, în care se vor putea introduce elementele grafice programabile care se regasesc în toolbox-ul din stânga ecranului. Ele pot fi introduse în fereastra (form-ul) programului prin drag&drop.

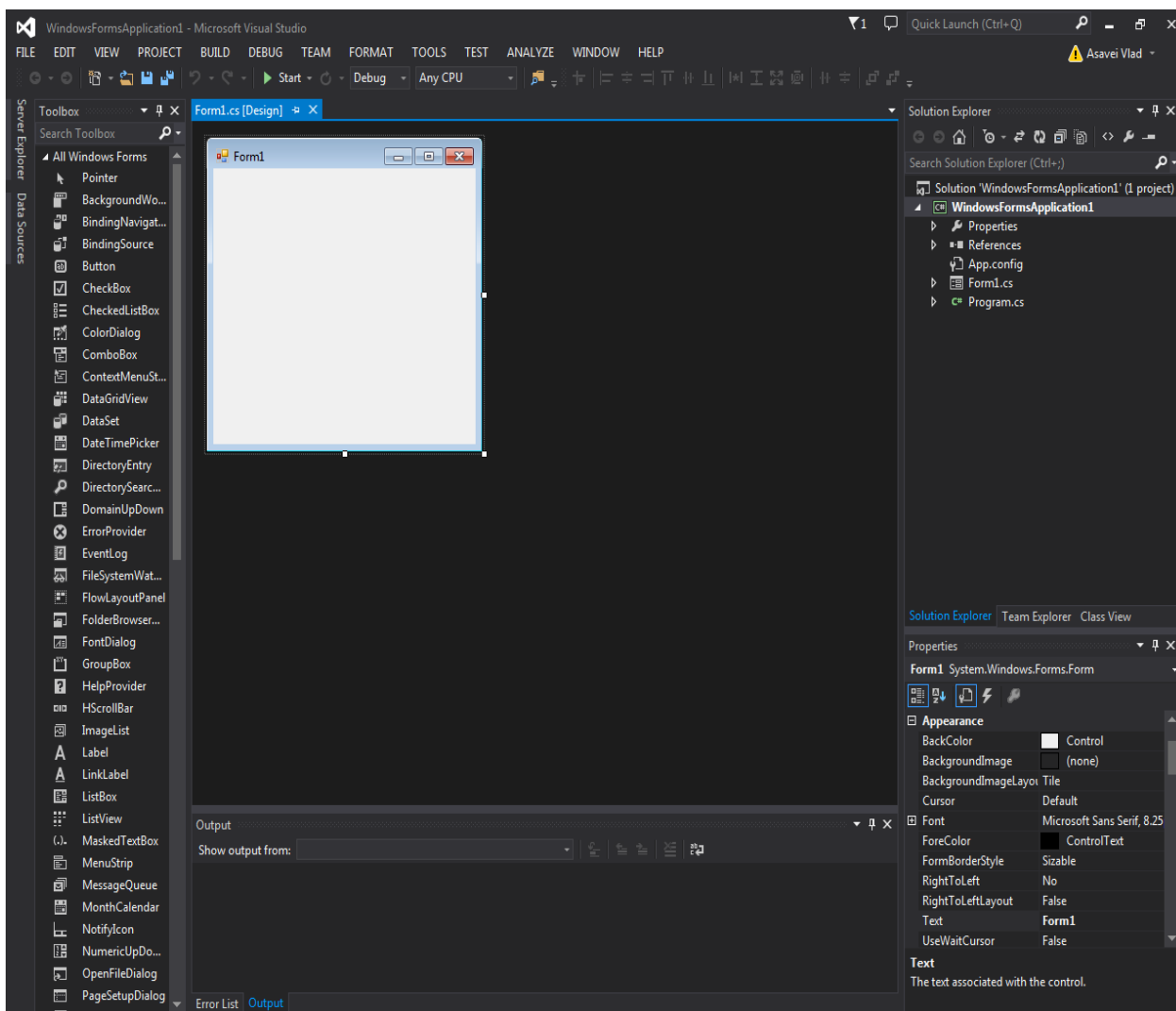


Fig. 4 Elementul grafic Form1

### 3.2. Configurarea elementelor grafice adăugate

Prin operația drag&drop și adăugarea de elemente grafice, programul ne oferă oportunitatea de a ne modifica/personaliza elementele adăugate. Ele pot fi modificate din box-ul din partea dreaptă, jos, unde se regăsesc proprietățile elementelor, celor care sunt selectate cu click stânga, sau se pot personaliza scriind cod.



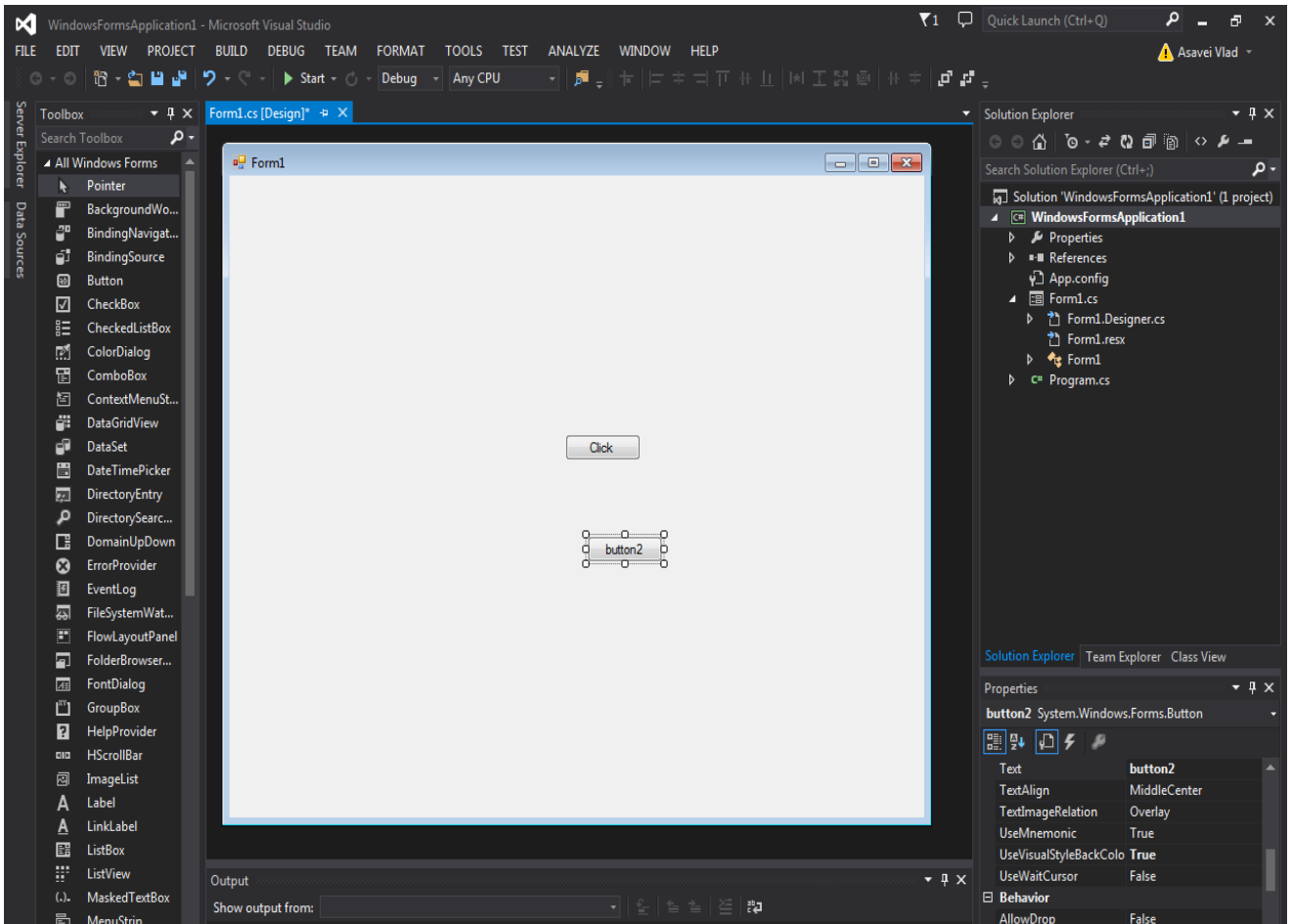


Fig. 5 Adăugarea de butoane în Form1

### 3.3. Codarea elementelor grafice adaugate

O metodă simplă și rapidă, pentru a accesa zona de cod al unui element grafic, este aceea de a face dublu click (stânga) pe elementul introdus în zona form-ului.

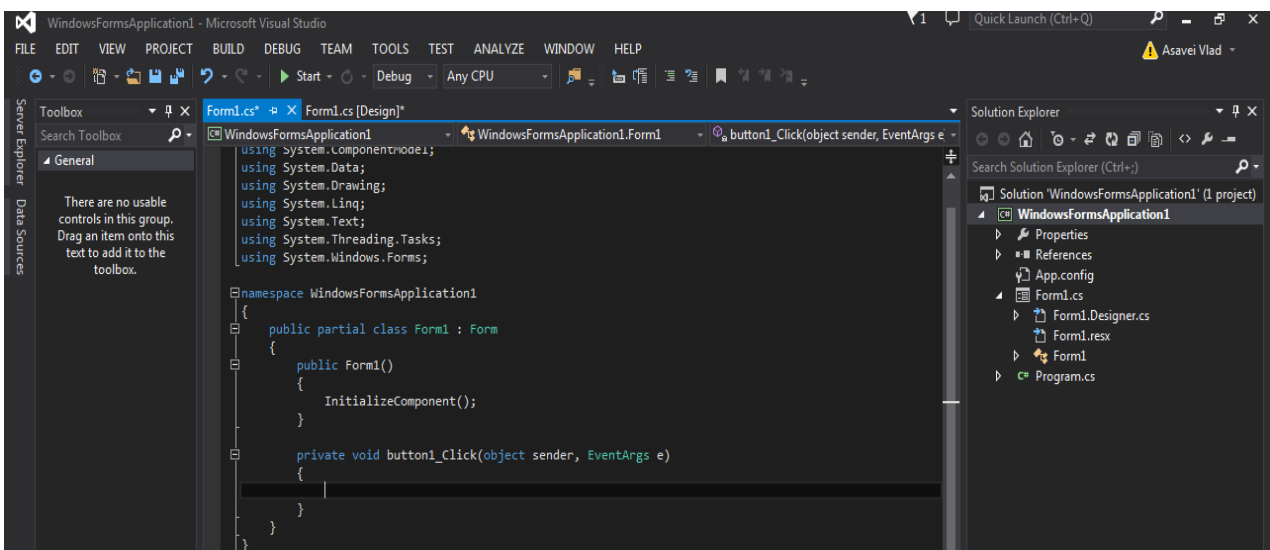


Fig. 6 Linii de cod aferente elementul grafic Form1

### 3.4. Explicarea liniilor de cod

```
webBrowser web = new webBrowser();  
//Declararea unui now Web Browser.
```

```
int i = 0;  
//Acest i va contoriza tab-urile din Form.
```

Butonul Go + istoric.

```
((WebBrowser)tabControl1.SelectedTab.Controls[0]).Navigate(toolStripComboBox1.Text);
```

*/\*Această secvență de cod navighează la ceea ce introducem de la tastatură în bara de adrese.\*/*

```
if (!toolStripComboBox1.Items.Contains(toolStripComboBox1.Text))  
{  
    toolStripComboBox1.Items.Add(toolStripComboBox1.Text);  
}
```

*/\* If-ul din secvența de mai sus va face ca, tot ce va fi introdus de la tastatură să fie salvat într-un istoric al aplicației și să poată fi accesat din bara de adrese \*/*

Butonul Go Back.

```
((WebBrowser)tabControl1.SelectedTab.Controls[0]).GoBack();
```

*/\* Butonul Go Back permite revenirea la adresa accesată anterior. Dacă aceasta nu există, butonul nu va funcționa \*/*

## 4. Finalizarea și testarea programului

În final, după terminarea codării tuturor elementelor, este timpul rulării programului pentru a observa eventualele erori și pentru a-l aduce la stadiul final, funcțional.

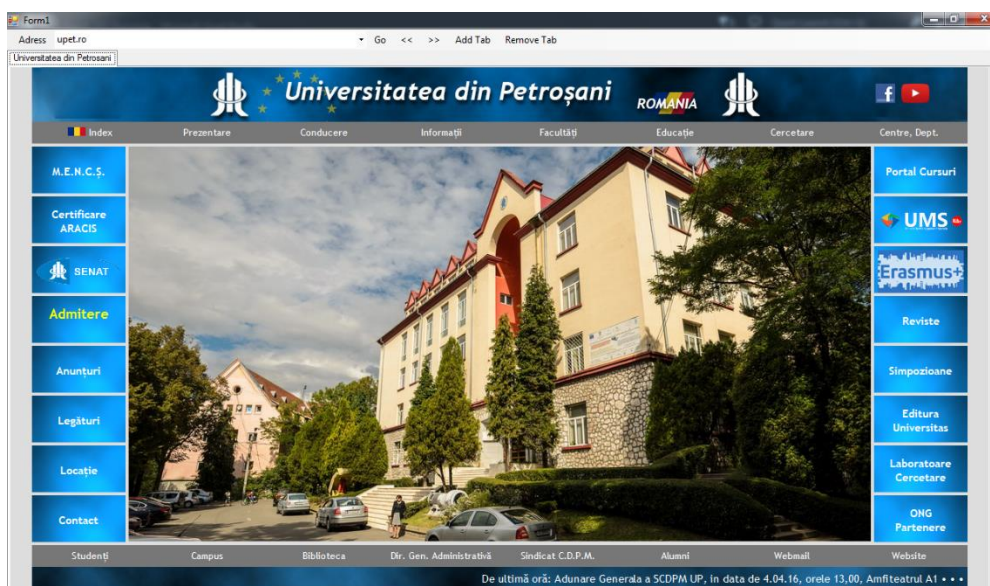


Fig. 7. Testare program – site-ul Universitatii din Petroșani

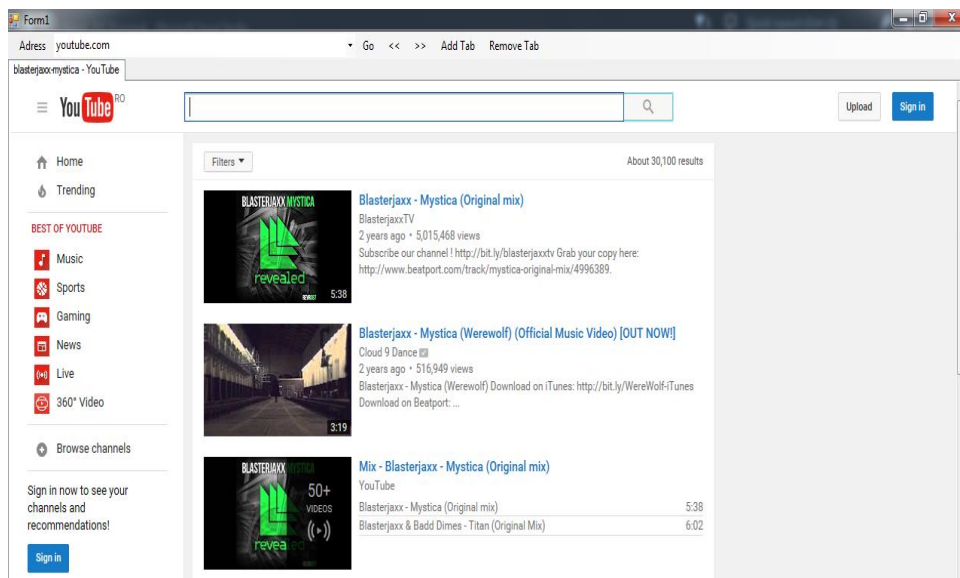


Fig. 8. Testare program – site-ul YouTube

## Concluzii

Limbajul C# conține mai multe facilități novatoare, dintre care cele mai importante se referă la suportul incorporat pentru componente software. C# dispune de facilități care implementează direct elementele care alcătuiesc componentele software, cum ar fi proprietățile, metodele și evenimentele.

Poate cea mai importantă facilitate de care dispune C# este posibilitatea de a lucra într-un mediu cu limbaj mixt.

Form-urile sunt obiecte care expun proprietăți ce definesc modul de afișare și metode care răspund evenimentelor ce definesc interacțiunea cu utilizatorul. Setând proprietățile unui form și scriind codul ce răspunde la evenimente, în fapt realizăm obiecte care se comportă conform cerințelor cerute de aplicație. Form-urile sunt instanțe ale clasei Form (sau ale unor clase derivate din aceasta).

Am ales să prezentăm în lucrarea de față, o modalitate rapidă și facilă de a realiza un web browser cu ajutorul uneltelor puse la dispoziție de C# și Windows Forms.

Crearea unui browser web este de multe ori necesară nu numai utilă, deoarece sunt multe site-uri care nu se comportă corect fiind accesate și încărcate cu web browser-urile clasice, consacrate.

## Bibliografie

1. Badea, F., *C#. Note de curs*, Universitatea din Petroșani, 2015
2. Badea, F., *C#. Lucrări de laborator*, Universitatea din Petroșani, 2015
3. Rîurean, S.M., *Noțiuni introductive în Internet și comerț electronic*, Editura Universitas, Petroșani, 2009
4. Sharp, J., *Microsoft Visual C# Step by Step*. O'Reilly Media, Inc., USA, 2012
5. [www.google.com](http://www.google.com)
6. [www.microsoft.com](http://www.microsoft.com)
7. [www.upet.ro](http://www.upet.ro)
8. [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org)
9. [www.youtube.com](http://www.youtube.com)

## Aplicații ale numerelor complexe în geometrie

**Autor: masterand Costea Radu**  
**Coordonator: Prof. univ. dr. Kecs W. Wilhelm**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *This paper has a character of documentation on the complex numbers. We present Pappus's theorem and Euler's theorem.*

### 1. Prezentare generală

În această lucrare prezentăm teorema lui Pappus și teorema lui Euler, demonstrate cu ajutorul numerelor complexe.

### 2. Noțiuni și rezultate de bază

Prezentăm în continuare câteva noțiuni și rezultate de bază pe care le vom utiliza în secțiunile următoare.

#### I. Numere complexe în formă algebrică

**Definiție 1:** Prin mulțimea numerelor complexe vom înțelege mulțimea

$\mathbb{C} = \{(a, b) \mid a, b \in \mathbb{R}\}$ , inzestrată cu două operații:

- adunarea: „+”:  $\mathbb{C} \times \mathbb{C} \rightarrow \mathbb{C}$ ,  $(a, b) + (c, d) = (a + c, b + d)$

- înmulțirea: „·”:  $\mathbb{C} \times \mathbb{C} \rightarrow \mathbb{C}$ ,  $(a, b) \cdot (c, d) = (ac - bd, ad + bc)$

**Observație:** Putem considera  $x = (x, 0)$  pentru orice  $x \in \mathbb{R}$ . Vom nota în continuare  $(0, 1) = i$ .

Relația  $i^2 = (-1, 0)$ , adică  $i^2 = -1$  rezultă din definiția înmulțirii  $i^2 = i \cdot i = (0, 1) \cdot (0, 1) = -1$ .

Astfel putem ajunge la următoarea scriere a numerelor complexe:

$\forall (a, b) \in \mathbb{C}$ , avem  $(a, b) = (a, 0) + (b, 0) \cdot (0, 1) = a + bi$

**Definiție 2:** Oricărui număr  $z = (a, b)$  se poate scrie  $z = a + bi$ . Această scriere se numește forma algebrică a numerelor complexe.

Atunci când am fixat un sistem de coordonate ortogonal în plan, orice număr complex  $z = a + bi$  se poate reprezenta în mod unic ca un punct având abscisa  $a$ , și ordonata  $b$ ; numerele reale  $a$ , și  $b$  se numesc partea reală, notată  $\operatorname{Re} z$ , respectiv partea imaginară, notată  $\operatorname{Im} z$ . Reciproc, oricărui punct  $P(a, b)$  din plan îi corespunde un număr complex.

**Definiție 3:** Modulul unui număr complex este numărul real  $|z| = \sqrt{a^2 + b^2}$ .

Au loc următoarele proprietăți:

$$1) |z| \geq 0, \forall z \in \mathbb{C}$$

$$2) |z| = |-z| = |\bar{z}|$$

$$3) z \cdot \bar{z} = |z|^2$$

$$4) |z^{-1}| = |z|^{-1}$$

$$5) |z_1 \cdot z_2| = |z_1| \cdot |z_2|$$

$$6) \left| \frac{z_1}{z_2} \right| = \frac{|z_1|}{|z_2|}$$

$$7) ||z_1| - |z_2|| \leq |z_1 + z_2| \leq |z_1| + |z_2|$$

#### Definiție 4: Conjugatul unui număr complex

Numărul complex  $\bar{z} = a - bi$  se numește conjugatul numărului complex  $z = a + bi$

În reprezentarea din plan a unui număr complex  $z$ , conjugatul său  $\bar{z}$  este simetricul lui  $z$  față de axa reală.

Se arată ușor că au loc egalitățile:

$$1) \overline{z_1 + z_2} = \bar{z}_1 + \bar{z}_2, \forall z_1, z_2 \in \mathbb{C};$$

$$2) \overline{z_1 \cdot z_2} = \bar{z}_1 \cdot \bar{z}_2, \forall z_1, z_2 \in \mathbb{C};$$

$$3) \overline{\bar{z}} = z, \forall z \in \mathbb{C};$$

$$4) |z|^2 = z \cdot \bar{z}, \forall z \in \mathbb{C};$$

$$5) \overline{z^{-1}} = (\bar{z})^{-1}, \forall z \neq 0;$$

## II. Interpretarea geometrică a unui număr complex

Oricărui punct  $M(x, y)$  din plan îi corespunde un număr complex, numit *afixul* punctului respectiv. Punctul  $M$  se numește *imaginea geometrică* a numărului complex  $z = x + yi$ . Vom folosi notația  $M(z)$  pentru punctul  $M$  asociat numărului complex  $z$ .

*Observație:* fiecărui număr complex  $z$  se asociază vectorul  $\overline{OM}$

Punctul  $M'(x, -y)$  este imaginea geometrică a *conjugatului* unui număr complex. Două numere complexe conjugate au imaginile simetrice în raport cu axa  $Ox$ .

Punctul  $M''(-x, -y)$  este imaginea geometrică a *opusului* unui număr complex. Două numere complexe opuse au imaginile simetrice în raport cu axa originea  $O$ .

## III. Numere complexe sub formă trigonometrică

Fie punctul  $M(x, y)$

Numărul real  $r = \sqrt{x^2 + y^2}$  se numește *rază polară*, sau *modulul* lui  $z$ .

Unghiul  $t^* \in [0, 2\pi)$  dintre vectorul  $\overline{OM}$  și axa  $Ox$  se numește *unghi polar* sau *argumentul redus* al numărului complex  $z$ . *Argumentul extins* al lui  $z$  se notează  $\text{Arg}z$  și este definit astfel

$$\text{Arg}z = \{t : t^* + 2k\pi, k \in \mathbb{Z}\}$$

Numerele  $r$  și  $t^*$  se numesc *coordonatele polare* ale punctului de afix  $z$ .

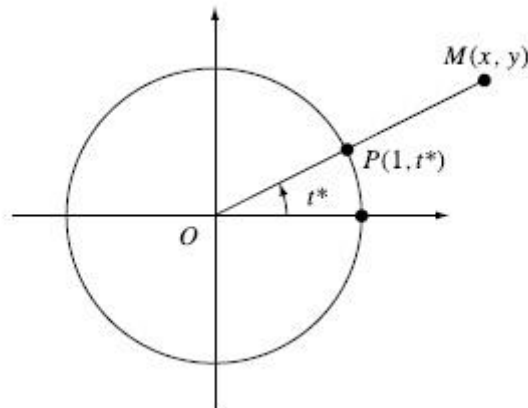


Fig. 1

Folosind formula sinusului și cosinusului se arată că  $x = r \cos t^*$  și  $y = r \sin t^*$ . Astfel un număr complex  $z = x + yi$  se poate scrie sub forma trigonometrică  $z = r(\cos t^* + i \sin t^*)$

Dacă  $x \neq 0$  folosind formula  $\operatorname{tg} t^* = \frac{y}{x}$ , deducem că

$$t^* = \operatorname{arctg} \frac{y}{x} + k\pi, \text{ unde}$$

$$k = \begin{cases} 0, & \text{daca } M \in \text{Cadrantului I} \\ 1, & \text{daca } M \in \text{Cadrantului II si III} \\ 2, & \text{daca } M \in \text{Cadrantului IV} \end{cases}$$

Dacă  $x=0$ , și  $y \neq 0$  atunci

$$t^* = \begin{cases} \frac{\pi}{2}, & \text{daca } y > 0 \\ \frac{3\pi}{2}, & \text{daca } y < 0 \end{cases}$$

### 3. Tehnici de geometrie cu numere complexe

Fie cercul  $C(O, R)$

$$|z - o| = R \Rightarrow$$

$$|z - o|^2 = R^2 \Leftrightarrow (z - o)(\bar{z} - \bar{o}) = R^2$$

În particular, pentru cercul unitate avem

$$z \cdot \bar{z} = 1$$

Din ultima relație rezultă că pentru afixele punctelor de pe cercul unitate, avem:

$$\bar{z} = \frac{1}{z}$$

#### I. Raportul în care un punct împarte un segment

Fie  $M_1, M_2$  puncte în plan de afixe  $z_1, z_2$  iar punctul M de afix  $z$  împarte

segmentul orientat  $M_1M_2$  în raportul  $k > 0$ . Atunci:

$$z = \frac{z_1 + kz_2}{1+k}$$

*Demonstrație:*

$$\frac{M_1M}{MM_2} = k \Rightarrow \frac{z - z_1}{z_2 - z} = k \Rightarrow z - z_1 = k(z_2 - z) \Rightarrow z(1+k) = z_1 + kz_2 \Rightarrow z = \frac{z_1 + kz_2}{1+k}$$

Dacă  $M$  este mijlocul lui  $M_1M_2$  atunci  $k=1$  și  $z = \frac{z_1 + z_2}{2}$

Dacă  $G$  este centrul de greutate al triunghiului  $ABC$  situat pe mediana  $AM$  atunci

$$\frac{AG}{GM} = 2 \Rightarrow k = 2 \Rightarrow z_G = \frac{z_A + 2z_M}{1+2} = \frac{z_A + z_B + z_C}{3}$$

## II. Puncte coliniare

Punctele  $M_1(z_1), M_2(z_2), M_3(z_3)$  sunt coliniare dacă  $\frac{z_3 - z_1}{z_2 - z_1} = k \in \mathbb{R}^*$

*Demonstrație:*

Vvectorii  $\overline{M_1M_2}$  și  $\overline{M_1M_3}$  sunt coliniari, deci

$$\overline{M_1M_3} = k\overline{M_1M_2} \Rightarrow \frac{M_1M_3}{M_1M_2} = k \in \mathbb{R} \Rightarrow \frac{z_3 - z_1}{z_2 - z_1} = k \in \mathbb{R}^*$$

*Observație:* Dacă punctele  $M_1(z_1), M_2(z_2), M_3(z_3)$  sunt coliniare atunci unghiul dintre ele este  $0^\circ$  sau  $180^\circ$  de unde rezultă că  $z_1 = \overline{z_1}; z_2 = \overline{z_2}; z_3 = \overline{z_3} \Rightarrow$

$$\frac{z_3 - z_1}{z_2 - z_1} = \frac{\overline{z_3 - z_1}}{\overline{z_2 - z_1}}$$

## III. Distanța dintre doua puncte

Fie numerele complexe  $z_1$  și  $z_2$  cu imaginile geometrice  $M_1$  și  $M_2$ . Atunci distanța dintre  $M_1$  și  $M_2$  este

$$M_1M_2 = |z_1 - z_2|$$

Proprietăți:

a)  $d(z_1, z_2) \geq 0 \quad \forall z_1, z_2 \in \mathbb{C}$

$d(z_1, z_2) = 0$  dacă  $z_1 = z_2$

b) simetria :

$d(z_1, z_2) = d(z_2, z_1) \quad \forall z_1, z_2 \in \mathbb{C}$

c) inegalitatea triunghiului

$d(z_1, z_2) \leq d(z_1, z_3) + d(z_3, z_2) \quad \forall z_1, z_2 \in \mathbb{C}$

#### 4. Teoreme demonstrate cu ajutorul numerelor complexe

##### I. Teorema lui Pappus

Fie un triunghi  $ABC$  și punctele  $A' \in BC \setminus \{B, C\}$ ,  $B' \in CA \setminus \{C, A\}$ ,  $C' \in AB \setminus \{A, B\}$  astfel

încât  $\frac{A'B}{A'C} = \frac{B'C}{B'A} = \frac{C'A}{C'B} = \lambda$ .

Atunci triunghiurile  $ABC$  și  $A'B'C'$  au același centru de greutate.

*Demonstrație:*

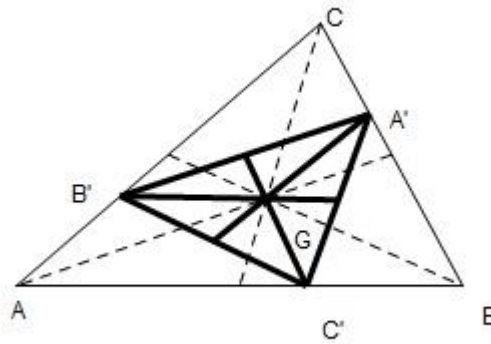


Fig. 1

Fie punctele  $A(z_A), B(z_B), C(z_C), A'(z_{A'}), B'(z_{B'}), C'(z_{C'})$

Dacă  $\frac{A'B}{A'C} = \frac{B'C}{B'A} = \frac{C'A}{C'B} = \lambda$ , atunci rezultă că

$$z_{A'} = \frac{z_B + \lambda z_C}{1 + \lambda}, \quad z_{B'} = \frac{z_C + \lambda z_A}{1 + \lambda}, \quad z_{C'} = \frac{z_A + \lambda z_B}{1 + \lambda}$$

Centrul de greutate al triunghiului  $A'B'C'$  este  $G'(z_{G'})$ , unde

$$\begin{aligned} z_{G'} &= \frac{1}{3}(z_{A'} + z_{B'} + z_{C'}) = \frac{1}{3} \left( \frac{z_B + \lambda z_C}{1 + \lambda} + \frac{z_C + \lambda z_A}{1 + \lambda} + \frac{z_A + \lambda z_B}{1 + \lambda} \right) = \\ &= \frac{1}{3} \left( \frac{z_A + z_B + z_C + \lambda(z_A + z_B + z_C)}{1 + \lambda} \right) = \\ &= \frac{1}{3} \left( \frac{(z_A + z_B + z_C)(1 + \lambda)}{1 + \lambda} \right) = \frac{1}{3}(z_A + z_B + z_C) = z_G \end{aligned}$$

Așadar, centrele celor două triunghiuri coincid.

##### II. Teorema lui Euler

Dacă  $O$  este centrul cercului circumscris triunghiului  $ABC$ ,  $R$  raza cercului circumscris, iar  $G$  centrul de greutate al acestuia, atunci are loc relația:

$$OG^2 = R^2 - \frac{AB^2 + AC^2 + BC^2}{9}$$

*Demonstrație:*



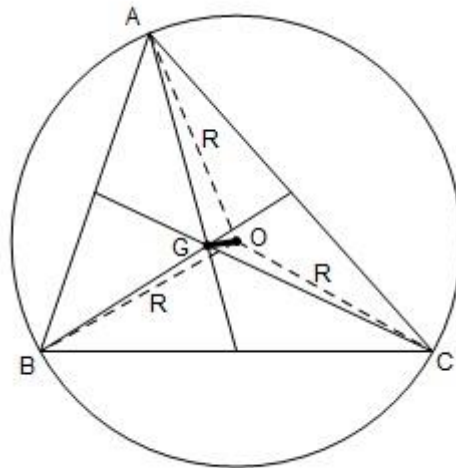


Fig. 2

Fie  $O$  originea sistemului de axe de coordonate  $\Rightarrow |R| = |z_A| = |z_B| = |z_C|$  iar  $|OG| = |z_G| \Rightarrow$

$$OG^2 = R^2 - \frac{AB^2 + AC^2 + BC^2}{9} \Leftrightarrow$$

$$9OG^2 = 9R^2 - AB^2 - AC^2 - BC^2 = 3R^2 + 3R^2 + 3R^2 - AB^2 - AC^2 - BC^2 \Leftrightarrow$$

$$9 \left( \frac{z_A + z_B + z_C}{3} \right)^2 = 3z_A^2 + 3z_B^2 + 3z_C^2 - (z_B - z_A)^2 - (z_C - z_B)^2 - (z_A - z_C)^2 \Leftrightarrow$$

$$9 \cdot \frac{(z_A + z_B + z_C)^2}{9} = 3z_A^2 + 3z_B^2 + 3z_C^2 - 2z_A^2 - 2z_B^2 - 2z_C^2 + 2(z_A z_B + z_B z_C + z_C z_A) \Leftrightarrow$$

$$(z_A + z_B + z_C)^2 = z_A^2 + z_B^2 + z_C^2 + 2(z_A z_B + z_B z_C + z_C z_A)$$

ceea ce este adevărat, rezultă că teorema este demonstrată.

### Bibliografie

1. Adreescu, T., Andrica, D., Complex Numbers from A to Z
2. Stan, A., Sinteze Matematice, Editura Rafet, 2007
3. Apreutesei, G., Curs Analiza Complexă, Iași 2010
4. Simion, P., Nicula, V., Dilimoț-Niță, Breviar teoretic cu exerciții și probleme rezolvate, Editura Niculescu 2013
5. Angelescu, C., Baci, N., Ghid de pregătire pentru Bacalaureat, Editura Sigma, 2007

## Aplicația Google

**Autori: Demian Lavinia Maria, Trif Natalia Ramona**  
**Coordonator: Prof. Voronianu Sanda Florina**  
**Colegiul Național „Avram Iancu” Brad**

**Abstract:** Google applications are tools that can be used freely in the educational process in the school didactical and administrative processes and also in communication with parents and the community.

Teachers can build free websites that can present the results and extracurricular school activities. The advantage is the strengthened relationship with parents and the school community, students become more responsible, increases their self-esteem.

### Ce este GOOGLE?

**Google Inc.** este o corporație americană multinațională care administrează motorul de căutare pe Internet cu același nume.

A fost fondată în 1998 de către doi doctoranzi de la Universitatea Stanford, Larry Page și Sergey Brin. Google oferă o metodă simplă și rapidă de găsire a informațiilor pe web, deoarece dispune de motoare de căutare pentru imagini, cărți, bloguri, grupuri de știri și directoare web.

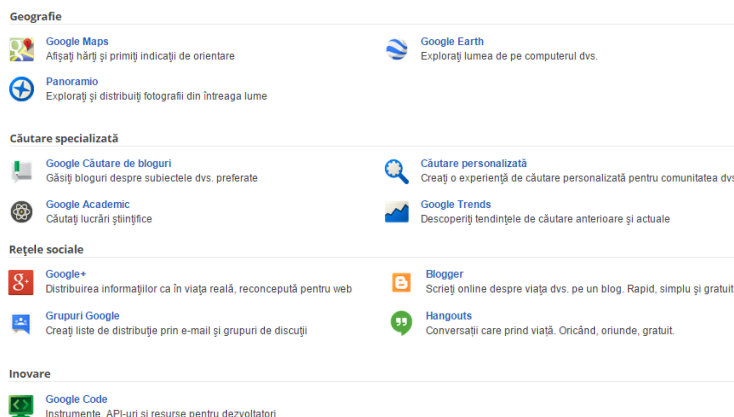
Numele „Google” este un joc de cuvinte de la “*googol*”, neologism englez pus în circulație de către americanul Milton Sirotta în anul 1938.

### Produsele Google<sup>1</sup>

The screenshot displays the Google homepage with a grid of product categories and their respective services:

- Acasă și la birou**
  - Gmail**: Un serviciu de e-mail rapid, cu funcții de căutare și cu mai puțin spam
  - Documente Google**: Deschideți, editați și creați documente
  - Prezentări**: Deschideți, editați și creați prezentări
  - Desene**: Creați diagrame și grafice.
  - Google Calendar**: Organizați-vă programul și țineți-vă prietenii la curent cu evenimentele
  - Google Cloud Print**: Printați de oriunde, de pe orice dispozitiv
  - Google Drive**: Creați documente, permiteți accesul la ele și păstrați-le pe toate într-un singur loc.
  - Foi de calcul**: Deschideți, editați și creați foi de calcul
  - Formulare**: Creați sondaje gratuite
  - Site-uri Google**: Creați site-uri web și articole wiki de grup securizate
  - Google Traducere**: Traduceți instantaneu text, pagini web și fișiere în peste 50 de limbi
  - Google Keep**: Salvați orice vă vine în minte
- Web**
  - Căutare Google pe web**: Căutați în miliarde de pagini web
  - Bara de instrumente Google**: Adăugați o casetă de căutare în browser
  - Google Chrome**: Un browser creat pentru viteză, simplitate și siguranță
  - Marcaje Google**: Accesați marcajele și elementele cu stea
- Dispozitive mobile**
  - Dispozitive mobile**: Descărcați produse Google pe telefonul mobil
  - Căutare Google pentru mobil**: Căutați pe Google de oriunde
  - Google Maps pentru mobil**: Alifaiți hărți, locația dvs. și obțineți indicații de orientare pe telefon
- Afaceri**
  - AdWords**: Atrageți mai mulți clienți și plătiți numai pentru rezultate.
  - Google Apps for Work**: Beneficiați de e-mail, documente, spațiu de stocare și multe altele, personalizate pentru compania dvs.
- Media**
  - YouTube**: Urmăriți, încărcați și distribuiți videoclipuri
  - Google Căutare de imagini**: Căutați imagini pe web
  - Căutare de videoclipuri**: Căutați videoclipuri pe web
  - Google Cărți**: Căutați în textul complet al cărților
  - Știri Google**: Căutați în mii de articole de știri
  - Picasa**: Găsiți, modificați și distribuiți fotografiile

<sup>1</sup> <http://www.google.ro/intl/ro/about/products/>



## Generalități


Pentru accesul la aplicațiile Google este necesar să vă creați un cont Google. Conturile Google reprezintă un sistem de conectare unificat, care oferă acces la produse Google gratuite. Pentru o utilizare eficientă a aplicațiilor și a contului Google este recomandat browser-ul Google Chrome.

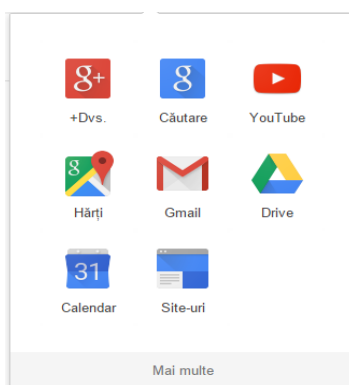
## Caracteristicile esențiale ale browser-ului



1. **Viteză** - Chrome este conceput pentru a fi rapid. Pornește rapid de pe desktop, încarcă paginile web instantaneu și rulează rapid aplicații web complexe.
2. **Simplitate** - Fereastra browser-ului Chrome este optimizată și simplă. De exemplu, puteți să căutați și să navigați din aceeași casetă și să aranjați filele oricum doriți, cu rapiditate și ușurință.
3. **Securitate** - Este conceput pentru a vă oferi mai multă siguranță atunci când navigați pe Internet: oferă protecție integrată împotriva phishingului și a programelor malware. Se actualizează automat, astfel încât să beneficiați în permanență de cele mai recente actualizări de securitate.
4. **Confidențialitate** - Vă oferă controlul asupra informațiilor private, contribuind la protejarea informațiilor pe care le trimiteți când sunteți online.
5. **Personalizare** - Aveți la dispoziție o multitudine de modalități prin care puteți personaliza browser-ul Chrome. Este simplu să ajustați setările și să adăugați aplicații, extensii și teme din Magazinul Web Chrome.
6. **Conectare** - Prin conectarea la Chrome, marcajele, istoricul și alte setări din browser-ul dvs. apar pe toate computerele pe care le utilizați. De asemenea, vă conectați automat la toate serviciile Google preferate.



Pentru a comuta între produsele Google, dați clic pe pictograma Lansatorului de aplicații  și selectați produsul pe care doriți să îl utilizați. Dacă nu vedeți ceea ce doriți în meniu, dați clic pe **Mai multe** din partea de jos a meniului pentru a vedea produse Google suplimentare.



## Scurtă prezentare a aplicațiilor Google

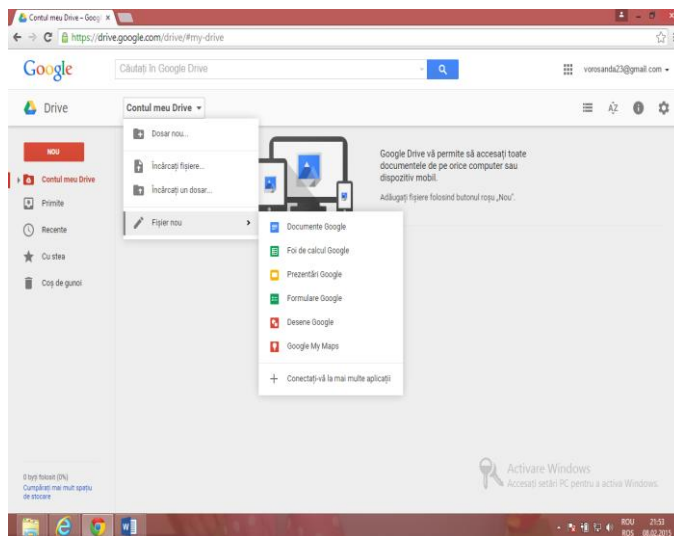
**1. GMAIL** - Este serviciul de poștă electronică de la Google.

Facilități:

- Crearea unui cont este gratuită.
- Posibilitatea securizării contului.
- Permite crearea unor filtre pentru mesajele primite.
- Gestionarea unor agende de persoane și crearea unor grupuri de persoane.

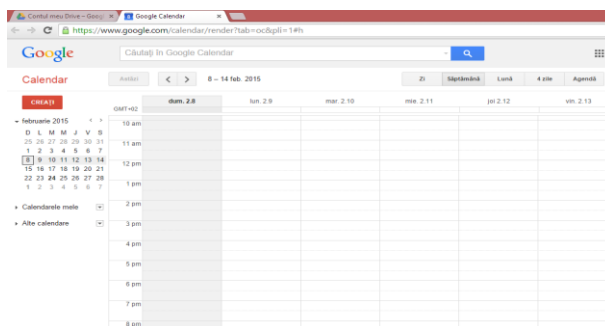
**2. Google Drive** - Este un serviciu care oferă spațiu de stocare pe serverele companiei (15 GB gratis) și care s-a impus pe o piață unde există deja concurenți.

Este un serviciu de cloud storage. Ce înseamnă acest lucru? În cazul Google Drive, se poate crea un folder special pe hard disk, unde se pot copia fotografiile, documentele, clipuri video, iar aceste fișiere sunt salvate în momentul sincronizării și pe serverele producătorului, în cloud. Se pot accesa informații de oriunde, de pe orice sistem care are instalată aplicația dedicată și care are o conexiune la Internet. Este o soluție perfectă pentru a înlocui un stick de memorie sau pentru a extinde capacitatea de stocare a unui telefon mobil.



**3. Google Docs** - Aplicațiile Google Docs sunt aplicații de tip office, cu avantajul faptului că nu este necesară instalarea unui soft costisitor pentru realizarea acestor aplicații. Totul este gratuit și fișierele create cu Google Docs pot fi accesate și offline. Aceste fișiere se regăsesc pe Google Drive și nu ocupă spațiu din cei 15 GB alocați contului Google. Se pot crea documente, foi de calcul, prezentări, desene și fișiere specifice altor aplicații, cu posibilitatea descărcării în formate precum Word, Excel, Power Point, etc., dar și în format PDF. Salvarea fișierelor se face automat.

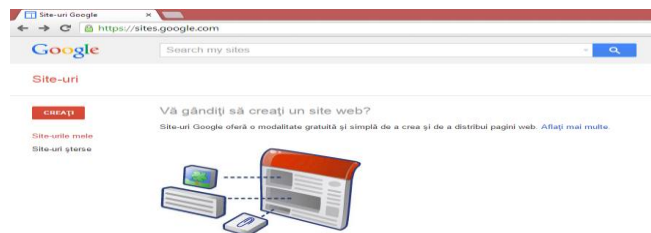
**4. Google Calendar** împărtășește și gestionează programul profesorilor.



**5. Google Site-uri** - Utilizând Google Site-uri se poate crea cu ușurință și apoi să se actualizeze un site propriu. Astfel se permite afișarea unei varietăți de informații într-un singur loc, inclusiv clipuri video, calendare, prezentări, echipamente și text, precum și partajarea pentru vizualizare sau editare, cu un grup mic, o întreagă organizație, sau toată lumea. Este important să se poată controla întotdeauna cine să aibă acces la site.

Un utilizator poate crea oricâte site-uri dorește, neexistând un număr maxim de site-uri care se pot crea. Spațiul alocat unui site este de 100 MB, dar având în vedere posibilitatea creării unui număr nelimitat de site-uri, se pot crea mai multe site-uri pentru un proiect, site-uri care pot să fie conectate între ele prin link-urile corespunzătoare.

Odată cu accesare adresei: <http://sites.GOOGLE.com/> și cu conectarea la contul Google se poate începe crearea site-ului.



***Numele și adresa URL alese nu pot fi modificate după ce a fost creat site-ul și nici nu va mai putea fi folosit din nou în cazul în care site-ul este șters.***

## Concluzie

- ❖ Toate aceste programe sunt de un real folos pentru cadrele didactice și elevi în activitatea de predare – învățare – evaluare.
- ❖ Misiunea Google este să organizeze informația disponibilă în lume și să o facă accesibilă și utilă tuturor.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> <http://www.google.ro/intl/ro/about/>

## Offroad și mașini de offroad

**Autor: Drăghici Andrei Viorel**

**Coordonatori: Prof. Gaiță Lukacs Ioana, Prof. Ciontescu Daniela**  
**Colegiul Național “Mihai Eminescu” Petroșani**

**Abstract:** Website created for offroad lovers and not only, we got rules, cars wiki, galleries with cars and landscapes, table with future cups, form for registration in Romanian Offroad cups and contact page.

Pagina Index.html

-Meniul

-Butonul „Go top”

Galeria

Pagina de tip wiki mașină

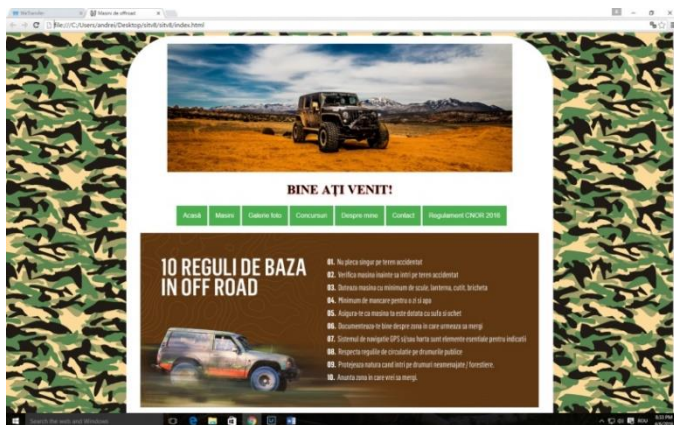


Figura 1



Figura 2

Mediul de lucru:

Pagina „index.html” reprezintă pagina cu care se deschide site-ul, dar poate fi accesată în orice moment din cadrul meniului prin butonul „Acasă” sau chiar prin apăsarea banner-ului. Această pagină conține un scurt regulament despre măsurile necesare înainte de a pleca în teren, dar și câteva întrebări pentru cei care ajung pentru prima dată pe o astfel de pagină.

Fundalul paginii reprezintă o imagine care se repeta de mai multe ori în cadrul paginii și reprezintă o textură care prin repetiție se uneste perfect, efectul de repetiție neputând fi observat.

```
CSS:body{background-image: url("imagini/camo.jpg");}
```

Body-ul reprezintă conținutul site-ului și reprezintă div-ul alb pus deasupra fundalului, div-ul a fost situat central prin intermediul funcției `position:relative`; și `margin:0 auto`; care situează central conținutul indiferent de rezoluția pe care se face vizualizarea.

```
<div align="center" style="background-color:white; color:white; padding:20px; width:1024px; height:1350px; border-radius:125px; position: relative; margin-left:300px; margin:0 auto; margin-bottom:15px;">
```

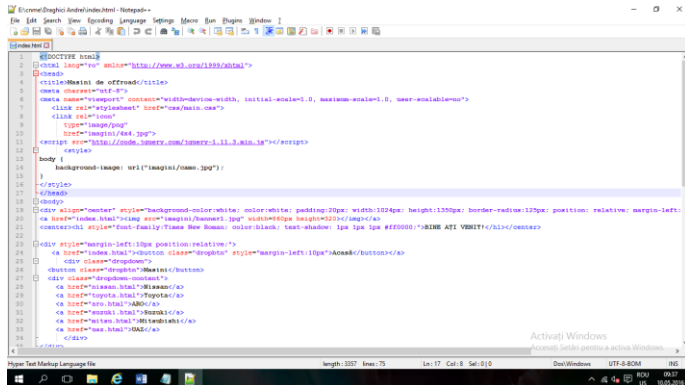


Figura 3

Codul site-ului a fost scris în aplicația Notepad++, iar pentru editarea imaginilor folosite am utilizat Adobe Photoshop, Adobe Lightroom și IrfanView. Limbajul CSS a fost folosit în combinație cu limbajul HTML.

Meniul este format din butoane realizate în CSS, iar butonul „Masini” la prezența mouse-ului deasupra lui afișează un meniu de tip „dropdown menu” care are ca rol simplificarea navigării pe site a vizitatorului.

**HTML:**

```

div style="margin-left:10px position:relative;">
  <a href="index.html"><button class="dropbtn" style="margin-left:10px">Acasă</button></a>
  <div class="dropdown">
  <button class="dropbtn">Masini</button>
  <div class="dropdown-content">
  <a href="nissan.html">Nissan</a>
  <a href="toyota.html">Toyota</a>
  <a href="aro.html">ARO</a>
  <a href="suzuki.html">Suzuki</a>
  <a href="mitsu.html">Mitsubishi</a>
  <a href="uaz.html">UAZ</a>
  </div>
</div>
<a href="galerie.html"><button class="dropbtn">Galerie foto</button></a>
<a href="concursuri.html"><button class="dropbtn">Concursuri</button></a>
<a href="despre.html"><button class="dropbtn">Despre mine</button></a>
<a href="contact.html"><button class="dropbtn">Contact</button></a>
<a href="regulament.html"><button class="dropbtn">Regulament CNOR 2016</button></a>
</div>
    
```

**CSS:**

```

.dropbtn {
  background-color: #4CAF50;
  color: white;
  padding: 16px;
  font-size: 16px;
  border: none;
  cursor: pointer;
}
.dropbtn:hover {
  background-color: red;
}
    
```

**Butonul Go-top:**

**CSS:**

```

a.back-to-top {
  display: none;
  width: 60px;
  height: 60px;
  text-indent: -9999px;
  position: fixed;
  z-index: 999;
  right: 20px;
  bottom: 20px;
  background: #27AE61;
  url("up-arrow.png") no-repeat center 43%;
  -webkit-border-radius: 30px;
  -moz-border-radius: 30px;
  border-radius: 30px;
}
a:hover.back-to-top {
  background-color: #000;
}
    
```



Figura 4

**Galeria:**



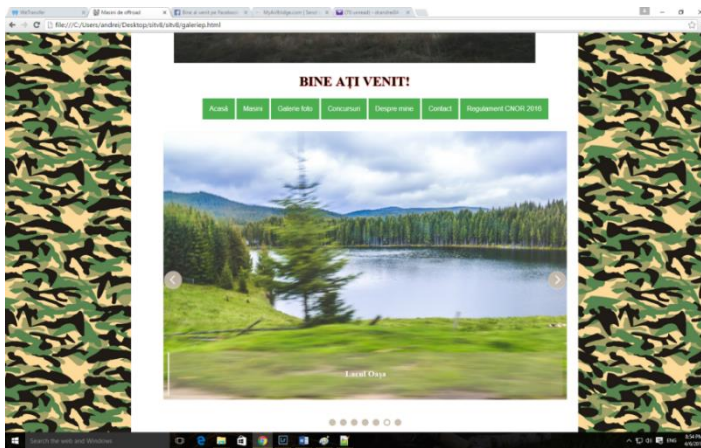


Figura 5

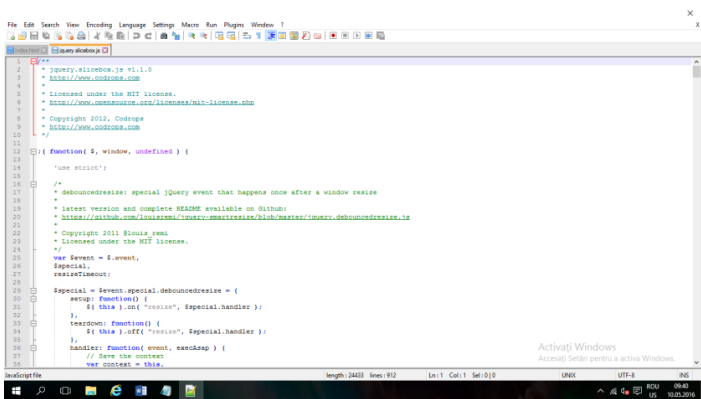


Figura 6

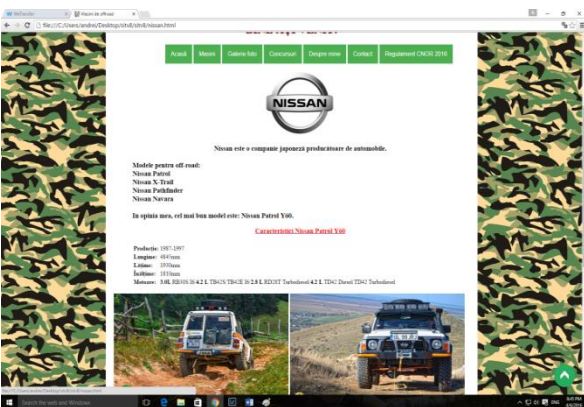


Figura 7

Reprezintă un slideshow cu imagini personale, fie cu mașini, fie cu peisaje. Slideshow-ul a fost setat să poată fi derulat cu ajutorul butoanelor, iar cu câteva modificări poate fi pus și să se deruleze de unul singur.

Fiecare imagine a fost dotată cu o panglică pe care scrie titlul fotografiei care este semi-transparent, iar la deplasarea mouse-ului deasupra acestuia, devine solid pentru a vedea mai bine titlul.

Din această galerie, toate imaginile îmi aparțin, au fost realizate și editate de către mine. Editarea s-a realizat în Adobe Lightroom și Adobe Photoshop, iar pentru redimensionare, a fost folosit IrfanView.

Paginile cu mașinile sunt realizate după același șablon, conțin emblema mașinii, o scurtă prezentare, cele mai renumite mașini produse pentru off-road, cea mai reușită mașină în opinia mea pentru care s-a realizat un content disponibil când mouse-ul este deasupra care arată caracteristicile mașinii, dar și o galerie cu respectiva mașină disponibilă permanent.

La deplasarea mouse-ului deasupra textului „caracteristici” se va afișa sub el câteva informații despre mașină, iar la mutarea mouse-ului va dispărea. Pentru aceasta, ne-am folosit de funcția hover după cum urmează:

**HTML:**

```

<a href="" id="ShowCart"><h3 style="color:red">Caracteristici Nissan Patrol Y60</h3></a>
<table id="cart">
  <tr>
    <th colspan="2" style="color:black"></th>
  </tr>
  <tr>
    <td style="color:black;"><b>Producție:</b></td>
    <td style="color:black;">1987-1997</td>
  </tr>
  <tr>
    <td style="color:black;"><b>Lungime:</b></td>
    <td style="color:black;">4845mm</td>
  </tr>

```

```
</tr>
<tr>
  <td style="color:black;"><b>Lățime:</b></td>
  <td style="color:black;">1930mm</td></tr>
  <tr><td style="color:black;"><b>Înălțime:</b></td>
  <td style="color:black;">1810mm</td></tr>
  <tr><td style="color:black;"><b>Motoare:</b></td>
  <td style="color:black;"><b>3.0L</b> RB30S I6/<b>4.2 L</b> TB42S/TB42E I6/<b>2.8 L</b> RD28T Turbodiesel/<b>4.2 L</b> TD42
  Diesel TD42 Turbodiesel</td>
</tr>
</table>
```

```
CSS:
#cart{
display:none;
}
#ShowCart:hover + #cart{
display:block;
}
```

## Bibliografie

Figura 1:Printscreen Pagina Index.html  
Figura 2: Printscreen Pagina Index.html  
Figura 3: Printscreen mediu de lucru (notepad++)  
Figura 4: Printscreen script buton „go top”  
Figura 5: Printscreen Galerie  
Figura 6: Printscreen javascript galerie  
Figura 7: Printscreen pagina wiki

## Tutoriale și resurse:

[www.codeacademy.org](http://www.codeacademy.org)  
[www.w3schools.com](http://www.w3schools.com)  
[www.frehtmltuts.com](http://www.frehtmltuts.com)  
[www.html.net](http://www.html.net)  
[www.code.tutsplus.com](http://www.code.tutsplus.com)  
[www.htmlcodetutorial.com](http://www.htmlcodetutorial.com)  
[www.htmldog.com](http://www.htmldog.com)

## Clase speciale de funcții univalente

**Autor: masterand Iosub Cristina**  
**Coordonator: Prof. univ. dr. Kec W. Wilhelm**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *This paper has a character of documentation on the special classes of univalent functions, characterized by important geometric properties.*

### 1. Introducere

În această lucrare voi prezenta studiul unor clase speciale de funcții univalente caracterizate prin proprietăți geometrice remarcabile, proprietăți care se exprimă analitic prin anumite inegalități diferențiale. Aceste condiții analitice care caracterizează aceste clase reprezintă în același timp condiții suficiente de univalență relativ simple și ușor de testat.

Vom prezenta:

- funcțiile stelate,
- funcțiile convexe,
- funcțiile alfa-convexe,
- funcțiile aproape convexe.

### 2. Definiții și notații

În continuare vom defini clasele de funcții univalente, cât și unele proprietăți ale sale.

**Definiția 2.1.** În discul unitate  $U = \{z \in \mathbb{C} : |z| < 1\}$  vom nota mulțimea funcțiilor olomorfe cu  $H(U)$ . Pentru  $a \in \mathbb{C}$  și  $n \in \mathbb{N}^*$  vom nota

$$H[a, n] = \{f \in H(U) : f(z) = a + a_n z^n + \dots\}$$

și

$$A_n = \{f \in H(U) : f(z) = z + a_{n+1} z^{n+1} + \dots\}$$

iar  $A = A_1$ .

Notăm cu  $S = \{f \in A : f \text{ este univalentă în } U\}$ , adică  $S$  reprezintă clasa funcțiilor olomorfe și univalente în discul unitate, normate cu condițiile  $f(0) = 0$  și  $f'(0) = 1$ , deci funcțiile olomorfe și univalente în  $U$  (adică  $f \in H_u(U)$ ) care au dezvoltarea în serie de puteri de forma

$$f(z) = z + a_2 z^2 + \dots, |z| < 1.$$

Alegerea condițiilor de normare nu restrânge esențial studiul general al funcțiilor olomorfe și univalente într-un domeniu simplu conex arbitrar  $D$ , deoarece conform teoremei lui Reimann, domeniul  $D$  se poate reprezenta conform pe discul unitate  $U$ , iar unei funcții olomorfe și univalente în  $D$  i se poate asocia o funcție  $g$  olomorfă și univalentă în  $U$ , funcția  $g$  putându-se scrie sub forma  $g(z) = g(0) + g'(0)f(z)$  unde  $f \in S$ .

În continuare vom enumera câteva proprietăți de invarianță referitoare la clasa  $S$ .

**Proprietatea 2.2.** Clasa  $S$  este invariantă la

1. rotație, adică  $f \in S \Rightarrow f_\theta(z) = e^{-i\theta} f(e^{i\theta} z) \in S$ , unde  $\theta \in \mathbb{R}$

2. dilatare, adică  $f \in S \Rightarrow f_r(z) = \frac{1}{r} f(rz) \in S$ , unde  $r \in (0,1)$

3. radical, adică  $f \in S \Rightarrow g(z) = \sqrt{f(z^2)} = z \left[ \frac{f(z^2)}{z^2} \right]^{\frac{1}{2}} \in S$ , unde puterea este considerată

în ramura principală, pentru care

$$\left[ \frac{f(z^2)}{z^2} \right]^{\frac{1}{2}} \Big|_{z=0} = 1$$

4. automorfism, adică  $f \in S \Rightarrow g(z) = \frac{f\left(\frac{z+z_0}{1+\bar{z}_0 z}\right) - f(z_0)}{(1-|z_0|^2)f'(z_0)} \in S$ , unde  $|z_0| < 1$ .

Studiul funcțiilor meromorfe și univalente se poate face paralel cu clasa  $S$ , considerând clasa  $\Sigma$  a funcțiilor  $\varphi$  meromorfe cu unicul pol (simplu)  $\zeta = \infty$  și univalente în exteriorul discului unitate  $U^- = \{\zeta \in \mathbb{C} : |\zeta| > 1\}$  care au dezvoltarea în serie Laurent de forma

$$\varphi(\zeta) = \zeta + \alpha_0 + \frac{\alpha_1}{\zeta} + \dots + \frac{\alpha_n}{\zeta^n} + \dots, |\zeta| > 1.$$

Funcțiile  $\varphi \in \Sigma$  sunt normate cu condițiile  $\varphi(\infty) = \infty$  și  $\varphi'(\infty) = 1$ . Notând cu

$$E(\varphi) = \mathbb{C} \setminus \varphi(U^-)$$

aceasta va fi un continuu din  $\mathbb{C}$  (adică o mulțime compactă și convexă), care conține mai mult de un punct.

Notând cu  $\Sigma_0$  subclasa funcțiilor  $\varphi \in \Sigma$  care nu se anulează în exteriorul discului unitate, adică

$$\Sigma_0 = \{\varphi \in \Sigma : \varphi(\zeta) \neq 0, \zeta \in U^-\},$$

vom deduce următoarea proprietate:

**Proprietatea 2.3.** Între clasele  $S$  și  $\Sigma_0$  există o bijecție, deci clasa  $\Sigma$  este “mai largă” decât clasa  $S$ .

*Demonstrație.* Într-adevăr, dacă  $f(z) = z + a_2 z^2 + \dots \in S$ , atunci funcția  $\varphi \in \Sigma_0$ , unde

$$\varphi(\zeta) = \frac{1}{f\left(\frac{1}{\zeta}\right)} = \frac{\zeta}{1 + a_2 \zeta^{-1} + \dots} = \zeta - a_2 + \dots, \zeta \in U^-.$$

Invers, dacă  $\varphi(\zeta) = \zeta + \alpha_0 + \dots \in \Sigma_0$  atunci funcția  $f \in S$ , unde

$$f(z) = \frac{1}{\varphi\left(\frac{1}{z}\right)} = z - \alpha_0 z^2 + \dots, z \in U.$$

Se observă că dacă  $\varphi \in \Sigma$  și  $c \in E(\varphi)$ , atunci funcția

$$f(z) = \frac{1}{\varphi\left(\frac{1}{z}\right) - c} = z + (c - \alpha_0)z^2 + \dots, z \in U$$

are proprietatea  $f \in S$ .

### 3. Clase speciale de funcții univalente

#### 3.1. Funcții stelate

**Definiția 3.1.1.** Fie funcția  $f \in H(U)$  cu  $f(0) = 0$ . Spunem că funcția  $f$  este stelată în  $U$  în raport cu originea (sau, pe scurt, stelată) dacă funcția  $f$  este univalentă în  $U$  și  $f(U)$  este un domeniu stelat în raport cu originea.

Menționăm că domeniul  $f(U)$  se numește domeniu stelat în raport cu originea, dacă pentru orice  $z \in U$  segmentul care unește originea cu  $f(z)$  este inclus în  $f(U)$ .

**Teorema 3.1.2. (teorema de univalență pe frontieră)** Fie  $D \subset \mathbb{C}$  un domeniu și fie  $f \in H(D)$  o funcție continuă pe  $\bar{D}$ . Dacă funcția  $f$  este injectivă pe  $\partial D$  atunci funcția  $f$  este injectivă pe  $D$ .

**Teorema 3.1.3. (teorema de caracterizare analitică a stelarității)** Fie funcția  $f \in H(U)$  cu  $f(0) = 0$ . Atunci funcția  $f$  este stelată dacă și numai dacă  $f'(0) \neq 0$  și

$$\operatorname{Re} \frac{zf'(z)}{f(z)} > 0, z \in U.$$

*Demonstrație.* Dacă funcția  $f$  este stelată atunci  $f$  este univalentă, deci  $f'(0) \neq 0$ . Fie  $z \in U$  un punct oarecare. Cum  $f(U)$  este un domeniu stelat, deducem că pentru orice  $t \in [0, 1]$  avem  $tf(z) \in f(U)$ . Conform principiului subordonării avem

$$(tf)(U_r) \subset f(U_r), 0 < r < t, t \in [0, 1],$$

de unde deducem că  $f(U_r)$  este domeniu stelat pentru orice  $r \in (0, 1)$ . Deci  $C_r = \partial f(U_r)$  este o curbă Jordan stelată, adică argumentul razei este funcție crescătoare în raport cu  $\theta = \arg z$ .

Fie deci  $\varphi = \varphi(\theta) = \arg f(z)$ ,  $z = re^{i\theta}$ . Deoarece  $\varphi$  este crescătoare avem

$$\frac{\partial \varphi}{\partial \theta} \geq 0.$$

Notând  $R = |f(z)|$  avem  $\log f(z) = \ln R + i\varphi$  și deoarece  $\frac{\partial z}{\partial \theta} = iz$ , deducem

$$\frac{\partial z}{\partial \theta} \frac{f'(z)}{f(z)} = \frac{1}{R} \frac{\partial R}{\partial \theta} + i \frac{\partial \varphi}{\partial \theta},$$

sau

$$iz \frac{f'(z)}{f(z)} = \frac{1}{R} \frac{\partial R}{\partial \theta} + i \frac{\partial \varphi}{\partial \theta},$$

adică

$$\frac{\partial \varphi}{\partial \theta} = \operatorname{Re} \frac{zf'(z)}{f(z)} \geq 0 \Rightarrow \frac{zf'(z)}{f(z)} \text{ - olomorfă.}$$

Din relațiile de mai sus obținem  $\operatorname{Re} \frac{zf'(z)}{f(z)} \geq 0, |z| = r$ , deci  $\operatorname{Re} \frac{zf'(z)}{f(z)} \geq 0, z \in \bar{U}_r$ .

Dar deoarece  $\operatorname{Re} \frac{zf'(z)}{f(z)}$  este o funcție armonică, avem că  $\operatorname{Re} \frac{zf'(z)}{f(z)} > 0, z \in \bar{U}_r$ , pentru orice  $r \in (0,1)$  și luând  $r \rightarrow 1^-$  obținem  $\operatorname{Re} \frac{zf'(z)}{f(z)} > 0, z \in U$ .

Cealaltă implicație o vom demonstra folosindu-ne de teorema de univalență pe frontieră.

Deoarece  $\operatorname{Re} \frac{zf'(z)}{f(z)} > 0, z \in U$  rezultă  $\frac{zf'(z)}{f(z)} \in H(U)$ . Funcția  $f$  se anulează numai în origine, căci, contrar, funcția  $\log f(z)$  ar avea un pol și prin urmare  $\operatorname{Re} \frac{zf'(z)}{f(z)}$  nu ar mai fi pozitivă în  $U$ . Din faptul că  $f'(0) \neq 0$ , rezultă că  $z=0$  este un zerou simplu pentru funcția  $f$ , deci conform principiului variației argumentului avem

$$\operatorname{Var} \left\{ \arg f(re^{i\theta}) : 0 \leq \theta \leq 2\pi \right\} = 2\pi.$$

Deci funcția  $f$  este univalentă pe  $C_r$  și aplicând teorema de univalență pe frontieră deducem că  $f$  este univalentă în  $U_r$  pentru orice  $r \in (0,1)$  și luând  $r \rightarrow 1^-$  rezultă că  $f$  este univalentă în  $U$ .

Dar  $\frac{\partial \varphi}{\partial \theta} = \operatorname{Re} \frac{zf'(z)}{f(z)} > 0, z \in U$ , deci  $C_r$  este o curbă stelată în raport cu originea pentru orice  $r \in (0,1)$ , adică  $f(U)$  este un domeniu stelat.

#### Definiția 3.1.4.

1. Fie funcția  $f \in H(U_R)$  cu  $f(0)=0, f'(0) \neq 0$ , unde  $R=|f(z)|$ . Prin raza de stelaritate a funcției  $f$  înțelegem numărul

$$r^*(f) = \sup \left\{ r : \operatorname{Re} \frac{zf'(z)}{f(z)} > 0, |z| < r \right\}.$$

2. Fie funcția  $f \in H(U_R)$  cu  $f(0)=0, f'(0) \neq 0$ , unde  $R=|f(z)|$ . Spunem că funcția  $f$  este stelată în discul unitate  $U$ , dacă  $r^*(f) \geq 1$ .

3. Fie familia  $F \subset H(U_R)$  unde  $R=|f(z)|$ , astfel încât  $f(0)=0, f'(0) \neq 0$ , pentru orice  $f \in F$ . Prin raza de stelaritate a familiei  $F$  înțelegem numărul

$$r^*(F) = \inf \{ r^*(f) : f \in F \}.$$

Raza de stelaritate a clasei  $S$  a fost obținută de H. Grunsky în anul 1933, după cum urmează:

**Teorema 3.1.5.** Raza de stelaritate a clasei  $S$  este  $r^*(S) = \tanh \frac{\pi}{4} = 0,65579\dots$

*Demonstrație.* Dacă  $f \in S$ , atunci

$$\left| \arg \frac{zf'(z)}{f(z)} \right| \leq \log \frac{1+|z|}{1-|z|}, z \in U.$$

Dar, un calcul simplu ne arată că

$$\log \frac{1+|z|}{1-|z|} < \frac{\pi}{2} \Leftrightarrow |z| < \tanh \frac{\pi}{4},$$

de unde se obține  $r^*(S) = \tanh \frac{\pi}{4}$ .

### 3.2. Funcții convexe

**Definiția 3.2.1.** Funcția  $f \in H(U)$  se numește funcție convexă în  $U$  (sau, pe scurt, convexă) dacă funcția  $f$  este univalentă în  $U$  și  $f(U)$  este un domeniu convex.

**Teorema 3.2.2. (teorema de caracterizare analitică a convexității)** Fie funcția  $f \in H(U)$ . Atunci funcția  $f$  este convexă dacă și numai dacă  $f'(0) \neq 0$  și

$$\operatorname{Re} \frac{zf''(z)}{f'(z)} + 1 > 0, z \in U.$$

**Teorema 3.2.3. (teorema de dualitate a lui Alexander)** Funcția  $f$  este convexă în  $U$  dacă și numai dacă funcția  $g(z) = zf'(z)$  este stelată în  $U$ .

**Definiția 3.2.4.** Vom nota cu  $K$  clasa funcțiilor  $f \in A$  care sunt convexe (și normate) în discul unitate  $U$ , adică

$$K = \left\{ f \in A : \operatorname{Re} \frac{zf''(z)}{f'(z)} + 1 > 0, z \in U \right\}.$$

Din cele arătate mai sus, avem  $K \subset S^* \subset S$ . Teorema de dualitate a lui Alexander se va scrie pentru aceste clase sub forma

$$f \in K \Leftrightarrow zf'(z) \in S^*.$$

Referitor la coeficienții funcțiilor din clasa  $K$  avem următorul rezultat de delimitare.

**Teorema 3.2.5. (teorema de delimitare a coeficienților funcțiilor din  $K$ )** Dacă funcția  $f(z) = z + a_2z^2 + \dots + a_nz^n + \dots$  aparține clasei  $K$  atunci

$$|a_n| \leq 1, n = 2, 3, \dots$$

Egalitatea are loc dacă și numai dacă  $f$  este de forma

$$f(z) = \frac{z}{1 + e^{i\tau}z}, \tau \in \mathbb{R}.$$

### 3.3. Funcții alfa-convexe

**Definiția 3.3.1.** Fie funcția  $f \in A$  astfel încât  $\frac{f(z)f'(z)}{z} \neq 0, z \in U$  și fie numărul  $\alpha \in \mathbb{R}$ .

Funcția  $f$  se numește funcție  $\alpha$ -convexă în discul unitate  $U$  (sau, pe scurt,  $\alpha$ -convexă), dacă

$$\operatorname{Re} J(\alpha, f; z) > 0, z \in U,$$

unde

$$J(\alpha, f; z) = (1 - \alpha) \frac{zf'(z)}{f(z)} + \alpha \left( \frac{zf''(z)}{f'(z)} + 1 \right), \alpha \in \mathbb{R}.$$

**Definiția 3.3.2.** Vom nota cu  $M_\alpha$  clasa funcțiilor  $\alpha$ -convexe în discul unitate  $U$ , adică

$$M_\alpha = \left\{ f \in A : \frac{f(z)f'(z)}{z} \neq 0, \operatorname{Re} J(\alpha, f; z) > 0, z \in U \right\}.$$

În continuare vom prezenta o teoremă de incluziune dintre funcțiile  $\alpha$ -convexe, care ne arată totodată și stelaritatea acestora.

**Teorema 3.3.3. (teorema de stelaritate a funcțiilor  $\alpha$ -convexe)**

1. Fie  $\alpha \in \mathbb{R}$  și fie funcția  $f \in M_\alpha$ . Atunci funcția  $f \in S^*$ , adică

$$M_\alpha \subset S^*.$$

2. Dacă  $\alpha, \beta \in \mathbb{R}$  astfel încât  $0 \leq \frac{\beta}{\alpha} < 1$ , atunci

$$M_\alpha \subset M_\beta.$$

3. Avem  $M_\infty = \{id\}$ , unde  $id(z) = z, z \in U$ .

**Teorema 3.3.4. (teorema de reprezentare integrală a funcțiilor  $\alpha$ -convexe)** Dacă  $\alpha > 0$ , atunci funcția  $f \in M_\alpha$  dacă și numai dacă există o funcție  $g \in S^*$  astfel încât

$$f(z) = \left( \frac{1}{\alpha} \int_0^z \frac{g^\alpha(\zeta)}{\zeta} d\zeta \right)^\alpha.$$

Deoarece  $M_\alpha \in S^*, \forall \alpha \in \mathbb{R}$ , rezultă că operatorul integral definit de relația de mai sus este un exemplu de operator care aplică  $S^*$  în  $S^*$ .

**Teorema 3.3.5. (teorema de deformare pentru clasa  $M_\alpha$ )** Dacă funcția  $f \in M_\alpha, \alpha > 0$  și  $z \in U$  este un punct fixat cu  $|z| = r$ , atunci

$$-M(-r, \alpha) \leq |f(z)| \leq M(r, \alpha),$$

unde

$$M(r, \alpha) = \left( \frac{1}{\alpha} \int_0^r \rho^{\alpha-1} (1-\rho)^{-\frac{2}{\alpha}} d\rho \right).$$

Egalitatea este atinsă (în ambele părți) dacă  $f(z) = K_\tau(z, \alpha)$  pentru o alegere convenabilă a lui  $\tau \in \mathbb{R}$ .

### 3.4. Funcții aproape convexe

**Definiția 3.4.1.** Funcția  $f \in H(U)$  se numește aproape convexă dacă există o funcție  $\varphi$  convexă în  $U$ , astfel încât

$$\operatorname{Re} \frac{f'(z)}{\varphi'(z)} > 0, z \in U.$$

În această situație se obișnuiește să se mai spună că funcția  $f$  este aproape convexă în raport cu funcția  $\varphi$ .

În particular, dacă  $\operatorname{Re} f'(z) > 0, z \in U$ , funcția  $f$  este aproape convexă în raport cu funcția identică  $\varphi(z) = z, z \in U$ .

**Teorema 3.4.2. (criteriul de univalență a lui Ozaki și Kaplan)** Fie  $D \subset \mathbb{C}$  un domeniu simplu conex și fie funcția  $f \in H(D)$ . Să presupunem că există o funcție  $\varphi \in H_U(D)$  astfel încât  $\varphi(D) = \Delta$  este un domeniu convex. Atunci



$$\operatorname{Re} \frac{f'(z)}{\varphi'(z)} > 0, z \in U$$

(adică  $f$  este aproape convexă în raport cu  $\varphi$ ) implică  $f$  univalentă în  $D$ .

*Demonstrație.* Deoarece funcția  $\varphi \in H_U(D)$  rezultă că funcția definită prin relația  $g = f \circ \varphi^{-1} \in H(\Delta)$ . În plus, dacă  $w = \varphi(z)$ ,  $z \in D$ , atunci

$$g'(w) = \frac{f'(z)}{\varphi'(z)},$$

deci avem  $\operatorname{Re} g'(w) > 0$ ,  $w \in D$ . De aici rezultă că funcția  $g$  este univalentă în  $\Delta$ , deci și funcția  $f = g \circ \varphi$  este univalentă în  $D$ .

Remarcăm faptul că asupra funcțiilor  $f$  și  $\varphi$  nu am impus până acum nici o condiție de normare.

**Definiția 3.4.3.** Vom nota cu  $C$  clasa funcțiilor aproape convexe și normate în discul unitate  $U$ , adică

$$C = \left\{ f \in A : \exists \varphi \in K, \operatorname{Re} \frac{f'(z)}{\varphi'(z)} > 0, z \in U \right\}.$$

**Teorema 3.4.4. (teorema de caracterizare intrinsecă a clasei  $C$ )** O condiție necesară și suficientă pentru ca funcția  $f \in A$ , cu  $f'(z) \neq 0$ ,  $z \in U$  să fie aproape convexă este ca

$$\int_{\theta_1}^{\theta_2} \operatorname{Re} \left[ 1 + \frac{zf''(z)}{f'(z)} \right] d\theta > -\pi, z = re^{i\theta},$$

pentru orice  $\theta_1, \theta_2$  cu  $0 \leq \theta_1 < \theta_2 \leq 2\pi$  și orice  $r \in (0, 1)$ .

## Bibliografie

1. G. Călugăreanu, Elemente de teoria funcțiilor de o variabilă complexă, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1963.
2. P. Duren, Univalent functions, Springer-Verlag, 1983.
3. S. S. Miller, P. T. Mocanu, Classes of univalent integral operators, J. Math. Anal. Appl., 1991.
4. S. S. Miller, P. T. Mocanu, Integral operators on certain classes of analytic functions, univalent functions, Halstead Press, J. Wiley & Sons, New York, 1989.
5. P. T. Mocanu, T. Bulboacă, G. Șt. Sălăgean, Teoria geometrică a funcțiilor univalente, Casa Cărții de Știință, Cluj-Napoca, 1999.
6. S. Stoilov, Teoria funcțiilor de variabilă complexă, vol I, Editura Academiei, București, 1958.

## Funcții analitice cu partea reală pozitivă. Subordonare

**Autor: masterand Kiss (Răducanu) Ana**  
**Coordonator: Prof. univ. dr. Kec W. Wilhelm**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** In what follows we shall give the basic properties of functions with positive real part in the unit disc  $U$ . Also we shall discuss the concept of subordination in the complex plane.

### 1. Noțiuni și rezultate de bază

Funcțiile analitice cu partea reală pozitivă au un rol foarte important în caracterizarea unor clase speciale de funcții univalente. Vom pune în evidență proprietăți generale ale acestor funcții și în strânsă legătură cu aceste considerații vom prezenta noțiunea de subordonare.

#### Definiția 1.1.

1. Prin clasa funcțiilor lui Carathéodory înțelegem clasa

$$P = \{p \in H(U) : p(0) = 1, \operatorname{Re} p(z) > 0, z \in U\}.$$

2. Prin clasa funcțiilor Schwartz înțelegem clasa

$$B = \{\varphi \in H(U) : \varphi(0) = 0, |\varphi(z)| < 1, z \in U\}.$$

Se observă că  $P$  este nevidă și anume funcția  $p(z) = \frac{1+z}{1-z} \in P$ , deoarece ea transformă

discul unitate  $U$  pe semiplanul drept  $\{w : \operatorname{Re} w > 0\}$ .

Între clasele introduse mai sus avem următoarele relații de legătură:

**Proprietatea 1.2.** Funcția  $p \in P$  dacă și numai dacă există  $\varphi \in B$  astfel încât  $p = q \circ \varphi$ ,

unde  $q(z) = \frac{1+z}{1-z}$ ,  $z \in U$ .

*Demonstrație.* Fie  $p \in P$  și definim funcția  $\varphi$  prin relația  $\varphi(z) = \frac{p(z)-1}{p(z)+1}$ . Deci  $\varphi(0) = 0$

și deoarece  $\operatorname{Re} p(z) > 0$ ,  $z \in U$  avem  $|p(z)-1| < |p(z)+1|$ ,  $z \in U$ . Rezultă că

$$|\varphi(z)| = \frac{|p(z)-1|}{|p(z)+1|} < 1, z \in U, \text{ deci } \varphi \in B.$$

Invers, fie  $\varphi \in B$ ; vom defini funcția  $p$  prin relația  $p(z) = \frac{1+\varphi(z)}{1-\varphi(z)}$ , deci  $p(0) = 1$ .

Deoarece  $\varphi(z) \in U$ ,  $z \in U$ , avem  $\operatorname{Re} p(z) > 0$ ,  $z \in U$ , deci  $p \in P$ .

**Definiția 1.3.** Pentru  $\gamma \in \mathbb{R}$  cu  $|\gamma| < \frac{\pi}{2}$ , vom defini clasa

$$P_\gamma = \{p \in H(U) : p(0) = e^{i\theta}, \operatorname{Re} p(z) > 0, z \in U\}.$$

Avem  $P = P_0$  și analog cu proprietatea de mai sus se poate arăta ușor următorul rezultat.

**Proprietatea 1.4.** Funcția  $p \in P_\gamma$  dacă și numai dacă există  $\varphi \in B$  astfel încât  $p = (q \circ \varphi) \cos \gamma + i \sin \gamma$ , unde  $q(z) = \frac{1+z}{1-z}$ .

## 2. Reprezentarea integrală a funcțiilor olomorfe cu partea reală pozitivă. Formula lui Herglotz

Pentru început vom prezenta câteva rezultate cunoscute asupra reprezentării funcțiilor armonice prin integrale Poisson sau Poisson-Stiltjes.

Se știe că dacă  $u$  este o funcție armonică în discul unitate  $U$  și este continuă pe cercul unitate  $\partial U$ , atunci ea se poate reprezenta sub forma unei integrale Poisson (formula lui Poisson)

$$u(z) = u(re^{i\theta}) = \frac{1}{2\pi} \int_0^{2\pi} P(r, \theta - t) u(e^{it}) dt, \quad z \in U,$$

unde  $P(r, \theta)$  este nucleul lui Poisson, care este dat de relația

$$P(r, \theta) = \operatorname{Re} \frac{1+z}{1-z} = \frac{1-r^2}{1-2r \cos \theta + r^2} = 1 + 2 \sum_{n=1}^{\infty} r^n \cos n\theta.$$

Observăm că

$$\frac{1}{2\pi} \int_0^{2\pi} P(r, \theta - t) dt = 1,$$

și în plus avem

$$P(r, \theta) = \operatorname{Re} \frac{1+z}{1-z}, \quad z = re^{i\theta},$$

ceea ce arată că funcția  $P$  este armonică în  $U$ .

Pentru  $z = 0$ , formula lui Poisson devine

$$u(0) = \frac{1}{2\pi} \int_0^{2\pi} u(e^{it}) dt.$$

Dacă în integrala Poisson se înlocuiește  $u(e^{it})$  cu o funcție  $\varphi(t)$  absolut integrabilă, atunci funcția

$$u(z) = \frac{1}{2\pi} \int_0^{2\pi} P(r, \theta - t) \varphi(t) dt$$

este armonică în  $U$ .

Mai general, se consideră integrala Poisson-Stiltjes

$$u(z) = \frac{1}{2\pi} \int_0^{2\pi} P(r, \theta - t) d\mu(t)$$

unde  $\mu$  este o funcție cu variație mărginită pe  $[0, 2\pi]$ , cu condiția

$$\mu(2\pi) - \mu(0) = \int_0^{2\pi} d\mu(t) = u(0).$$

**Proprietatea 2.1.** Dacă  $\mu$  este o funcție cu variație mărginită pe  $[0, 2\pi]$ , care verifică  $\mu(2\pi) - \mu(0) = \int_0^{2\pi} d\mu(t) = u(0)$ , atunci funcția  $u$  definită prin integrala Poisson-Stiltjes  $u(z) = \frac{1}{2\pi} \int_0^{2\pi} P(r, \theta - t) d\mu(t)$  este armonică în discul unitate  $U$ .

**Teorema 2.2. (formula lui Herglotz pentru funcții armonice pozitive)** Fie  $u$  o funcție armonică în discul unitate  $U$ . Atunci funcția  $u$  este pozitivă în  $U$  dacă și numai dacă ea se poate reprezenta sub forma

$$u(z) = \int_0^{2\pi} P(r, \theta - t) d\mu(t) \quad (1)$$

unde  $\mu$  este o funcție crescătoare pe  $[0, 2\pi]$  cu creșterea  $\mu(2\pi) - \mu(0) = \int_0^{2\pi} d\mu(t) = u(0)$ .

Formula (1) se numește formula lui Herglotz pentru funcțiile armonice pozitive.

*Demonstrație.* Este evident că dacă funcția  $u$  se scrie sub forma (1) ea este armonică pozitivă.

Reciproc, să presupunem că  $u$  este armonică pozitivă. Pentru  $r < 1$  vom defini funcția

$$\mu_r(t) = \frac{1}{2\pi} \int_0^t u(re^{i\theta}) d\theta, \quad t \in [0, 2\pi]$$

care este crescătoare pe  $[0, 2\pi]$  și  $\mu_r(t) \leq \mu_r(2\pi) = u(0)$ , adică  $\mu_r(t) \leq u(0)$ ,  $t \in [0, 2\pi]$ .

Familia  $(\mu_r)_{r < 1}$  este o familie de funcții crescătoare și egal mărginite, deci din  $(\mu_r)_{r < 1}$  se poate extrage un șir  $(\mu_{r_n})_{n \in \mathbb{N}}$ , cu  $r_n \rightarrow 1$ , care converge către o funcție  $\mu$  crescătoare pe  $[0, 2\pi]$  și pentru orice funcție  $\varphi$  continuă pe  $[0, 2\pi]$  are loc relația

$$\int_0^{2\pi} \varphi(t) d\mu(t) = \lim_{r_n \rightarrow 1} \int_0^{2\pi} \varphi(t) d\mu_{r_n}(t).$$

Luând în această relație  $\varphi(t) = P(r, \theta - t)$ , obținem

$$\begin{aligned} \int_0^{2\pi} P(r, \theta - t) d\mu(t) &= \lim_{r_n \rightarrow 1} \int_0^{2\pi} P(r, \theta - t) d\mu_{r_n}(t) = \lim_{r_n \rightarrow 1} \frac{1}{2\pi} \int_0^{2\pi} P(r, \theta - t) u(r_n e^{it}) dt = \\ &= \lim_{r_n \rightarrow 1} u(r_n z) = u(z). \end{aligned}$$

O consecință a acestei teoreme este următorul rezultat, care ne dă formula de reprezentare integrală a funcțiilor olomorfe cu partea reală pozitivă.

**Teorema 2.3. (formula lui Herglotz pentru funcții olomorfe cu partea reală pozitivă)** Fie  $f$  o funcție olomorfă în discul unitate  $U$ . Atunci  $\operatorname{Re} f(z) > 0$ ,  $z \in U$  dacă și numai dacă există o funcție  $\mu$  crescătoare pe intervalul  $[0, 2\pi]$  astfel încât

$$f(z) = \int_0^{2\pi} \frac{1 + ze^{-it}}{1 - ze^{-it}} d\mu(t) + i \operatorname{Im} f(0), \quad \text{unde } \int_0^{2\pi} d\mu(t) = \operatorname{Re} f(0).$$

### 3. Reprezentări prin integrale Stiltjes. Teorema lui Carathéodory

Formula lui Herglotz sugerează studiul unor clase mai generale de funcții analitice în discul unitate  $U$  care admit o reprezentare printr-o integrală Stiltjes de forma

$$f(z) = \int_a^b g(z, t) d\mu(t), \quad (2)$$

unde  $g(z, t)$  este o funcție olomorvă pe  $U$  în raport cu variabila  $z$  și continuă în raport cu variabila  $t$  pe un interval  $[a, b]$ , iar  $\mu$  este o funcție cu variație mărginită pe  $[a, b]$ . Se arată ușor că dacă  $g'_z(z, t)$  este continuă de  $z$  uniform în raport cu  $t, t \in [a, b]$ , atunci funcția  $f$  definită de (2) este olomorvă în  $U$  iar derivata se obține aplicând regula derivării sub semnul integral.

Funcția  $g$  este nucleul integral care definește o clasă de funcții olomorfe în  $U$  reprezentate prin formula de structură (2), iar funcția  $\mu$  este parametrul integral care definește o funcție din această clasă. Asupra funcției cu variație mărginită  $\mu$  se pune o condiție de normare, de exemplu  $\int_a^b d\mu(t) = 1$ . Fie

$$M[a, b] = \left\{ \mu : \mu \text{ este crescătoare pe } [a, b], \mu(b) - \mu(a) = \int_a^b d\mu(t) = 1 \right\}.$$

Fie  $g$  o funcție continuă pe  $[a, b]$ , vom asocia fiecărei funcții  $\mu \in M[a, b]$  numărul complex  $\omega = \omega(\mu) = \int_a^b g(t) d\mu(t)$ , deci aplicația  $\mu \rightarrow \omega(\mu)$  este o funcțională liniară cu valori complexe. Acum se pune problema de a găsi domeniul  $\Omega$  al valorilor acestei funcționale când  $\mu$  parcurge mulțimea  $M[a, b]$ , adică

$$\Omega = \{ \omega(\mu) : \mu \in M[a, b] \}.$$

**Teorema 3.1. (teorema lui Carathéodory)** Domeniul  $\Omega$  este învelitoarea convexă a imaginii segmentului  $[a, b]$  prin funcția  $g$ , adică

$$\Omega = co\{ \omega : \omega = g(t), t \in [a, b] \}.$$

*Demonstrație.* Fie  $A = \{ \omega : \omega = g(t), t \in [a, b] \}$  și  $B = coA$ . Deoarece  $A$  este închisă, rezultă că și  $B$  este închisă.

Fie  $\omega \in \Omega$  un element oarecare și fie  $d = (a = t_0 < t_1 < \dots < t_n = b)$  o diviziune a intervalului  $[a, b]$ , iar  $\tau_k \in [t_k, t_{k+1}]$ ,  $k \in \overline{0, n-1}$ , un sistem de puncte intermediare. Deoarece

$$\omega = \lim_{\nu(d) \rightarrow 0} \sum_{k=1}^n g(\tau_k) [\mu(t_{k+1}) - \mu(t_k)],$$

punând  $\lambda_k = \mu(t_{k+1}) - \mu(t_k)$ , avem că  $\lambda_k \geq 0$  și  $\sum_{k=1}^n \lambda_k = 1$ , deci  $\sum_{k=1}^n \lambda_k g(\tau_k) \in B$ . Întrucât  $B$  este închisă, rezultă că și  $\omega \in B$ , deci  $\Omega \subseteq B$ .

Fie  $b \in B$  un element oarecare, deci  $b$  este de forma  $b = \sum_{k=1}^n \lambda_k g(t_k)$ , unde  $t_k \in [a, b]$ ,  $\lambda_k \geq 0$ ,  $\sum_{k=1}^n \lambda_k = 1$ . Definind șirul de funcții

$$\mu_k(t) = \begin{cases} 0, & a \leq t < t_k \\ 1, & t_k \leq t \leq b \end{cases}$$

avem  $g(t_k) = \int_a^b g(t) d\mu_k(t)$ .

Fie  $\mu(t) = \sum_{k=1}^n \lambda_k \mu_k(t)$ , funcția  $\mu$  este crescătoare și  $\mu(b) - \mu(a) = 1$ . Rezultă că

$$b = \sum_{k=1}^n \lambda_k \int_a^b g(t) d\mu_k(t) = \int_a^b g(t) d\mu(t) \in \Omega,$$

deci  $B \subseteq \Omega$ , iar din cele două incluziuni avem  $\Omega = B$ .

Din această teoremă rezultă că pentru un  $z \in U$  fixat, domeniul descris de  $f(z)$  dat de relația (2) când  $\mu$  parcurge  $M[a, b]$  este

$$\Omega = \Omega(z) = \text{co}\{\omega : \omega = g(z, t), t \in [a, b]\}.$$

#### 4. Subordonare

**Definiția 4.1.** Fie  $f, g \in H(U)$ . Spunem că  $f$  este subordonată funcției  $g$  și vom nota

$$f \prec g \text{ sau } f(z) \prec g(z),$$

dacă există o funcție  $w \in H(U)$ , cu  $w(0) = 0$  și  $|w(z)| < 1$ ,  $z \in U$ , (adică  $w \in B$ ) astfel încât

$$f(z) = g[w(z)], z \in U.$$

Din definiția de mai sus rezultă următoarea proprietate:

**Proprietatea 4.2.** Dacă  $f \prec g$ , conform definiției există  $w \in B$  astfel încât  $f(z) = g(w(z))$ ,  $z \in U$ . Astfel avem  $|w(z)| \leq |z|$ ,  $z \in U$ , deci obținem

$$f(U) = \{g(w(z)) : z \in U\} = \{g(\zeta) : |\zeta| \leq |z|, z \in U\} \subseteq g(U).$$

**Proprietatea 4.3.**

1. Dacă  $f \prec g$  atunci  $f(\overline{U}_r) \subseteq g(\overline{U}_r)$ , unde  $U_r = \{z : |z| < r\}$ ,  $r < 1$ , egalitatea având loc dacă și numai dacă  $f(z) = g(\lambda z)$ ,  $|\lambda| = 1$ .

2. Dacă  $f \prec g$  atunci  $\max\{|f(z)| : |z| \leq r\} \leq \max\{|g(z)| : |z| \leq r\}$ ,  $r < 1$ , egalitatea având loc dacă și numai dacă  $f(z) = g(\lambda z)$ ,  $|\lambda| = 1$ .

3. Dacă  $f \prec g$  atunci  $|f'(0)| \leq |g'(0)|$ , egalitatea având loc dacă și numai dacă  $f(z) = g(\lambda z)$ ,  $|\lambda| = 1$ .

**Teorema 4.4.** Fie  $f, g \in H(U)$  și să presupunem că  $g$  este univalentă în discul unitate  $U$ . Atunci  $f \prec g$  dacă și numai dacă  $f(0) = g(0)$  și  $f(U) \subseteq g(U)$ .

*Demonstrație.* Prima parte a teoremei are loc tinând cont de Proprietatea 4.2.

Să presupunem că  $f(0) = g(0)$  și  $f(U) \subseteq g(U)$ . Notând  $\Delta = g(U)$ , deoarece funcția  $g$  este univalentă există inversa  $g^{-1} \in H(\Delta)$ . Atunci funcția  $w(z) = g^{-1}[f(z)] \in H(U)$  și verifică evident condițiile  $w(0) = 0$ ,  $|w(z)| < 1$ ,  $z \in U$ , adică  $w \in B$  și deoarece  $f(z) = g(w(z))$  rezultă  $f \prec g$ .

**Corolarul 4.5. (principiul subordonării a lui Lindelöf)** Fie funcțiile  $f, g \in H(U)$  astfel încât  $g$  este univalentă în  $U$ .

1. Dacă  $f(0) = g(0)$  și  $f(U) \subseteq g(U)$  atunci  $f(\bar{U}_r) \subseteq g(\bar{U}_r)$ ,  $0 < r < 1$ .

2. Egalitatea  $f(\bar{U}_r) = g(\bar{U}_r)$  pentru un  $r < 1$  are loc dacă și numai dacă  $f(U) = g(U)$  sau  $f(z) = g(\lambda z)$ ,  $|\lambda| = 1$ .

Acest rezultat este o consecință imediată a teoremei anterioare și a proprietăților de mai sus, având multe aplicații în teoria geometrică a funcțiilor analitice.

**Proprietatea 4.6.** Fie  $f, g \in H(U)$ . Dacă  $f \prec g$  atunci

1.  $|g^{-1}(w)| \leq |f^{-1}(w)|$ , pentru orice  $w \in f(U)$ . Egalitatea are loc dacă și numai dacă  $f(z) = g(\lambda z)$ ,  $|\lambda| = 1$ .

2. Dacă în plus, există un  $z_0 \in U$  cu  $|z_0| = r$  astfel încât  $f(z_0) \in \partial g(U_r)$ , atunci  $f(U) = g(U)$  sau  $f(z) = g(\lambda z)$ ,  $|\lambda| = 1$ .

*Demonstrație.* Dacă  $f \prec g$  atunci există  $\varphi \in B$  astfel ca  $f(z) = g(\varphi(z))$ ,  $z \in U$ , deci  $f^{-1} = \varphi^{-1} \circ g^{-1}$ . De aici deducem că  $|g^{-1}(w)| = |\varphi(f^{-1}(w))| \leq |f^{-1}(w)|$ ,  $w \in f(U)$ . Egalitatea are loc dacă și numai dacă  $\varphi(z) = \lambda z$ ,  $|\lambda| = 1$ .

Partea a doua rezultă din Proprietatea 4.3. și Corolarul 4.5.

Folosind limbajul subordonării, clasele  $P$  și  $P_\gamma$ ,  $|\gamma| < \frac{\pi}{2}$ , se pot defini ca fiind

$$P = \left\{ p \in H(U) : p(z) \prec \frac{1+z}{1-z} \right\},$$

$$P_\gamma = \left\{ p \in H(U) : p(z) \prec \frac{1+z}{1-z} \cos \gamma + i \sin \gamma \right\}.$$

Observând că imaginea discului  $\bar{U}_r$  prin funcția omografică  $w(z) = \frac{1+z}{1-z}$  este discul

$$\bar{\Delta}_r = \left\{ w : \left| w - \frac{1+r^2}{1-r^2} \right| \leq \frac{2r}{1-r^2} \right\},$$

rezultă că dacă  $p \in P$  atunci  $p(z) \prec \frac{1+z}{1-z}$ , deci  $p(\bar{U}_r) \subseteq \bar{\Delta}_r$ , egalitatea având loc dacă și numai

dacă  $p(z) = \frac{1+\lambda z}{1-\lambda z}$ ,  $|\lambda| = 1$ . De aici deducem

$$\frac{1-r}{1+r} \leq |p(z)| \leq \frac{1+r}{1-r}, \quad |z| = r.$$

Pentru orice  $p \in P$ , egalitatea având loc numai pentru funcția de mai sus.

### Bibliografie

1. G. Călugăreanu, Elemente de teoria funcțiilor de o variabilă complexă, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1963.
2. I. Graham, G. Kohr, Topics in geometric function theory of one and higher dimensions, Marcel Dekker, 2002.
3. S. S. Miller, P. T. Mocanu, Classes of univalent integral operators, J. Math. Anal. Appl., 1991.

4. P. T. Mocanu, T. Bulboacă, G. Șt. Sălăgean, Teoria geometrică a funcțiilor univalente, Casa Cărții de Știință, Cluj-Napoca, 1999.
5. S. Stoilov, Teoria funcțiilor de variabilă complexă, vol I, Editura Academiei, București, 1958.
6. T. J. Suffridge, The principle of subordination applied to functions of several variables, *Pacif. J. Math.*, 1970.



## Optică geometrică

**Autor: masterand Lupșor (Baciu) Simona**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Noaghi Sorin**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *Between physics and mathematics there is a link outstanding physics provide concepts and relationships, language and mathematics provides optimal expressing them, often acting as a streamlined factor of these concepts and relationships, ordering them logically. Interdisciplinary relationships within school subjects: physics - mathematics, arising from general laws and universal connection, shows that the phenomena are objective realities interact, are interdependent.*

### 1. INTRODUCERE

Urmărind dezvoltarea fizicii se constată că fizica a pus probleme și, de multe ori, a indicat și calea pentru găsirea soluției lor.

Pentru a putea aplica ideile sale din "*Philosophiae naturalis principia mathematica*" la un număr cât mai mare de cazuri concrete, Newton a creat calculul diferențial.

Problemele mișcărilor mediilor continue au contribuit la dezvoltarea teoriei ecuațiilor cu derivate parțiale, indicând condițiile inițiale și de limită (de frontieră) ce se impun în mod natural.

Fizica cuantică a făcut apel la teoria operatorilor liniari, impulsionând și dezvoltarea matematică a acestui domeniu.

Teoria distribuțiilor a fost inițial abordată în fizică și ulterior aprofundată în matematică. Tot astfel, calculul matricial sau teoria grupurilor sunt instrumente de investigație prețioase în diferite domenii ale fizicii.

Cu toate deosebirile de metode și obiecte ale cunoașterii, fizica nu se poate dispensa de limbajul și aparatul matematic. Rolul fizicianului teoretician este să obțină relații între mărimile observabile, folosind calcule matematice.

În matematică, rolurile cele mai importante sunt jucate de rigurozitatea logică a tuturor deducțiilor, asociată cu studierea tuturor relațiilor logic posibile, care decurg din axiomele adoptate.

Rolul fizicii este să schițeze în limita posibilităților, un tablou exact al lumii, folosind pentru aceasta toate aspectele teoretice și experimentale, toate deducțiile bazate pe intuiție, care urmează apoi să fie verificate experimental.

Matematicianul studiază toate tipurile de geometrii logic posibile, dar fizicianul stabilește care relații geometrice se realizează în lumea noastră.

Demersul interdisciplinar este o necesitate în cazul curriculumului integralizat, bazat pe cerințele elevilor, pe obiective și conținuturi care integralizează disciplinele *Fizică și Matematică* în aplicarea unei metodologii interactive; modelul curricular centrat pe competențele elevilor contribuie la realizarea unui învățământ formativ, iar demersul metodologic interactiv deschide drumul interevaluării în spiritul premisei *a învăța să acționezi*. [1]

### 2. NOȚIUNI ELEMENTARE DE OPTICĂ GEOMETRICĂ

Unda luminoasă este de natură electromagnetică; ea poate fi reprezentată într-un mediu omogen prin vectorii câmp electric  $\vec{E}$  și câmp magnetic  $\vec{H}$  care sunt perpendiculari între ei și

perpendiculari pe direcția de deplasare. Deoarece  $\vec{E}$  și  $\vec{H}$  au aceeași fază, unda electromagnetică poate fi reprezentată ca în figura 2.1.

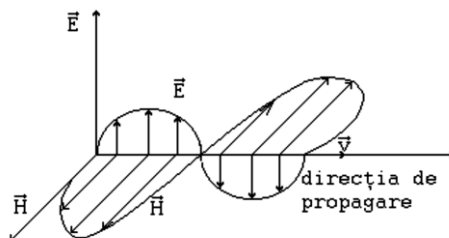


Fig.2.1. Unda electromagnetică

Referitor la viteza de propagare a undelor electromagnetice în vid, din teoria lui Maxwell, rezultă:

$$c = \frac{1}{\sqrt{\epsilon_0 \mu_0}} \quad (2.1)$$

Înlocuind în această relație valorile numerice ale lui  $\mu_0 = 4\pi \cdot 10^{-7}$  H/m și ale lui  $\epsilon_0 = 8.85 \times 10^{-12}$  F/m, se obține pentru viteza undelor electromagnetice în vid valoarea  $c = 3 \cdot 10^8$  m/s, adică viteza luminii în vid. Acest fapt a permis lui Maxwell să afirme că lumina este o undă electromagnetică.[4] Viteza undelor luminoase într-un mediu oarecare:

$$v = \frac{c}{\sqrt{\epsilon_r \mu_r}} = \frac{1}{\sqrt{\epsilon \mu}} = \frac{c}{n} \quad (2.2)$$

- unde  $n$  este indicele de refracție al mediului respectiv.

În realitate,  $\epsilon_r$  depinde de frecvența undelor și deci și  $n = f(v)$  ceea ce conduce la fenomenul de dispersie a luminii. Mediile în care se propagă lumina pot fi omogene și neomogene. Un mediu omogen din punct de vedere optic este acel mediu în care, în toate punctele, indicele de refracție  $n$  are aceeași valoare. În aceste medii, lumina se propagă pe drumul cel mai scurt, adică în linie dreaptă. Trajectoriile după care se propagă lumina se numesc raze de lumină. O grupare de raze de lumină formează un fascicul de raze, care pot fi: paralele, convergente și divergente (Fig.2.2).

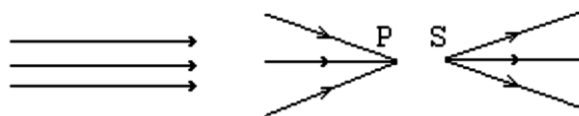


Fig.2.2. Fascicule de raze: paralel, convergent, divergent

La trecerea luminii printr-un mediu neomogen, la care indicele de refracție variază continuu de la punct la punct, razele de lumină se refractă și se propagă pe un drum curbiliniu. Propagarea luminii în astfel de medii este descrisă de un principiu general numit principiul lui Fermat sau principiul drumului optic minim, respectiv al drumului minim. Drumul optic se definește prin produsul dintre lungimea geometrică și indicele de refracție  $n$  al mediului.[4]

În cazul unui mediu neomogen optic, se împarte drumul geometric în porțiuni  $ds$  atât de mici astfel încât în lungul fiecăreia dintre ele, indicele  $n$  să poată fi considerat constant (Fig.2.3).

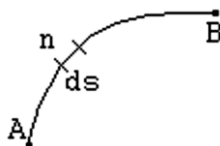


Fig.2.3. Drum optic

Elementul de drum optic este:

$$dl = n \cdot ds \quad (2.3)$$

iar drumul optic total se obține prin integrarea de la A la B, adică:

$$l = \int_A^B n \cdot ds \quad (2.4)$$

Conform principiului lui Fermat, lumina se propagă pe acel traseu al cărui drum optic este un extrem (în practică, un minim). Condiția de drum minim cere ca diferențiala integralei (2.4) să fie egală cu zero:

$$\delta \int_A^B n \cdot ds = 0 \quad (2.5)$$

Expresia (2.5) reprezintă formularea matematică a principiului lui Fermat.

Deoarece:

$$ds = v \cdot dt = \frac{c}{n} dt \quad (2.6)$$

rezultă:

$$\int_A^B n \cdot ds = c \int_A^B dt \quad (2.7)$$

Principiul lui Fermat (principiul timpului minim) poate fi formulat astfel: lumina se propagă între două puncte pe acel drum pe care timpul de propagare este minim. Ca o consecință a principiului lui Fermat este principiul reversibilității razelor de lumină, care arată că lumina care se propagă într-un anumit sens în lungul unei raze, se poate propaga în sens contrar, în lungul aceleiași raze. Cu ajutorul principiului lui Fermat se obțin foarte ușor legile reflexiei și refracției luminii și se rezolvă o serie de alte probleme ale opticii geometrice.[4]

### 3. STIGMATISM

Se consideră un fascicul conic de raze de lumină emis de o sursă punctuală  $P_1$ . În general, din infinitatea de raze ale acestui fascicul, numai una singură va trece printr-un alt punct  $P_2$ , și anume traiectoria extremală care satisface principiul lui Fermat. Funcția ideală a instrumentelor optice constă în dirijarea fasciculului de raze în așa fel încât fiecărui punct  $P_1$  din spațiul obiect să-i corespundă un singur punct în spațiul imagine. [2]

Stigmatismul reprezintă un concept fundamental al teoriei geometrice a imaginilor optice. Un sistem optic este stigmatic sau punctual pentru perechea de puncte  $P_1, P_2$  dacă un fascicul conic de raze cu vârful în  $P_1$  este transformat într-un fascicul conic de raze cu vârful în  $P_2$ . Punctul  $P_2$  se numește imagine stigmatică a punctului  $P_1$ . Dacă se schimbă sensul de propagare a razelor de lumină, punctul  $P_1$  reprezintă imaginea stigmatică a punctului  $P_2$ . Perechea de puncte obiect și imagine formează o pereche de puncte stigmatice sau puncte conjugate ale sistemului optic considerat. După cum razele de lumină se intersectează efectiv sau numai prin prelungirile lor (rectilinii, în mediile omogene) punctul obiect sau imagine poartă numele de punct real, respectiv virtual.[2]

Condiția de stigmatism a punctelor conjugate  $P_1, P_2$  se scrie sub forma:  $[P_1P_2] = [P_1AP_2] = [P_1BP_2] = [P_1CP_2] = \dots = \text{constant}$ .

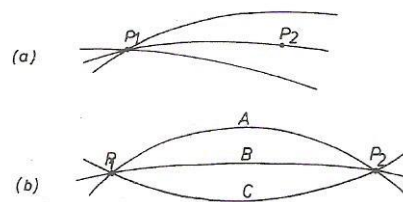


Fig.3.1.Drum optic

În acest fel condiția de staționaritate a drumului optic între punctele conjugate, impusă de principiul lui Fermat este satisfăcută indiferent de raza de lumină din fasciculul considerat.

Noțiunea de imagine în optica geometrică apare cel mai clar din proprietatea de egalitate a numărului de lungimi de undă, respectiv din aceea că faza relativă a undelor armonice care se propagă pe diversele raze este aceeași în punctele conjugate. Pentru a ilustra modul în care se realizează o imagine perfectă, în fig. 3.2. (a,b,c) se arată reconstrucția undelor sferice la o suprafață carteziană de refracție (ovalul lui Descartes), definită ca suprafață de separare  $S$  dintre două medii omogene  $n_1, n_2$  și ale cărei puncte  $I$  satisfac condiția de stigmatism pentru o pereche dată de puncte

conjugate  $P_1, P_2$ . În general, ovalul lui Descartes reprezintă o suprafață asferică bipolară, cu simetrie de revoluție în jurul axului care trece prin punctele conjugate considerate. Astfel, pentru cazul în care ambele puncte conjugate sunt reale, adică puncte prin care razele de lumină trec efectiv (fig. 3.1.a), suprafața carteziană satisface ecuația

$$[P_1IP_2] = n_1 \cdot P_1I + n_2 \cdot IP_2 = \lambda_0 \left( \frac{P_1I}{\lambda_1} + \frac{IP_2}{\lambda_2} \right) = constant \quad (3.1)$$

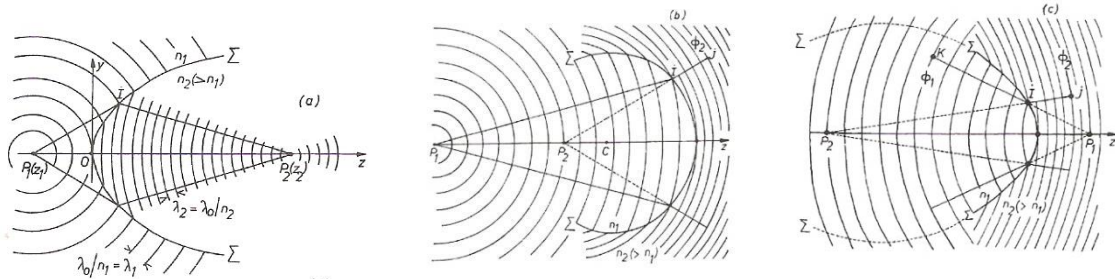


Fig. 3.2. (a,b,c) Suprafețe carteziene de refracție-(a) puncte conjugate reale; (b) Obiect real  $P_1$ , imagine virtuală  $P_2$ ; (c) puncte conjugate virtuale

Indiferent de punctul de incidență  $I$  al razelor de lumină pe suprafața, punctele conjugate sunt separate de același număr de lungimi de undă. Condiția de stigmatism poate fi extinsă și pentru cazurile în care unul sau ambele puncte conjugate sunt virtuale. Se consideră situația în care  $P_1$  este real și  $P_2$  virtual (fig. 13.2,b). Prin  $P_2$  trec acum numai prelungirile rectilinii ale razelor de lumină din mediul  $n_2$ . Conform principiului egalității drumurilor optice, între punctul real  $P_1$  și o suprafață de undă  $\phi_2$ , din mediul  $n_2$ , dată, indiferent de punctul de incidență  $I$ . [2]

$$[P_1IJ] = n_1 \cdot P_1I + n_2 \cdot IJ = n_1 \cdot P_1I + n_2 \cdot (P_2J - P_2I) = constant \quad (3.2)$$

Segmentul  $P_2J$  reprezintă însă raza suprafeței sferice  $\phi_2$  considerate și este constant, astfel că rezultă condiția de stigmatism (ecuația suprafeței carteziene) în forma:

$$n_1 \cdot P_1I - n_2 \cdot P_2I = \lambda_0 \left( \frac{P_1I}{\lambda_1} - \frac{P_2I}{\lambda_2} \right) = constant \quad (3.3)$$

Condițiile de stigmatism riguros se scriu:

$$[P_1IP_2] = n_1 \cdot P_1I + n_2 \cdot IP_2 = constant \quad (3.4)$$

unde segmentele sunt considerate algebric – având convenția că drumul optic este pozitiv dacă este parcurs în sensul de propagare și negativ dacă este parcurs în sens invers.

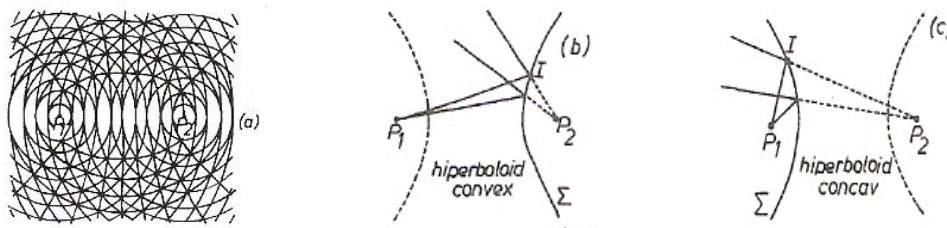
Se disting două situații,

$$n_1 \cdot |P_1I| \pm n_2 \cdot |IP_2| = constant \quad (3.5)$$

unde semnul plus corespunde cazului în care punctele conjugate se află de părți diferite ale suprafeței carteziene iar semnul minus - cazului în care punctele conjugate se află de aceeași parte.

Remarcăm că, din punct de vedere formal, specializarea formulelor de mai sus pentru reflexie se face prin simpla înlocuire  $n_2 = -n_1$  astfel că ecuația (3.5) devine

$$|P_1I| \mp |IP_2| = constant \quad (3.6)$$



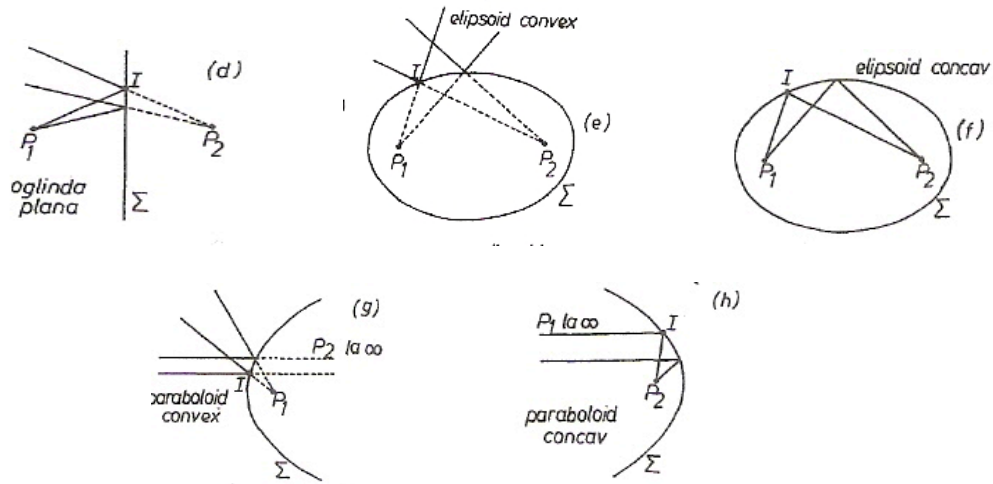


Fig.3.3. Surfațe carteziene de reflexie: (a,e,f) elipsoizi de revoluție;(b,c,d) hiperboloizi de revoluție; (g,h) paraboloizi de revoluție

Așa cum rezultă din figura 3.3, suprafețele carteziene de reflexie reprezintă fie hiperboloizi de revoluție (fig. 3.3,b,c, cu focarele în punctele  $P_1$ ,  $P_2$  din care unul real și altul virtual), fie elipsoizi de revoluție (fig. 3.3,e,f, cu focarele în punctele  $P_1$ ,  $P_2$ , ambele reale sau ambele virtuale). Un caz particular de oglindă hiperbolică este oglinda plană (fig. 3.3,d), de asemenea, când unul din focare se deplasează la infinit, oglinda eliptică devine parabolică (fig.3.3, g, h). În general, spre deosebire de suprafețele carteziene de reflexie, ecuația (3.6), care sunt suprafețe cu secțiuni conice, suprafețele carteziene de refracție, ecuația (3.5), sunt mult mai complicate.[2]

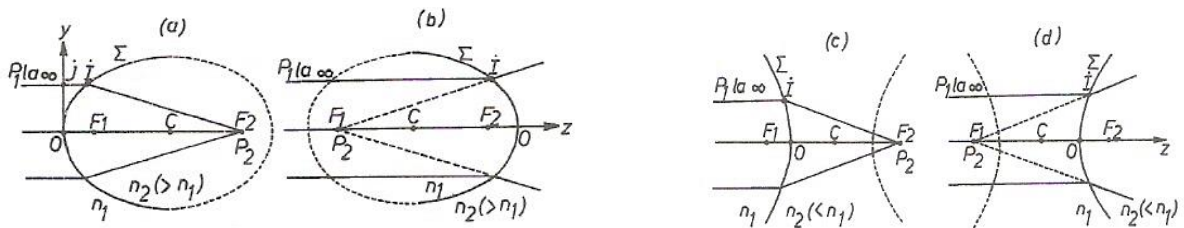


Fig. 3.4. Surfațe de refracție pentru  $P_1$  la infinit-(a,b) elipsoizi de revoluție; (c,d) hiperboloizi de revoluție.

#### 4. REFLEXIA ȘI REFRACTIA

Considerând că o rază de lumină monocromatică care se propagă prin mediul de indice de refracție  $n_1$  și cade pe suprafața de separare plană în punctul  $I$  sub un unghi de incidență aceasta se reflectă astfel încât raza incidentă, raza reflectată și normala, sunt în același plan (prima lege a reflexiei), iar între unghiuri există relația ( legea a doua a reflexiei)[3]:

$$\hat{t}_1 = \hat{r}_1 \quad (4.1)$$

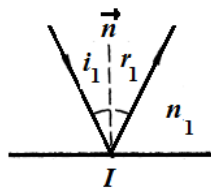


Fig. 4.1. Reflexia luminii

Reflexia undelor luminoase este asemănătoare reflexiei undelor mecanice cu deosebirea că în cazul acestora din urmă este necesar un mediu transparent. Reflexia se face astfel încât:- raza

incidentă SI, raza reflectată IR și normala IN în punctul de incidență sunt în același plan și unghiul de incidență este egal cu unghiul de reflexie  $i'$  ( $i = i'$ ). La reflexia luminii de pe un mediu mai puțin refringent ( $n_1$ ) pe unul mai refringent ( $n_2 > n_1$ ) se pierde un  $\lambda/2$  (Fig.4.3) în punctul A; în cazul invers, nu se pierde nimic (punctul B). În funcție de forma geometrică a suprafeței reflectătoare, reflexia poate fi reflexie regulată (Fig.4.4) sau reflexie difuză (Fig.4.5).[3]

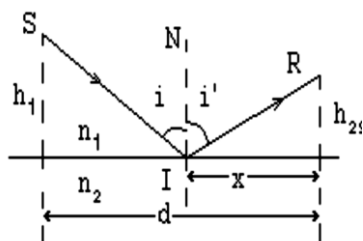


Fig. 4.2. Reflexia luminii pe o suprafață

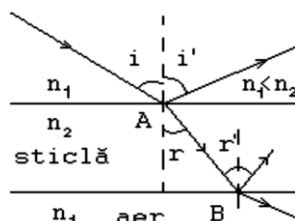


Fig. 4.3. Reflexia luminii în condițiile  $n_2 > n_1$

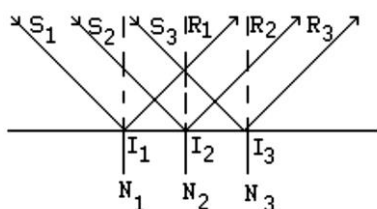


Fig. 4.4. Reflexia regulată

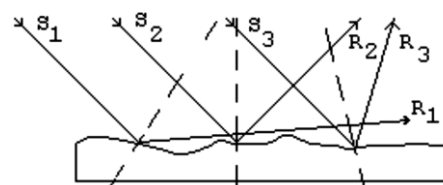


Fig. 4.5. Reflexia difuză

Considerând că o rază de lumină monocromatică care se propagă prin mediul de indice de refracție  $n_1$  cade pe suprafața de separare plană în punctul I sub un unghi de incidență aceasta se refractă astfel încât raza incidentă, raza refractată (sub unghiul și normala, sunt în același plan (prima lege a refracției), iar între unghiuri există relația Snellius-Descartes (a doua lege a refracției)[4] (fig. 4.7):

$$\frac{\sin i_1}{\sin i_2} = \frac{n_2}{n_1} \quad (4.2)$$

Schimbarea direcției razei de lumină care cade pe suprafața de separație a două medii transparente diferite, trecând dintr-un mediu în celălalt mediu se numește refracție. Astfel, raza incidentă SI, raza refractată IR și normala IN se găsesc în același plan. Raportul dintre sinusul unghiului de incidență și sinusul unghiului de refracție este o constantă și poartă numele de indice de refracție relativ al mediului doi în raport cu primul (Fig.4.6, Fig.4.7). Dacă primul mediu este vidul, atunci indicele de refracție al mediului doi față de vid se numește indice de refracție absolut al mediului doi [3,4]. Dacă indicii de refracție absoluți ai celor două medii sunt  $n_1$  și  $n_2$  atunci legea refracției (4.2) se scrie sub forma:

$$\frac{\sin i_1}{\sin i_2} = \frac{n_2}{n_1} = n_{21} \quad (4.3)$$

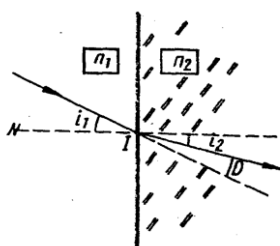


Fig.4.6. Fenomenul de refracție

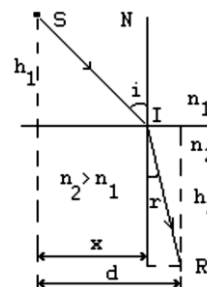


Fig.4.7. Fenomenul de refracție în condițiile  $n_2 > n_1$

1. Dacă  $n_2 > n_1$ , mediul din care vine raza este mai puțin refringent decât celălalt. În acest caz unghiul de incidență poate lua toate valorile între  $0^\circ$  și  $90^\circ$ , pentru orice valoare a lui  $i_1$  obținem pentru  $i_2$  o valoare convenabilă  $\sin i_2 < 1$ , raza de lumină trece neapărat în mediul al doilea. Pentru  $i_1 = 0^\circ$  și  $i_2 = 0^\circ$  (incidență normală) raza refractată se află în prelungirea razei incidente (fig. 4.7.).

Pentru  $i_1 = 90^\circ$  rezultă:

$$i_2 = \arcsin \frac{n_1}{n_2} = \arcsin \frac{1}{n_{21}} = l \quad (4.4)$$

Toate razele care vin din mediul mai puțin refringent, sub diferite unghiuri de incidență, se află după refracție în interiorul unui con de revoluție cu deschidere. Unghiul  $L$  se numește unghi de refracție limită sau mai scurt, unghi limită.

2. Dacă  $n_2 < n_1$ , lumina trece dintr-un mediu optic mai dens într-unul mai puțin dens. În acest caz, nu poate lua valori mai mici sau cel mult egale cu unitatea decât dacă  $\hat{i}_1 \leq \hat{l}$ . Pentru  $\hat{i}_1 > \hat{l}$  înseamnă că unghiul de incidență este mai mare ca unghiul limită și raza incidentă nu mai trece în mediul al doilea ci se reflectă total (fig.4.8.a,b)[3]

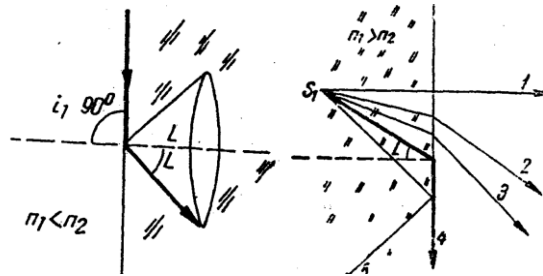


Fig.4.8.(a)-Reprezentarea schematică a conului de revoluție; (b)fenomenul de reflexie totală

Pe baza legii a doua a refracției se definește fenomenul de reflexie totală. La trecerea luminii dintr-un mediu mai refringent (cu  $n$  mai mare) într-un mediu mai puțin refringent, raza de lumină se depărtează de normală. Există un unghi de incidență limită ( $l$ ), mai mic ca  $\pi/2$ , pentru care unghiul de refracție  $r = \pi/2$ , deci pentru  $i > l$ , raza de lumină se reflectă, întorcându-se în mediul din care a venit.

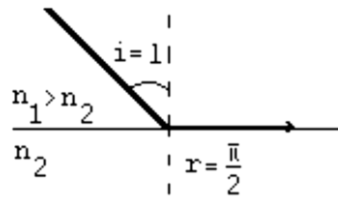


Fig.4.9. Fenomenul de reflexie totală

Din relația (4.3), cu notația  $i = l$ , când  $r = \pi/2$ , rezultă:

$$\sin l = \frac{n_2}{n_1} \quad (4.5)$$

Deoarece diferitele varietăți de sticlă optică au indicele de refracție absolut cuprins între 1,5 și 1,6, unghiul limită  $l$  la suprafața de separație dintre sticlă și aer, conform relației (4.5), este mai mic decât  $45^\circ$ . Pe acest fapt se bazează construcția prisme cu reflexie totală folosită în componența unor instrumente optice.[4]

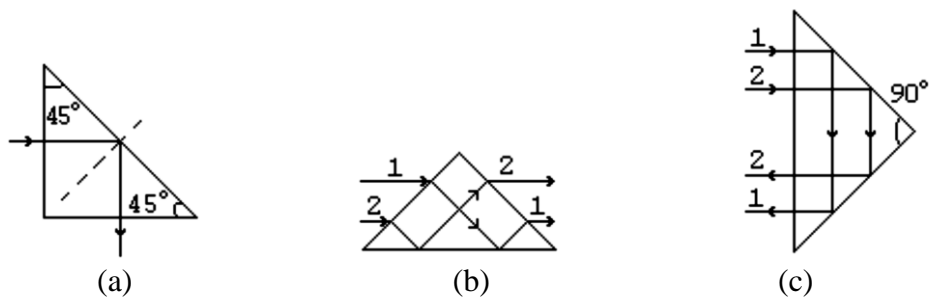


Fig.4.10. Prisme cu reflexie totală

### Bibliografie

1. I. Staicu - *Teză de doctorat - Interdisciplinaritatea fizicii cu matematica*, București, 2010;
2. I.I. Popescu, F. Uliu - *Optică geometrică*, Editura Universitaria, Craiova, 2006;
3. N. N. Pușcaș - *Lasere*, Editura Printech, București, 2002;
4. I. Lazăr - *Biofizică*, Editura Tehnopress, Iași, 2003.



## „Michael Jackson” – pagini web

**Autor: Marcu Victor Ștefan**

**Coordonatori: Prof. Gaiță Lukacs Ioana, Prof. Lăutaru Alexandru  
Colegiul Național „Mihai Eminescu” Petroșani**

**Abstract:** *The site was made in the memory of the pop king , Michael Jackson. Everybody heard about him, but not everyone knows about his life, about his family and about his kind heart. So I made this HTML website in order to help people learn more over the internet.*

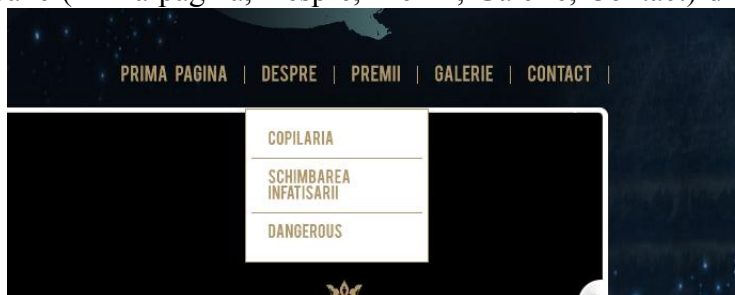
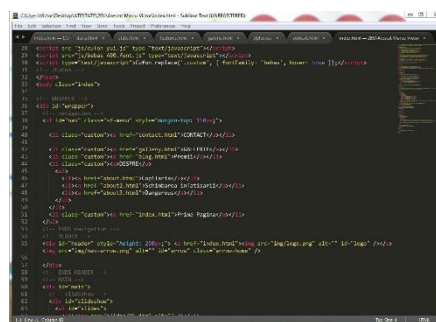
### Mediu de lucru

Pentru realizarea lucrării am folosit pentru editarea textului programul Sublime 3.0. Pozele au fost editate în Adobe Photoshop, iar fișierele audio au fost editate fie online, fie utilizând programul Audacity.

### Realizarea lucrării

Primul pas spre realizarea lucrării a fost alegerea unui fundal potrivit. Am ajuns la concluzia că o imagine cu rezoluție care se repeta este ceea ce se potrivește. Așadar, am folosit comanda CSS “background: url(..img/spring/bg.gif) repeat-x top center;”, repeat-x top center face ca imaginea să se repete doar orizontal.

Următorul pas a fost găsirea unui logo potrivit. După asta am început crearea meniului orizontal. Meniul este alcătuit din 5 butoane (Prima pagină, Despre, Premii, Galerie, Contact) din care butonul „Despre” face sa apară un submeniu dropdown când plasăm mouse-ul pe el. Acest submeniu conține butoanele Copilăria, Schimbarea înfățișării, Dangerous, care te trimit fiecare pe c-te o pagină cu informații.

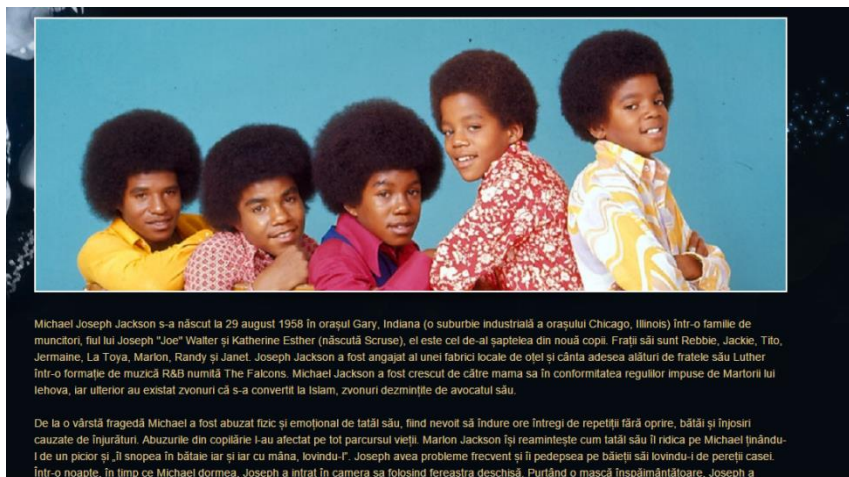


Odată finalizată partea superioară a site-ului, am început personalizarea fiecărei pagini. Prima pagina conține un slider cu poze cu butoane stânga, dreapta și buline pentru ordinea pozelor. Toate pozele de pe site au fost găsite pe internet.

[NEXT](#)   [PREV](#)

Partea de jos a fiecărei pagini este formată dintr-un footer ce conține butoane către rețelele de socializare active ale artistului si semnul copyright urmat de numele meu.

Cele trei pagini ale submeniuului au aceeași structura , o parte de text si imagini cu legătură la informația de pe pagini. Pagina Copilărie are în plus un slider cu poze fără butoane, ce se schimbă automat în timp.



Michael Joseph Jackson s-a născut la 29 august 1958 în orașul Gary, Indiana (o suburbie industrială a orașului Chicago, Illinois) într-o familie de muncitori, fiul lui Joseph "Joe" Walter și Katherine Esther (născută Scrusse), el este cel de-al șaptelea din nouă copii. Frații săi sunt Rebbie, Jackie, Tito, Jermaine, La Toya, Marlon, Randy și Janet. Joseph Jackson a fost angajat al unei fabrici locale de oțel și cânta adesea alături de frațele său Luther într-o formație de muzică R&B numită The Falcons. Michael Jackson a fost crescut de către mama sa în conformitatea regulilor impuse de Marfoni lui Iehova, iar ulterior au existat zvonuri că s-a convertit la Islam, zvonuri dezmințite de avocatul său.

De la o vârstă fragedă Michael a fost abuzat fizic și emoțional de tatăl său, fiind nevoit să îndure ore întregi de repetiții fără oprire, bătăi și înjosi cauzate de înjurături. Abuzurile din copilărie l-au afectat pe tot parcursul vieții. Marlon Jackson își reamintește cum tatăl său îl ridica pe Michael înându-l de un picior și îl snopca în bătaie iar și iar cu mâna, lovindu-l. Joseph avea probleme frecvent și îi pedepsea pe băieții săi lovindu-i de pereții casei. Într-o noapte, în timp ce Michael dormea, Joseph a intrat în camera sa folosind fereastra deschisă. Purtând o mască înspăimântătoare, Joseph a

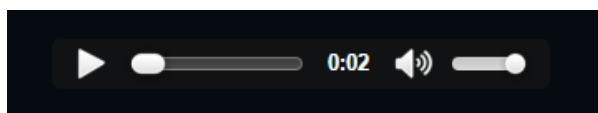
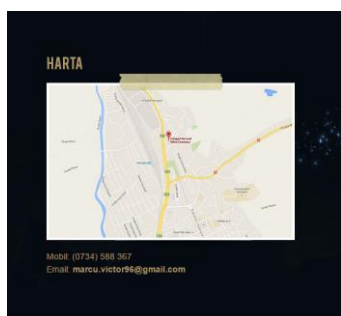
Pagina Premii este asemănătoare cu cele precedente, informația pe site fiind dispusa diferit, textul este așezat în partea stângă paginii, iar imaginea în partea dreaptă. Această așezare a fost făcută cu comanda CSS „float:left;” sau „float:right;”.

După aceste pagini am realizat pagina Galerie, o pagina ce conține centrat un tabel cu imagini. După ce facem click pe una dintre imagini, aceasta se va mări, vor apărea butoane pentru navigarea între poze. Aceasta galerie a fost realizată cu programul httpPhotos, program gratuit găsit pe internet. Imaginile se găsesc în directorul site-ului.



Ultima pagină a site-ului este pagina Contact. Această pagină conține în partea dreaptă un formular ce are rolul de a trimite un mesaj în legătură cu artistul. În partea dreaptă se afla o poză cu locația liceului pe hartă, iar sub aceasta se află datele de contact.

Toate paginile au câte o melodie celebră a artistului, ce pornește automat la deschiderea paginii. Controlul melodiei se află în partea de jos a paginii, deasupra subsolului.



## Bibliografie

- <http://www.wikipedia.ro>
- <http://www.google.ro>
- <http://facebook.com/MichaelJackson>

## Inițiatorii școlii matematice în România

**Autor: masterand Marioane (Marcu) Cristiana Maria**  
**Coordonator: Prof. univ. dr. Kecs W. Wilhelm**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *This paper presents a study called "The initiators of mathematics school in Romania" which is actually an investigation of discoveries in mathematics and, in a larger sense, an investigation of mathematical methods and notation of the past.*

### Prezentare generală

Lucrarea prezintă un studiu sub numele "Inițiatorii școlii matematice în România" ceea ce este de fapt o investigație a originilor descoperirilor în matematică și într-un sens mai larg, o investigare a metodelor matematice și a notațiilor din trecut.

Este bine cunoscut faptul că adevăratul progress în istoria civilizației omenirii l-au adus oamenii de cultură și de știință. Matematica este o parte componentă a istoriei științelor, ea având rol hotărâtor în formarea personalității umane, deoarece acționează din ce în ce mai evident în toate activitățile umane, pătrunzând în toate domeniile de cunoaștere, fiind legată de complexitatea vieții.

Asa cum se știe, în ceea ce privește matematica, România este una dintre țările cu cei mai buni oameni în domeniu. Aceasta se datorează unei tradiții de peste două secole. Putem vorbi despre o educație matematică propriu-zisă începând cu anul 1830, prin Regulamentul Organic, unde educația matematică era privită ca model de gândire, idee foarte îndrăzneță pentru vremurile acelea. Gheorghe Lazăr și Gheorghe Asachi au pus în practică acest lucru prin primele manuale de matematică în limba română. Munca lor a fost continuată la sfârșitul secolului al XIX-lea de către Spiru Haret, considerat părintele reformei moderne a învățământului românesc.

Prezentarea istoriei matematicii românești nu se poate realiza decât printr-o încadrare a acesteia în contextul general al evoluției matematicii. Drumul pe care l-a urmat matematica românească este ancorat într-un trecut care ne onorează. Dacă cercetăm despre începuturile învățământului matematic românesc, unii cercetători apreciază că prima încercare de a crea o școală în care să se predea matematica a fost „Schola latina” de la Cotnari, înființată în 1562, de Ion Vodă Despot, el însuși autor a patru volume de artă militară și fost profesor de matematică la Academia din Rostock (Germania).

„Schola Latina” de la Cotnari a lui Despot a avut gradul de colegiu (gimnaziu) și nu de academie, sinonim cu universitate. Iohannes Sommerus în cartea sa „Vita Iocobi Despote Moldavorum”, după ce expune viața lui Despot, încheie cu 15 elegii intitulate „De clade Moldavica”, adică Prăpădul din Moldova.

Prima jumătate a secolului al XX-lea a fost dominată de spiritul celor trei mari conducători ai școlii matematice românești: Dimitrie Pompeiu, Gheorghe Țițeica și Traian Lalescu. Nu a fost ușor ca în mai puțin de jumătate de secol, de când au apărut primii doctori în matematică, numele unor matematicieni români să ajungă să fie cunoscute și respectate peste granițele țării. Aceștia au creat legături cu matematicieni de seamă de peste hotare cum ar fi: Paul Montel, Élie Cartan, Arnaud Denjoy, Waclaw Sierpinsky etc. care au participat la congresele organizate de matematicienii români sau au ținut simple lecții la facultățile din țară. Fără a avea o lungă tradiție în spate, România a ajuns ca la mijlocul secolului al XX-lea să fie recunoscută ca o țară cu reale valori în domeniul matematicii mondiale. În timp ce alții aveau universități de aproape 500 de ani, țara noastră a avut primele universități în cea de-a doua jumătate a secolului al XIX-lea. Condițiile au

fost grele și cu atât mai mult trebuie apreciat efortul depus și nivelul la care a ajuns matematica românească.

În jurul acestor trei inițiatori ai școlii matematice române s-au format matematicienii noștri ai primei jumătăți a secolului al XX-lea, care își duc opera de creație mai departe, în cea de-a doua jumătate a secolului nostru.

Gheorghe Țițeica s-a născut la Turnu-Severin, la 4 octombrie 1873. Tatăl său a fost fochist pe vapoarele dunărene și a murit de timpuriu. Pentru meritele sale și prin dorința puternică de a studia, manifestată încă din primii ani de școală, tânărul Țițeica reușește să obțină o bursă; amintim că pe atunci bursele școlare se obțineau foarte greu. El a urmat liceul din Craiova, unde s-a distins la toate obiectele.

Țițeica a fost un savant renumit și un autor prețuit. El a fost de asemeni un profesor excelent, un animator neobosit, un om conștiincios și de caracter. Este adevărat că aceste însușiri pot fi recunoscute multor cărturari. Însă Țițeica le-a întrunit în asemenea măsură, încât el poate fi considerat drept tipul omului de știință. Țițeica a trăit nu de mult în mijlocul nostru iar cei ce am avut fericirea de a fi fost direct înrâuriți de el suntem datori să transmitem tinerei generații, dragostea, respectul și admirația pe care le purtăm neuitatului nostru maestru.

Țițeica este primul matematician român care publică un mare număr de lucrări științifice, iar valoarea acestor lucrări, recunoscută în toată lumea constituie o cinste ce se răsfânge asupra țării noastre. Nu putem prezenta într-o revistă cu caracter elementar, o expunere despre suprafețele Țițeica, despre curbele Țițeica, despre modelele noi folosite de Țițeica și despre importanța tratatelor scrise de el.

Totodată Țițeica colaborează la revistă prin studii literare și filosofice. Aceste preocupări le-a avut Țițeica în tot cursul vieții sale fiind totodată și un iubitor de muzică. După ce a absolvit liceul, Țițeica vine în București. El obține prin concurs o bursă și poate să urmeze astfel matematicile. La universitate are profesori pe Spiru Haret, pe David Emanuel, pe Constantin Gogu. În 1895 Țițeica își ia licența și este numit profesor la seminarul Nifon.

G. Țițeica este al cincilea român doctor în matematici al Universității din Paris, după Spiru Haret, David Emanuel, Const. Gogu și N. Coculescu. Înaintea lui Țițeica și alți români publicaseră lucrări remarcabile în periodicele din occident; întorși în țară însă ei n-au mai continuat aceste lucrări, sub cuvânt că la noi nu sunt condiții prielnice pentru aceasta; de obicei doctoratul era sfârșitul preocupărilor științifice, un titlu necesar pentru ocuparea unei funcții superioare. Țițeica a rupt această tradiție, continuându-și lucrările în țară și ajungând unul dintre cei mai mari geometri ai lumii. La congresele internaționale de matematici – Toronto (Canada) în 1924, Zurich (1928), Oslo (1936) – Țițeica a fost ales președinte al secției de geometrie. El a fost invitat la universitățile din Roma, Bruxelles și de câteva ori la Paris, să țină cursuri. Cărțile sale se bucură de o deosebită prețuire și au avut o mare circulație. În tratatele de specialitate, nu numai că sunt înscrise rezultatele date de Țițeica, (de ex. , în Finikov), dar autorii considerau o cinste ca anumite capitole să fie redactate în întregime de Țițeica (de ex. Fabini – Cech). Întors în țară, Țițeica este numit în 1900, la Universitatea din București, ca profesor la catedra de geometrie, la care a funcționat aproape 40 de ani, trecând prin toate gradele: suplinitor, agregat, definitiv, deși obiceiul era ca numirea să se facă direct cu titlul definitiv cu puțină stăruință; dar Țițeica a vrut să arate prin exemplul său personal că legea trebuie respectată. Începând din 1928 Țițeica a funcționat și la Politehnica din București, ca profesor de analiză.

A decedat la 5 februarie 1939, în vârstă de 65 de ani, în plină activitate. Lecțiile lui Țițeica erau de o desăvârșită artă a pedagogiei.

Dimitrie POMPEIU (născut pe 1873, Broscăuți, jud. Dorohoi - decedat la 8 octombrie 1954) – matematician, profesor la universitățile din Iași, București și Cluj, membru titular al Academiei Române. A urmat școala primară și gimnaziul în Dorohoi și apoi Școala Normală la București. În perioada 1893-1898 a funcționat ca institutor la Galați și apoi la Ploiești.

În 1898 pleacă la Paris, unde își termină studiile secundare și se înscrie la universitate, devenind licențiat în matematici. În anul 1905 și-a susținut teza de doctorat: Sur la continuité des fonctions de variables complexes, sub conducerea lui Henri Poincaré. În toamna aceluiași an ocupă un post de conferențiar la Catedra de Calcul Diferențial și Integral a Facultății de Științe din Iași, iar din 1907 este profesor la Universitatea din Iași. În 1912 se transferă la București, ca succesor al lui Spiru Haret, iar din 1930 ca profesor de teoria funcțiilor, după pensionarea lui David Emmanuel. În 1934 este ales membru al Academiei Române.

Un matematician se consideră realizat dacă a îndeplinit cel puțin una din următoarele condiții:

1. a introdus o noțiune nouă într-un domeniu al matematicii, fără de care acest domeniu suferă;
2. a elaborat o nouă metodă recunoscută și aplicată de specialiști;
3. a rezolvat o problemă importantă, care a fost abordată de mulți alți specialiști;
4. a enunțat o problemă nouă de larg interes în lumea matematică.

Dimitrie Pompeiu a îndeplinit cu prisosință toate aceste condiții, remarcându-se ca cel mai strălucit reprezentant al școlii matematice românești de la începutul secolului XX. Celebritatea internațională a câștigat-o chiar cu teza sa de doctorat, dedicată studiului singularităților funcțiilor analitice. În această teză el demonstrează existența unor funcții analitice având mulțimea singulară de măsură pozitivă și fiind continue pe această mulțime. Acest fapt matematic era cu totul surprinzător, mai ales că tot în acel an un alt matematician cunoscut, Ludovic Zoretti, într-o teză de doctorat a pretins că a demonstrat că mulțimea singularităților unei funcții analitice este discontinuă pe această mulțime, rezultat care era în acord cu o impresie larg răspândită, dar care s-a dovedit a fi greșit.

A adus numeroase contribuții în domeniul analizei matematice, teoriei funcțiilor de o variabilă complexă, mecanicii raționale s.a. Ideile, noțiunile și rezultatele discutate în teză au atras interesul matematicienilor contemporani: Painlevé, A. Denjoy, F. Hausdorff. A introdus noțiunea de distanță între două mulțimi (metrica Hausdorff-Pompeiu), putând fi astfel considerat ca unul dintre fondatorii teoriei hiperspațiilor. Pompeiu este inițiatorul teoriei funcțiilor poligene – generalizări naturale ale funcțiilor analitice. În acest domeniu a introdus noțiunea de derivată areolară (1912) și a extins celebra formulă a lui Cauchy (formulă cunoscută ca formula lui Cauchy-Pompeiu).

Într-o lucrare publicată în anul 1929 – lucrare citată în peste 1000 de articole – Pompeiu demonstrează că dacă integrala dublă a unei funcții continue în plan este nulă pe orice pătrat de latură dată, atunci funcția este nulă. Aceasta a generat una dintre cele mai interesante probleme ale analizei matematice, cunoscută ca “conjectura lui Pompeiu”.

De numele lui Pompeiu se leagă organizarea învățământului matematic românesc la Cluj, după Primul Război Mondial. Este fondatorul seminarului matematic din Cluj (creat după exemplul celebrului seminar de la College de France) iar în 1929, împreună cu Petru Sergescu, înființează revista de largă circulație internațională “Mathematica”. Lucrările lui D. Pompeiu (peste 150 de articole publicate) au atras atenția lumii matematici- ce fiind în mai multe rânduri profesor invitat la Universitățile din Paris și Poitiers și ales ca președinte la mai multe congrese internaționale de matematică. Geniu matematic fecund, Dimitrie Pompeiu exercită, prin importanța descoperirilor sale matematice, o influență considerabilă și în zilele noastre.

Traian Lalescu s-a născut 24 iulie 1882 este originar din comuna Cornea, județul Caraș-Severin, fiind fiul unui funcționar de bancă, de unde și pasiunea pentru cifre. Datorită meseriei tatălui său care presupunea să se plimbe prin țară, renumitul matematician a parcurs clasele primare la București, gimnaziu la Craiova și Roman, și liceul la Iași.

Traian Lalescu a contribuit la punerea bazelor matematicii în România, fiind unul din fondatorii teoriei ecuațiilor integrale. Traian Lalescu s-a remarcat prin studiile sale și în trigonometrie, fizica geometrie, algebră și istoria matematicii.

Teza de doctorat susținută de Traian Lalescu la Sorbona, constituie prima contribuție românească importantă în domeniul ecuațiilor integrale. Traian Lalescu a predat la Facultatea de Științe a Universității București, a avut un rol important în apariția Gazetei Matematice și a Revistei Matematice din Timișoara.

Nepotul său, care poartă aceleași nume – Traian Lalescu povestește că în ciuda situației materiale precare, matematicianul nu a renunțat la studii, ba mai mult a fost un elev strălucit.

Despre activitatea celui care a pus bazele matematicii în România, academicianul Grigore Moisil spunea că reprezintă pentru o neprețuită moștenire științifică. Matematica și ingineria nu au fost singurele domenii în care a excelat. Traian Lalescu picta și cânta foarte frumos la violoncel. Era pasionat de sport, fiind primul președinte al Clubului Universitar București, ulterior Sportul stunedetesc. Ca trimis al Guvernului României la Paris a militat pentru unirea tuturor românilor, fiind deputat de Caransebeș și raportor general al bugetului statului, pentru anul 1925, în guvernarea Brătianu. A scris numeroase cărți, între care – *Le problème ethnographique du Banat*, semn că nu și-a uitat niciodată originile. Mai mult decât atât vorbea în grai bănățean ori de câte ori avea ocazia.

Matematicianul Traian Lalescu a devenit din anul 1990 membru post-mortem al Academiei Române. În semn de recunoștință, mai multe unități de învățământ din țară îi poartă numele. În comuna Cornea a fost amplasat un bust de bronz, pentru că așa cum spunea nepotul său, Traian Lalescu generația tânără trebuie să știe că o națiune care nu-și prețuiește valorile – pier!

Valoarea matematicii românești a ajuns să fie cunoscută în lume prin profesorii de renume pe care țara noastră i-a avut. Prin studiile lor, mulți dintre acestia au ajuns să fie considerați pioneri în anumite domenii de cercetare.

Închei aceste rânduri cu speranța că figurile luminoase a savanților Gheorghe Țițeica, Dimitrie Pompeiu și Traian Lalescu care a inspirat generațiile trecute și care l-au audiat la cursuri și conferințe, care l-au admirat au fost un imbold pentru stăpânirea și dezvoltarea științei, această admirație a fost transmisă și generației de studenți căreia îi aparțin, ramânând un far călăuzitor pentru actualii slujitori ai învățământului românesc, ca și pentru tineretul de pe băncile școlilor noastre.

## **Bibliografie**

1. G.Ș. Andonie - *Istoria matematicii în România*, vol 1, Editura Științifică, București, 1965
2. D. Acu și alți - *Gazeta matematică*, nr. 3, Societatea de Științe de matematică, București, 1988
3. I. Deac – *Dicționar enciclopedic al matematicienilor*, vol.1, Editura Universității Pitești, 2001

## SPACE ARCADE

**Autor: Negru Andrei-Iulian**

**Coordonator: Lect. univ. dr. Zăvoianu Constantin**

**Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** This is a project of a 2D game that will have space battles, point collection and eventually the player will be able to use the points he gets to enhance his ship, the game bases around a roguelite stile of gameplay with permanent reset of the players ship upon death*

### **Capitolul 1: Cum a pornit acest proiect**

Jocul este un space shooter in care acumulezi puncte in functie de ce inamic distrugi, de asemenea inamicii vin in valuri la un anumit interval de timp.

Acest proiect a inceput dintr-o pasiune pentru jocuri si programare.

Jocul a fost facut cu ajutorul unui engine numit Unity, iar partea de programare a fost scrisa in C#.

Programarea a fost posibila datorita cursurilor pe care le-am urmat pe internet.

Jocul va avea 2 nave ce pot fi folosite de jucator, perspectiva va fi 2D , iar jucatorul va putea controla navele folosind tastatura. Tastele WASD sau sagetile plus SpaceBar.

In demoul jocului va fi inclus un sistem de puncte, un sistem de viata pentru jucator, doua tipuri de inamici, un meteorit si o nava spatiala fiecare avand un anumit punctaj.

### **Capitolul 2: Achizitionarea resurselor necesare**

Partea grafica folosita in acest joc este luata de pe internet de pe diverse site-uri sau chiar direct din magazinul pe care Unity il pune la dispozitie, de asemenea un model 3D a fost facut de Ciochia Andrei.

Sursa audio a jocului a fost de asemenea luata de pe magazinul oferit de Unity.

### **Capitolul 3: Viitorul Proiectului**

Pe viitor jocul va avea o metoda de a folosi acele puncte in folosul jucatorului pentru a putea mari daunele provocate de laserele navei sau pentru a avea un scut protector, doresc de asemenea sa fac mai multe tipuri de inamici si eventual un inamic mai puternic care va aparea o data la un anumit numar de puncte.

## Metodă de programare vizuală a dispozitivelor embedded utilizând startup-ul românesc Wyliodrin

**Autori:** masterand Rus Cosmin, Negru Ioana Nicoleta

**Coordonator:** Conf. univ. dr. Pătrășcoiu Nicolae

**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *Usually programming embedded devices requires installing specific software. Using Wyliodrin makes it easier. All you need is a computer, a browser and an Internet connection. Sign up on Wyliodrin and you can start programming your boards. You can even use a public computer, as you do not need to install anything on it.*

### 1. Generalități

Conform arhitecturii Von Neumann, un calculator este alcătuit dintr-o unitate centrală de prelucrare, memorie și dispozitive de intrare/ieșire. În funcție de scopul și costul acestuia, el poate să ocupe un spațiu de mărimea unei camere sau să fie la fel de mic precum o carte de credit. Calculatoarele au fost create datorită nevoii de automatizare a sarcinilor. Încă din anii '40, oamenii au investit bani și efort în a crea o mașină care le poate ușura munca. În același timp, calculatoarele erau privite ca niște aparate foarte scumpe folosite doar de oamenii de știință. Pe măsură ce acestea au avansat, fiecare dintre noi a ajuns să dețină un calculator.

Încă de la începuturi, calculatoarele tind spre costuri și dimensiuni cât mai scăzute și o putere de procesare tot mai mare. Datorită acestei tendințe și datorită nevoii tot mai crescute de mobilitate, în zilele noastre se discută despre calculatoare de mărimea unei cărți de credit. Aici facem referire la calculatoarele integrate, precum Raspberry Pi [1], care continuă să se lanseze într-un număr cât mai mare pe piață.

Raspberry Pi, pionierul acestui tip de calculatoare, a fost creat în scop educațional. Creatorii săi au observat că în zilele noastre, tinerii nu sunt interesați de programare deoarece nu își permit un calculator pe care să experimenteze diverse aplicații. Datorită faptului că vremurile în care folosirea unui calculator implica cunoștințe de programare au trecut, este necesar un calculator care să aibă următoarele caracteristici:

- Un preț cât mai scăzut
- Mobilitate
- Întreținere ieftină
- Dimensiuni cât mai mici

Fondatorii fundației Raspberry Pi au afirmat că își doresc să vadă calculatoare ieftine, accesibile și programabile peste tot. După apariția acestui dispozitiv, interesul în calculatoarele integrate a crescut tot mai mult. Doar în primul an de la lansarea Raspberry Pi, s-au vândut aproximativ un milion de bucăți. Competitorul lui, BeagleBone Black [2], a vândut tot stocul într-o singură zi. Un alt calculator foarte important, care a fost lansat de curând, este Parallella. Principala lui caracteristică este puterea de procesare foarte mare. Toate aceste calculatoare, și multe altele, sunt folosite la construirea de roboți, la automatizarea industriei și în scop educațional. Pentru că trebuie să fie monitorizate în continuu, este foarte important să fie portabile. Poate fi numit mini-calculator sau platformă cu microprocesor. Indiferent de denumire Raspberry PI se prezintă sub forma unei plăcuțe de circuit imprimat, fără carcasă.





**Fig. 1 Raspberry Pi B+**

Pe această plăcuță se regăsesc un microprocesor, o memorie RAM de 1Gb și un nucleu de procesare video, cu ieșire HDMI și RCA. Raspberry PI este un calculator de dimensiunea unui card de credit, rulează un sistem de operare de tip Linux. În plus, față de un calculator obișnuit, Raspberry PI oferă și posibilitatea realizării de conexiuni hardware directe cu alte dispozitive (senzori de temperatură, umiditate, lumină, presiune atmosferică, butoane, rele, drivere de motoare, etc) prin intermediul pinilor GPIO. Pini GPIO sunt expuși într-o zonă din lateralul plăcii și pot fi controlați din orice limbaj de programare care rulează pe placa Raspberry PI (Python, C, C++ , Java, PHP, .NET, etc). Datorită avantajelor legate de dimensiunea mică și prețul de cost foarte scăzut raportat la performanțele oferite, placa Raspberry PI reprezintă o alegere bună pentru proiecte din multe domenii: robotică, imprimare 3D, servere web, ftp, stații meteo, jocuri 3D, acestea fiind doar câteva exemple.

Ca opțiuni de redare video, Raspberry PI suportă conexiune video HDMI și TV-OUT (pe mufa RCA). Acest lucru înseamnă pe de o parte că se poate conecta orice monitor, LCD sau plasma care are conector video HDMI. Datorită faptului că procesorul video este hardware (rulează independent de procesorul principal), Raspberry PI poate oferi o rezoluție FULL-HD. Dacă nu se dispune de un monitor sau un LCD cu conector HDMI, atunci se poate utiliza conexiunea video TV-OUT (standard PAL sau NTSC) printr-o mufă de tip RCA. Se poate conecta această mufă la un televizor din generația mai veche și se poate utiliza astfel conexiunea video, de calitate scăzută, însă și la o rezoluție mai mică decât prin conexiunea HDMI). Din păcate nu există port VGA, dar există alternative, cum ar fi adaptorul HDMI-VGA. Sursa de alimentare Raspberry PI necesită o sursă de tensiune de 5V și minim 700mA pentru a deveni operațional, conectarea alimentării fiind făcută printr-o mufă microUSB. Raspberry PI suportă mouse și tastatură prin USB, chiar și wireless. Nu trebuie decât să se conecteze tastatura/mouse-ul, pentru ca sistemul de operare să le configureze pentru utilizare. Comunicarea cu placa Raspberry Pi se poate realiza prin SSH sau VNC. SSH (Secure Shell) care este un protocol care oferă acces la shell-ul distribuției Linux (interfața cu utilizatorul în linie de comandă). VNC (Virtual Network Computing) permite utilizatorului să vadă desktop-ul plăcii Raspberry și să îl controleze ca pe orice alt sistem de tip desktop.

Odată cu dezvoltarea segmentului de programare și stocare în cloud s-a simțit nevoia implementării unei astfel de stratageme de programare și în ceea ce privește plăcile de dezvoltare cu microprocesor. Astfel s-au pus bazele unei platforme de programare denumită Wylidrin. Wylidrin este o platformă care permite programarea, controlarea și monitorizarea plăcuțelor, la distanță. Singura condiție este ca utilizatorul să fie conectat la website-ul platformei și ca plăcuța să fie conectată la internet.

Comunicarea între utilizator și sistemul integrat se realizează prin protocolul XMPP [3]. Aceasta este o îmbunătățire față de metodele tradiționale, ca de exemplu HTTP, deoarece XMPP este sigur, extensibil și distribuit. Schimbul de mesaje are loc folosind XML; drept urmare, se pot adăuga caracteristici noi, iar versiunile vechi vor rămâne funcționale. XMPP este, de asemenea, un protocol distribuit, așa că utilizatorii nu au nevoie de un cont pe un anumit server. Această metodă seamănă

cu sistemul folosit pentru email, doar că serverele trebuie să se autentifice reciproc înainte de a stabili o conexiune.

Această lucrare prezintă platforma Wyliodrin, punând accentul pe problemele pe care elevii și studenții le întâlnesc în programarea dispozitivelor integrate și oferind soluții pentru rezolvarea lor. Se prezintă structura platformei și modul de funcționare, precum și cum poate fi utilizată în educație.

## **2. Problemele existente**

Principalele caracteristici ale sistemelor integrate sunt dimensiunile mici, consumul de energie redus și prețul accesibil. De aceea ele sunt utilizate frecvent în proiecte de către elevi și studenți, în special la construirea roboților precum cei de summo sau line-follower [6]. Acești roboți necesită monitorizare, lucru deloc ușor, deoarece partea cea mai dificilă în programarea acestor dispozitive o reprezintă depanarea.

În primul rând, nu este mereu la îndemână să se realizeze o conexiune între sistemul integrat și calculatorul de pe care este încărcat programul; cel mai adesea se folosește protocolul SSH. Acest lucru presupune ca elevul/studentul să aibă cunoștințe de rețea și să știe adresa de IP a sistemului la care vrea să se conecteze. De asemenea, trebuie să aibă acea permisiune, ceea ce presupune un efort destul de mare pentru un elev care dorește să descifreze tainele programării.

De multe ori se întâlnesc următoarele situații în care elevul nu are posibilitatea de a realiza conexiunea dorită:

- nu cunoaște setările de rețea de pe sistem; dacă acesta este utilizat în școli, elevii nu au acces la aceste setări

- plăcuța nu se poate conecta la un monitor, deci nu se pot vizualiza configurările

O altă problemă o reprezintă modul în care datele preluate sunt oferite utilizatorului. Pentru studenți nu este suficient să li se afișeze niște numere reprezentând valorile, ci au nevoie de ceva mai intuitiv precum graficele. Astfel le este mai ușor să observe variația parametrilor și să le compare cu niște valori etalon. În plus, este important să observe variațiile în timp real. Acest mod de a prelucra datele diferă de metoda clasică, dar majoritatea IDE-urilor nu implementează așa ceva.

În plus, este important ca în timp ce programul rulează pe plăcuță să se poată schimba parametrii și instrucțiunile acestuia. Este foarte important ca în timpul competițiilor cu roboți, studenții să poată observa cum variază parametrii caracteristici roboților. Pe de altă parte, chiar dacă parametrii ar putea fi schimbați ușor, este de preferat ca aceasta să se realizeze fără a scrie cod. Cel mai bun exemplu de soft existent deja care implementează aceste caracteristici este LabVIEW [4]. Acesta oferă scheme și diagrame care pot fi conectate pentru a înlocui scrierea codului.

Pe lângă aceste dezavantaje, privind mobilitatea și modul în care sistemele sunt monitorizate, o altă problemă o reprezintă stocarea datelor. Este de preferat ca în cazul unui student care a creat un montaj la un laborator, acesta să poată analiza datele și de la un alt calculator dintr-o altă locație. Cea mai bună soluție pentru această problemă este integrarea tehnologiei de Cloud cu sistemele integrate. Aceasta oferă siguranță privind integritatea datelor.

În concluzie, se poate afirma că îmbunătățirile necesare la utilizarea sistemelor integrate în educație sunt următoarele:

- control și monitorizare în timp real
- grafice și diagrame pentru monitorizare
- scheme care să înlocuiască codul
- stocarea sigură și persistentă a datelor

### 3. Arhitectura platformei

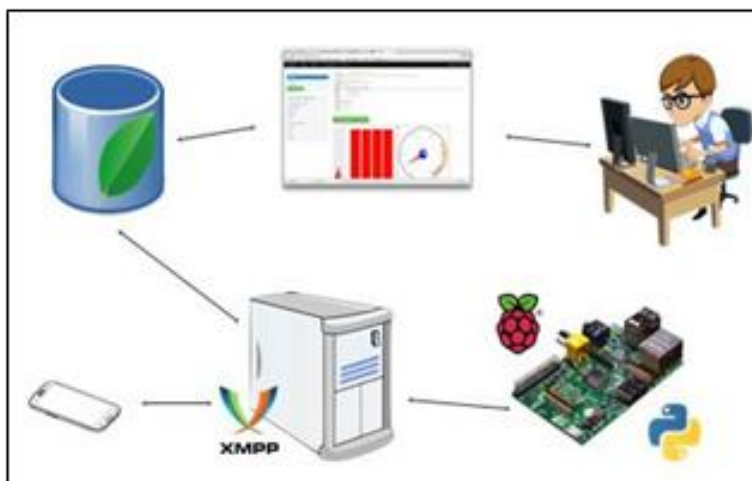
Wyliodrin este o platformă care dorește să îmbunătățească modul prin care sistemele integrate sunt programate rezolvând problemele prezentate anterior. Folosind protocolul XMPP, plăcuța se conectează la un server și așteaptă instrucțiuni de la acesta. În același timp, studentul se conectează la platforma Wyliodrin printr-un browser și poate controla plăcuța.

Serviciile oferite de această platformă pot fi descrise astfel:

- configurare facilă a plăcilor integrate
- editarea partajată a codului, versionarea, încărcarea și stocarea acestuia
- depanarea cu ajutorul graficelor
- elemente speciale pentru controlul plăcuțelor
- consola plăcii
- comunicarea securizată între plăcuțe și serverul cloud

Structura platformei este prezentată în fig. 2.

Pe o parte a sistemului, este utilizatorul care este conectat la site- ul platformei. Odată cu conectarea utilizatorului la site, acesta din urmă se conectează la serverul XMPP cu un cont din partea utilizatorului și îi prezintă acestuia plăcile pe care le poate programa.



**Fig. 2 Platforma Wyliodrin**

Pe cealaltă parte, este plăcuța cu soft-ul stocat pe un SD card. Odată ce soft-ul pornește, el citește username-ul și parola dintr-un fișier stocat pe card și se conectează la serverul XMPP. Pentru că este importantă stabilirea unei conexiuni sigure, s-a implementat încă o măsură de siguranță. Utilizatorul deține un token, sub forma unui program pentru telefonul mobil, care se conectează la rețea folosind un alt cont de XMPP, iar utilizatorul nu poate comunica cu plăcuța până când token-ul nu s-a conectat. Astfel se realizează comunicarea între utilizator și plăcuță, aceasta luând forma unui schimb de mesaje. O parte importantă din punct de vedere educațional o reprezintă modul în care se lucrează la proiecte. Wyliodrin oferă posibilitatea utilizatorilor de a colabora în timp real la scrierea codului sursă. Astfel, un proiect poate fi partajat între mai mulți utilizatori. Aceștia pot avea fie doar dreptul de a vedea proiectul, fie de a-l modifica. Un avantaj al Wyliodrin este acela că utilizatorii pot modifica în timp real sursa. Orice modificare făcută este văzută de toți ceilalți utilizatori. S-au folosit principiile transformărilor operaționale [5] propuse de către Google pentru a pune la dispoziție acest sistem. Depanarea clasică a programelor de pe plăcuțele de dezvoltare este dificilă. Pe lângă faptul că depanarea clasică presupune fie folosirea mesajelor de afișare sau vizualizarea valorilor variabilelor, depanarea este îngreunată și de conexiunea cu placa. Wyliodrin oferă posibilitatea utilizatorilor de a-și construi o interfață de depanare ce conține grafice, valori și

butoane. Utilizatorul are la dispoziție pe placă o bibliotecă cu care poate trimite valori spre server. Acestea sunt afișate pe această interfață în timp real. Astfel în mesajele de depanare sunt înlocuite de grafice, un exemplu fiind ilustrat în fig.3.

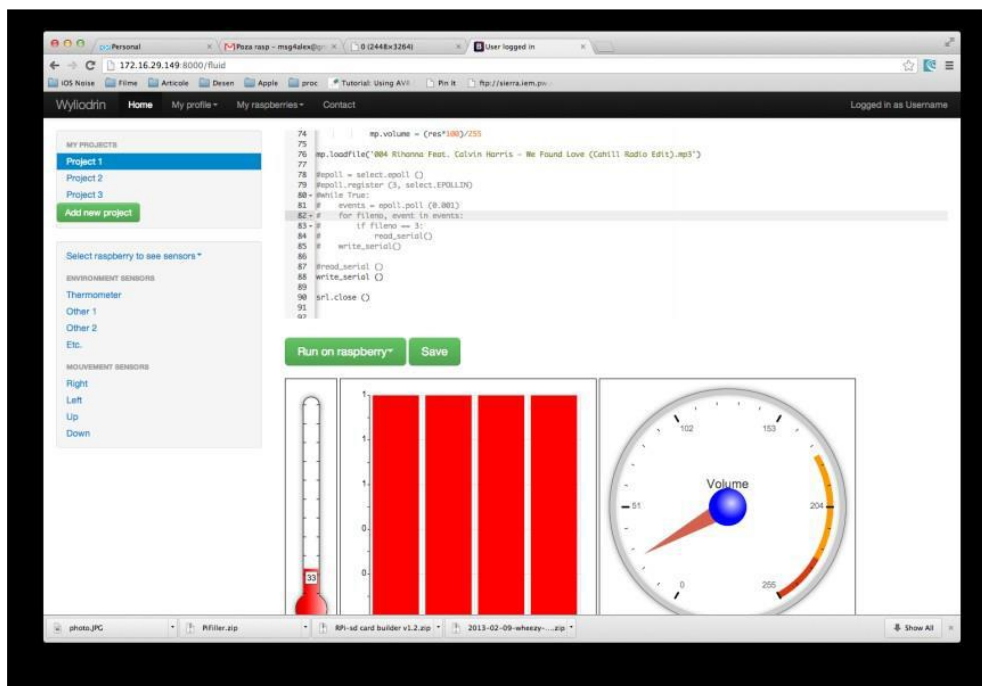


Fig. 3 Interfața de depanare Wylidrin

A doua facilitate de depanare oferită de Wylidrin este controlul direct din browser. Utilizatorul își poate adăuga în interfața de depanare butoane ce controlează programul de pe placă. Un exemplu ar fi un buton ce declanșează la apăsare o acțiune. Din punctul de vedere al plăcii, biblioteca Wylidrin oferă programatorului un eveniment (apăsarea) la care își poate înregistra o funcție.

Un alt aspect interesant al Wylidrin este posibilitatea salvării de versiuni multiple. Astfel, utilizatorii vor avea un istoric de versiuni ale proiectelor, putând oricând reveni la o versiune anterioară. Este practic o simulare a sistemelor de control al versiunii, însă mai ușor de folosit. Uneori este nevoie ca plăcile de dezvoltare să fie accesate direct. Wylidrin oferă acces la terminalul plăcilor direct din browser. Folosind un simulator de terminal extern pentru HTML 5, utilizatorul se conectează la placă prin intermediul aceleiași conexiuni XMPP. Limbajele puse la dispoziție utilizatorilor sunt C/C++, Python, Objective-C, Java și Pascal. Pentru aceste limbaje se pun la dispoziție bibliotecile de comunicare cu serverul și biblioteci pentru accesarea componentelor hardware de pe plăci. S-a ales C/C++ pentru viteza de rulare, Python și Java pentru simplitatea codului sursă, Objective-C deoarece are viteza limbajului C/C++ și avantaje limbajului Java, iar Pascal în scop educațional.

Datele trimise de plăci spre serverul Wylidrin sunt salvate și pot fi vizualizate și ulterior rulării programului. Astfel utilizatorul poate vedea rulările și poate alege unde să îmbunătățească programul.

#### 4. Concluzii

În concluzie, Wylidrin este o platformă care are ca scop îmbunătățirea modului în care sistemele integrate pot fi folosite în educație. Acest lucru se realizează prin oferirea posibilității de a programa aceste sisteme prin intermediul web-ului și prin furnizarea unei varietăți mari de scheme

și grafice care facilitează monitorizarea. Wyliodrin nu este caracterizată doar prin simplitate și mobilitate, dar și prin modul în care utilizează protocolul XMPP pentru a realiza o conexiune sigură între site și plăcuță. Se poate conchide că platforma a fost creată pentru a face tehnologiile integrate mai accesibile și mai atractive.

### **Bibliografie**

1. G. Halfacree, E Upton, Raspberry Pi User Guide, John Wyliey and sons, Londra, 2012
2. M. Richardson, Getting Started with BeagleBone, Maker Media, 2013
3. P. Saint-Andre, K. Smith, R. Troncon, XMPP: The Definitive Guide, O'Reilly Media, 2009
4. G. Johnson, R. Jennings, LabVIEW Graphical Programming, McGraw-Hill, 2006
5. Sochirca B., Poanta A., Proiectarea și dezvoltarea aplicațiilor cu microcontroler, Editura Universitas, Petroșani, 2012
6. <http://www.waveprotocol.org/whitepapers/operational-transform>

## Aplicații ale matematicii. Abordări interdisciplinare și transdisciplinare

**Autor: masterand Stănilă Rodica Adriana**  
**Coordonator: Prof. univ. dr. Kecs W. Wilhelm**  
**Universitatea din Petroșani**

Niveluri ale integrării conținuturilor în învățământul preuniversitar este tot mai des întâlnită tendința de organizare a conținuturilor din perspectiva integrată. În acest sens, a fost elaborat planul cadru care este structurat pe șapte arii curriculare. Ariile curriculare reprezintă un grupaj de discipline care au în comun anumite obiective de formare. De asemenea, la nivelul unor programe pentru învățământul preuniversitar se operează cu teme sau orientări tematice.

Integrarea conținuturilor presupune stabilirea unor relații strânse, convergente între următoarele elemente: concepte, abilități, valori aparținând disciplinelor școlare distincte (De Landsheere, 1992). Principalele niveluri ale integrării cunoștințelor sunt: integrarea intradisciplinară, integrarea multidisciplinară, integrarea pluridisciplinară, integrarea interdisciplinară, integrarea transdisciplinară.

1. Integrarea **intradisciplinară** vizează organizarea și predarea unor conținuturi interdependente aparținând aceluiași domeniu de studiu, în vederea rezolvării unei probleme, studierii unei teme sau dezvoltării unor abilități. Această modalitate de abordare a conținuturilor oferă agenților educaționali parcurgerea rapidă a unui volum de cunoștințe însă dintr-o singură direcție.

2. Integrarea **multidisciplinară** presupune juxtapunerea unor conținuturi diverse, uneori fără relații aparente între ele. Această abordare propune predarea conținuturilor care aparțin unei discipline școlare prin modalități specifice ale fiecărui domeniu uzând de argumentațiile altor discipline.

3. Integrarea **pluridisciplinară** (prefixul *pluri* înseamnă „mai mulți”, „mai multe”) se referă la studierea unui conținut (proces, fenomen) dintr-o disciplină prin intermediul mai multor discipline deodată sau mai bine zis, tratarea unui conținut din perspectiva mai multor discipline. De exemplu, formarea limbii române poate fi studiată din perspectiva istoriei limbii române, dar și din perspectivă lingvistică, literară, geografică. Astfel, procesul de formare a limbii române va reieși mult mai îmbogățit în urma prezentării acestuia în cadrul mai multor discipline. Cercetarea pluridisciplinară aduce un plus de informație disciplinei în cauză (istoria limbii române, în exemplul de mai sus), dar acest „plus de informație” favorizează exclusiv disciplina respectivă. Cu alte cuvinte, demersul pluridisciplinar se revarsă peste limitele disciplinelor dar finalitatea sa rămâne înscrisă în cadrul cercetării disciplinare.

4. Integrarea **interdisciplinară** (prefixul *inter* înseamnă „între”) reprezintă o formă de cooperare între discipline diferite privind un anumit proces, fenomen a cărui complexitate poate fi explicată, demonstrată, rezolvată numai prin acțiunea convergentă a mai multor puncte de vedere.

**Interdisciplinaritatea** presupune abordarea conținuturilor complexe având ca scop formarea unei imagini unitare asupra unei anumite problematice. Ea vizează relațiile, în special de metodologie care se stabilesc între discipline diferite, sau mai bine zis transferul metodelor dintr-o disciplină într-alta. De exemplu, cooperarea dintre medicină, fizică nucleară și chimie a condus la apariția unor tratamente aplicate persoanelor bolnave de cancer cum sunt radioterapia și chimioterapia.

Deși interdisciplinaritatea este un principiu care derivă din cercetarea științifică, putem identifica unele modalități de implementare a acesteia și la nivelul curriculum-ului școlar. Acestea se pot realiza atât la nivelul macroeducațional (cel al proiectării și elaborării curriculum-ului:

planuri, programe, manuale școlare), cât și la nivelul microeducațional (cel al activităților de predare-învățare-evaluare, desfășurate într-un cadru formal sau nonformal).

Un conținut școlar proiectat, elaborat și utilizat în manieră interdisciplinară corespunde mult mai bine realității prezentate, conducând la o înțelegere cât mai bună și unitară din partea elevilor.

Ca și pluridisciplinaritatea, interdisciplinaritatea depășește limitele disciplinei însă finalitatea sa rămâne înscrisă în cercetarea interdisciplinară.

6. Integrarea **transdisciplinară** (prefixul *trans* înseamnă „dincolo”, „peste”) presupune o întrepătrundere a mai multor discipline, care poate genera apariția unor noi domenii de cunoaștere.

Vizează ceea ce se află în același timp înăuntrul diverselor discipline, între discipline, și dincolo de orice disciplină. Transdisciplinaritatea presupune studierea, explorarea proceselor și fenomenelor complexe, astfel încât prin coordonarea cercetărilor și coroborarea rezultatelor acestora sa se ajungă la constituirea unor discipline noi. Finalitatea ei este înțelegerea lumii prezente, unul din imperativele sale fiind unitatea cunoașterii. De exemplu, problemele legate de educația pentru schimbare și dezvoltare pot fi abordate de o echipă formată din profesori de filosofie, psihologie, sociologie, pedagogie, economie, geografie, biologie etc., în cadrul unor lecții de sinteză, seminarii, conferințe, dezbateri. Transdisciplinaritatea conduce la intensificarea relațiilor dintre discipline și la descoperirea unor noi orizonturi ale cunoașterii.

Cercetarea transdisciplinară este radical distinctă de cercetarea disciplinară, între acestea fiind o relație de complementaritate. Dacă transdisciplinaritatea este atât de frecvent confundată cu interdisciplinaritatea și pluridisciplinaritatea (cum de altfel și interdisciplinaritatea este deseori confundată cu pluridisciplinaritatea), aceasta se explică în cea mai mare parte prin faptul că toate trei depășesc limitele disciplinelor.

Ne vom ocupa în continuare de tratarea în mod deosebit a celor două tipuri de abordări:

1. Abordarea **intradisciplinară**
2. Abordarea **transdisciplinară**.

### INTERDISCIPLINARITATEA

Problema interdisciplinarității, ca:

- nou obiect de cercetare pentru o noua disciplină
- alianța conjuncturală între discipline diferite în vederea soluționării unei probleme ce se impune, conjunctural, la un moment dat
- dialog interdisciplinar
- intervenție critică de pe pozițiile unei discipline la pozițiile altei discipline în chestiuni de interes comun este și reala și actuala. Pe scurt deci, existența interdisciplinarității, atât a unor domenii «interdisciplinare» autonome cât și a cercetărilor interdisciplinare ce se concentrează conjunctural asupra unei probleme comune, este o realitate ce nu poate fi contestată. Ceea ce însă poate fi pus în discuție și chiar trebuie supus unei analize critice se referă la riscurile pe care, inevitabil, o colaborare interdisciplinară le are.

În acest sens, considerațiile articolului de față sunt, în forma lor de explicitare, generale. Astfel, ele formulează și sugerează, la modul general, anumite direcții critice în problematica interdisciplinarității. Trimiterile la care fac referire, sunt însă precise și aceste referințe, prin conținutul lor și prin imaginea de ansamblu pe care o lasă, ne pare ca susțin aceste considerații, cel puțin în intenția lor critic-analitică. Trebuie totuși precizat ca poziția autorilor față de 'astfel' de chestiuni poate să fie neexplicitată, neutra sau, în anumite situații, chiar contrară. În orice caz, majoritatea textelor de referință nu au ca obiect propriu-zis interdisciplinaritatea ci sunt orientate pe tematici specializate (științifice sau filosofice).

Vom conveni să formulăm, la nivel de *premise* sau *condiții necesare*, trei «posibilități», trei «condiții de posibilitate» pentru însăși posibilitatea interdisciplinarității. Raportarea va fi critică în sensul semnalării, de principiu, a dificultăților și riscurilor implicate de asumarea în mod tacit,

neproblematic (necritic) a respectivelor presupoziiții, ca fiind de la început condiții de posibilitate îndeplinite.

Posibilitatea transferului metodologic:

Descartes a inițiat metoda universală de a ne conduce bine rațiunea. Deși nu de la început, matematica avea să joace un rol important în gândirea științifică și metafizică carteziană.

«*Îmi plăcea mai ales matematica pentru certitudinea și evidentă raționamentelor ei, dar nu remarcasem încă adevărata lor întrebuintare și crezând ca nu serveau decât artelor mecanice mă miram ca pe aceste fundamente atât de ferme și solide nu s-a construit nimic mai deosebit.*»

Să remarcăm punerea în relație a matematicii cu mecanica. Descartes este primul care „interrelaționează” două discipline matematice considerate independente, autonome până atunci: geometria și algebra, «interdisciplinaritate» care va genera o nouă disciplină matematică: geometria analitică.

Spinoza a făcut cea mai remarcabilă încercare de a întemeia metafizic valorile, bazată până în cele mai mici detalii pe deducția geometrică (modelul sau fiind, desigur, geometria euclidiană).

Leibniz: sistemul sau metafizic monadologic și creația sa matematică originală în domeniul calculului infinitezimal, merita o cercetare amănunțită în privința semnificării posibilității existenței unor raporturi reciproce reale. În ce privește fizica și biologia, să remarcăm ca la nașterea lui Leibniz (1646) microscopul avea o `istorie` de trei decenii în cercetarea microcosmosului. Leibniz face referiri exprese la legătura strânsă a unor pasaje din Monadologie și rezultatele unor cercetători contemporani ai biologiei microscopice cum sunt medicul și zoologul J. Swammerdam, anatomistul M. Malpighi, naturalistul Antony von Leeuwenhoek.

Kant, în principala sa activitate de cercetare filosofică, a căutat `dezlegarea` unei întrebări care i se impunea ca fundamentală: «Cum este metafizica posibilă ca știință?»

Științele de referință fiind matematica (aritmetică și geometria euclidiană) și fizica (galileo-newtoniană). În vremea lui Kant, legătura strânsă dintre fizică și matematică era deja consacrată din punct de vedere științific.

Un excelent exemplu pentru ceea ce reprezintă o confruntare interdisciplinară critică, este oferit de dezbaterile organizate la Centrul Royaumont pentru o știință a omului, în 1975, privind cele două poziții majore exprimate de cercetările inițiate de J. Piaget și N. Chomski.

Vom menționa doar domeniile de specializare ale participanților la dialog: *antropologie, biologie fizico-chimică, biologie-moleculară, comunicații celulare, etnologie, etologie, filosofie, genetica celulară, inteligenta artificială, lingvistică, logică, matematică, medicină, neurobiologie, psihologie, psiho-lingvistică, sociologie, sociologie comparată, științe ale educației*. Să remarcăm ca, majoritatea specialiștilor participanți la dialog s-au retras după aceasta în interiorul granițelor disciplinelor lor.

Să luăm următorul exemplu și să „încărcăm”, altfel spus să «semnificăm», un obiect matematic cu un conținut teologic.

În cartea sa «Primele trei minute ale universului – un punct de vedere modern asupra originii universului» (1976), Steven Weinberg (laureat al Premiului Nobel pentru fizică) face o descriere:

«*La început a fost o explozie. Nu o explozie ca pe pământ, pornind dintr-un centru bine definit și răspândindu-se pentru a cuprinde din ce în ce mai mult aerul înconjurător, ci o explozie care a avut loc simultan peste tot, umplând de la început tot spațiul, unde fiecare particulă a fost proiectată departe de orice altă particulă.*» Într-un model cosmologic de aceeași natură – tot de tip Big Bang – formulat de John D. Barrow în 1994, originea Universului este astfel formulată:

«*Timpul, spațiul și materia par să-și aibă originea într-un eveniment exploziv din care s-a născut universul de astăzi în expansiune, răcindu-se treptat și rarefiindu-se continuu. Începutul universului a fost un infern de radiații.*»

Înțelegerea acestui model în această formulare reliefează într-o măsură mai mare rolul constructiv al subiectului care descrie sau își reprezintă, își `constituie` în interioritatea sa o posibilă



exterioritate obiectivă'. Pentru posibilitatea afirmației: *Timpul, spațiul și materia par să-și aibă originea într-un eveniment exploziv din care s-a născut universul de astăzi în expansiune*, este necesară familiarizarea cu o anumită construcție matematică abstractă și neintuitivă, necesară la elaborarea unei astfel de viziuni ontologice cu suport științific. Dificultatea constă suplimentar - dincolo de teoria matematică propriu-zisă - în faptul că în însuși modelul respectiv trebuie făcută distincție între un spațiu pur matematic și un spațiu fizic. Să încercăm o foarte scurtă clarificare a acestui aspect. J. D. Barrow spune: «*Ne-am putea teme de implicațiile faptului că toate roiurile galactice se îndepărtează de noi. De ce de noi? Insa nu e cazul. [...] Spațiul curbat al universului nostru este ca suprafața tridimensională a unei sfere tetradimensionale - ceva ce nu ne putem imagina. [...] Universul inflaționar nu se manifesta ca o explozie care își are originea într-un punct din spațiu. [spațiul fizic (nn)] Nu există un spațiu fundamental în care universul se dilata. [dar există un spațiu matematic în care se întâmplă aceasta ] Universul conține tot spațiul existent.*»

Dar (!) dacă „privilegiem” centrul matematic de expansiune, aflat nu într-un spațiu fizic ci într-unul matematic, semnificându-l prin Divinitate, sau prin prezența Divinității, iar interiorul și exteriorul sferei ca fiind «o altă lume», «din altă lume, nu din lumea aceasta»? Ce semnificație ar avea toate acestea? Cât de legitimă ar fi încercarea de semnificare teologică, adică acordarea unei identități prin „obiectualizarea” teologică a unui obiect, de drept, matematic? Ce consecințe și ce impact ar decurge de aici?

Să facem însă precizarea că perspectiva de interogare critică sugerată, a fost făcută aici cu un anumit scop, anunțat. Pe de altă parte însă, aspectele menționate pot deveni foarte interesante dintr-o cu totul altă perspectivă, cea a raportului imaginativ știință-teologie.

Aspectele schițate mai sus nu au urmărit decât să atenționeze asupra riscurilor pe care le comporta apropierea, transferuri sau interferențe nelegitime.

Consecințele se repercutează negativ asupra fiecăreia din discipline. Desigur că interdisciplinaritatea nu vizează - iar când o face o face riscant - domenii îndepărtate ca obiect de cercetare, metoda sau limbaj. Acest exemplu permite reliefarea trăsăturilor principale ale tipului de critică ce poate fi adus premiselor interdisciplinarității.

Promovarea *interdisciplinarității* constituie un element definitoriu al progresului cunoașterii. În lucrarea „Programe de învățământ și educație permanentă” autorul L.D. Hainault aprecia că: „Se acordă mai multă importanță omului care merge decât drumului pe care îl urmează. Astăzi disciplinele sunt invadate de un gigantism care le înăbușă, le abate de la rolul lor simplificator și le închide în impasul hiperspecializării. Inconveniențele tot mai evidente ale compartimentării, necesitatea din ce în ce mai manifestă a unor perspective globale și contestarea unui devotament față de obiect care face ca omul să fie uitat, au dus treptat la conceperea și la promovarea a ceea ce s-a numit *interdisciplinaritate*”.

*Interdisciplinaritatea* este o formă de cooperare între discipline științifice diferite, care se realizează în principal respectând logica științelor respective, adaptate particularităților legii didactice și-l ajută pe elev în formarea unei imagini unitare a realității, îi dezvoltă o gândire integratoare.

*Interdisciplinaritatea* se impune ca o exigență a lumii contemporane supusă schimbărilor, acumulărilor cognitive în diferite domenii ale cunoașterii.

În perioada contemporană reforma conținuturilor învățământului românesc a creat cadrul unor transformări la nivelul curriculumului, între care se distinge perspectiva interdisciplinară.

*Interdisciplinaritatea* se referă și la transferul metodelor dintr-o disciplină într-alta, transfer cu grade diferite de implicare sau finalizare.

*Interdisciplinaritatea* reprezintă o modalitate de organizare a conținuturilor învățării, cu implicații asupra întregii strategii de proiectare a curriculumului, care oferă o imagine unitară asupra fenomenelor și proceselor studiate în cadrul diferitelor discipline de învățământ și care facilitează contextualizarea și aplicarea cunoștințelor dobândite.

În procesul de învățământ se regăsesc demersuri interdisciplinare la nivelul corelațiilor minimale obligatorii, sugerate chiar de planul de învățământ sau de programele disciplinelor sau ariilor curriculare. În înfăptuirea unui învățământ modern, formativ, considerăm predarea – învățarea interdisciplinară o condiție importantă. Corelarea cunoștințelor de la diferitele obiecte de învățământ contribuie substanțial la realizarea educației elevilor, la formarea și dezvoltarea flexibilității gândirii, a capacității lor de a aplica cunoștințele în practică; corelarea cunoștințelor fixează și sistematizează mai bine cunoștințele, o disciplină o ajută pe cealaltă să fie mai bine însușită.

Predarea – învățarea prin corelarea obiectelor de studiu reprezintă noul în lecții, care activează pe elevi, le stimulează creativitatea și contribuie la unitatea procesului instructiv – educativ, la formarea unui om cu o cultură vastă.

Legătura dintre discipline se poate realiza la nivelul conținuturilor, obiectivelor, dar se creează și un mediu propice pentru ca fiecare elev să se exprime liber, să-și dea frâu liber sentimentelor, să lucreze în echipă sau individual.

*Interdisciplinaritatea* este „o formă de cooperare între discipline diferite cu privire la o problematică, a cărei complexitate nu poate fi surprinsă decât printr-o convergență și o combinare prudentă a mai multor puncte de vedere.” (Cucoș Constantin „Pedagogie”).

*Interdisciplinaritatea* implică stabilirea și folosirea unor conexiuni între limbaje explicative sau operații, cu scopul diminuării diferențelor care apar între disciplinele de învățământ, clasice.

Predarea și învățarea unei discipline au dezavantajul că folosesc perceperea secvențială și insulară a realității unice făcând-o artificială. Din acest motiv este necesară realizarea unor conexiuni, între anumite discipline școlare pentru o percepere unitară și coerentă a fenomenologiei existențiale.

Se pot elabora, în echipă, proiecte de lecții, planificări semestriale sau anuale comune a două sau mai multe discipline (biologie – chimie, biologie – fizică, matematică – fizică sau biologie – fizică – chimie etc.).

*Interdisciplinaritatea* se mai poate baza și pe :

1. cultura bogată, interdisciplinară a profesorului;
2. pe echipe de profesori cu specialități diferite, care să predea „în echipă”, (fie numai un grup de discipline, predate la aceeași clasă, fie aceleași discipline urmărite pe orizontală și pe verticală).

La nivel de reflecție și de elaborare curriculară profesorii de discipline diferite trebuie să realizeze planificări și proiecte de activitate didactică în comun, în raport cu unele criterii și principii pedagogice asumate de către toți. Mai există dificultăți în lipsa competențelor de colaborare, de cooperare și de lucru în echipă.

Competențele ce se urmăresc a fi formate prin curriculum-ul de *Științe* se referă la comunicare, studiul individual, înțelegerea și valorificarea informațiilor tehnice, relaționarea la mediul natural și social; la acestea se adaugă formarea unor aptitudini precum:

- ◆ grija față de mediul natural;
- ◆ interesul pentru explicarea rațională a fenomenelor din mediu;
- ◆ stimularea curiozității și a inventivității în investigarea mediului apropiat.

În scopul formării acestor competențe și atitudini, vor fi valorificate cunoștințe privind mediul natural, individul, grupul de indivizi, relațiile dintre indivizi și dintre indivizi și mediu, fenomenele și interacțiunile specifice acestora, modificările mediului ca urmare a intervenției omului. Lecțiile pot fi structurate pe teme, în care se pot face legături cu subiecte abordate la alte discipline: „Omul și mediul său de viață” ce cuprinde:

- ❖ Principalele organe și sisteme și funcțiile organismului uman;
- ❖ Relațiile omului cu alte viețuitoare;
- ❖ Igiena mediului de viață;
- ❖ Poluarea mediului;
- ❖ Interacțiunea plantelor cu aerul, apa, solul și intervenția omului.

sau „Sisteme”:

- Legătura dintre plante și animale: lanțuri trofice, relații inter - și intraspecifice;
- Evoluția sistemelor biologice: plante, animale și om.

Un conținut școlar structurat în chip interdisciplinar este mai adecvat realității descrise și asigură o percepere unitară și coerentă fenomenelor. Astfel avantajele *interdisciplinarității* sunt multiple:

- a. Permite elevului să acumuleze informații despre obiecte, procese, fenomene care vor fi aprofundate în anii următori ai școlarității;
- b. Clarifică mai bine o temă făcând apel la mai multe discipline;
- c. Creează ocazii de a corela limbajele disciplinelor școlare;
- d. Permite aplicarea cunoștințelor în diferite domenii;
- e. Constituie o abordare economică din punct de vedere al raportului dintre cantitatea de cunoștințe și volumul de învățare.

Predarea interdisciplinară pune accentul simultan pe aspectele multiple ale dezvoltării copilului: intelectuală, emoțională, socială, fizică și estetică. Interdisciplinaritatea asigură formarea sistematică și progresivă a unei culturi comunicative necesare elevului în învățare, pentru interrelaționarea cu semenii, pentru parcurgerea cu succes a treptelor următoare în învățare, pentru învățarea permanentă.

### TRANSDISCIPLINARITATEA

Transdisciplinaritatea este o nouă cale inițiativă; ea integrează fundamentele vechilor tradiții ezoterice și ale științei contemporane, înnoindu-le limbajul; o cale vizionară și operativă, care se adresează celor mai deschise conștiințe trezite și care trasează linii riguroase de acțiune. Introducând rigoarea în inima gnozei, aceasta va evita derivatele și delirurile gen New Age. Creând punți între științele exacte și științele umaniste, între știință și Tradiție, între gândirea științifică și gândirea simbolică, între cunoaștere și ființă, Transdisciplinaritatea tinde către unitatea cunoașterii, trecând prin etapa obligatorie a autocunoașterii. Adonis îmi spunea...: "Trans: acest prefix este astăzi seva dătătoare de viață a culturii și a omului. Acest prefix nu trece în neființă ceea ce depășește, ci pune în mișcare ceea ce depășește, orientându-l spre un nou context."

Dinamica socială a ultimelor decenii aduce în fața lumii contemporane o serie de provocări față de care domeniul educației nu poate rămâne indiferent. Principala caracteristică a acestor provocări sau probleme stringente este aceea a **complexității**. Se pare că niciodată până acum omenirea nu s-a confruntat cu probleme atât de complexe, atât sub raportul cauzelor și efectelor, cât și în ceea ce privește impactul lor asupra oamenilor.

Caracterul complex și integrat al unor probleme cum ar fi globalizarea, migrația, interculturalitatea, protecția mediului, explozia informațională, sărăcia, conflictele etc. revendică o abordare educațională transdisciplinară.

Pentru a face față incertitudinilor și schimbărilor continue caracteristice economiilor de piață, elevii au nevoie de competențe strategice, cum ar fi abilitățile de a învăța cum să învețe, abilitățile de rezolvare de probleme, abilitățile de evaluare.

„Disciplinaritatea este exploatarea științifică specializată a unui domeniu (obiect de studiu) omogen care produce noi cunoștințe și face desuete cunoștințele vechi. Activitatea disciplinară rezultă neîncetat în formularea și reformularea corpus-ului actual de cunoaștere despre obiectul respectiv de studiu.” (Encyclopedia of World Problems and Human Potential)

Acest tip de procesualitate și dinamică disciplinară se petrece în spirală și implică: **personal specializat, cadru instituționalizat, limbaj specializat, lucrări scrise și critică de specialitate.**

Disciplinaritatea presupune existența personalului specializat care activează într-un cadru instituțional bine definit și care produce lucrări scrise, validate de critica de specialitate, exprimate într-un limbaj specializat, accesibil numai la nivelul comunității academice (interne) a disciplinei.

Abordarea procesului curricular implică o anumită înțelegere a copilului, considerat ca un întreg, ca o ființă unitară, complexă; de aceea curriculum-ul nu trebuie să se adreseze separat unui aspect sau altul al dezvoltării copilului, ci să-l privească pe acesta în integralitatea sa. **Curriculum-ul integrat** este prezentat de educația organizată astfel încât traversează barierele obiectelor de studiu, aducând împreună diferite aspecte ale curriculum-ului în asociații semnificative care să se centreze pe ariile mai largi de studiu.

Predarea și învățarea sunt văzute într-o perspectivă holistică, reflectând lumina reală, care este interactivă.

**Integrarea** are mai multe nivele; aceste nivele, descrise mai jos, pot fi privite ca pași spre transdisciplinaritate.

**Monodisciplinaritatea** este centrată pe obiectele de studiu independente, pe specialitatea acestora, promovând supremația disciplinelor formale. Elementele de integrare pot să apară încă de la acest nivel intradisciplinar, în cel puțin două moduri:

- a) **inserție** a unui fragment în structura unei discipline (în conținutul unui obiect de studiu este inserat un fragment care are rolul de a ajuta la clarificarea unei teme sau care aduce informații noi despre problema investigată). Un exemplu îl poate constitui introducerea, la literatura română, a unui fragment din proza lui George Topârceanu, pentru o cât mai bună clarificare a problematicii stilului la autorul menționat.
- b) **armonizare** a unor fragmente independente (aparent) din cadrul unui obiect de studiu pentru a permite mai bună rezolvare a unor probleme, pentru înțelegerea cât mai completă a unui subiect sau pentru dezvoltarea anumitor capacități și atitudini.

**Pluridisciplinaritatea** (multidisciplinaritatea) se referă la situația în care o temă aparținând unui anumit domeniu este supusă analizei din perspectiva mai multor discipline, acestea din urmă menținându-și nealterată structura și rămânând independente unele în raport cu celelalte.

Obiectele de studiu contribuie, fiecare în funcție de propriul specific, la clarificarea temei investigate. La acest nivel vorbim de o **corelare** a demersurilor mai multor discipline în vederea clarificării unei probleme din mai multe unghiuri de vedere.

Un bun exemplu în acest sens îl constituie problematica clonării, tratată de regulă în studiile de genetică, dar la fel de relevantă de studiat în perspectiva eticii, psihologiei, politologiei, chimiei etc.

**Interdisciplinaritatea.** Dacă în cazul pluridisciplinarității vorbim de o „corelare” a eforturilor și potențialităților diferitelor discipline pentru a oferi o perspectivă cât mai completă asupra obiectului investigat, interdisciplinaritatea presupune o **intersecție** a diferitelor arii disciplinare, în urma acestei intersecții putând lua naștere noi obiecte de studiu. De cele mai multe ori, nucleul acestor „hibridi” - care pot căpăta un caracter instituționalizat - se află între disciplinele formale; noile obiecte de studiu vin să acopere așa-numitele „pete albe” de pe harta cunoașterii - exemplu: fizică + chimie = chimia fizică; psihologie + drept = psihologie juridică.

În abordarea interdisciplinară încep să fie ignorate limitele stricte ale disciplinelor, căutându-se teme comune diferitelor obiecte de studiu, care pot duce la realizarea obiectivelor de învățare de grad mai înalt; între aceste se numără și capacitățile metacognitive, cum ar fi **luarea de decizii, rezolvarea de probleme, însușirea metodelor și tehnicilor de învățare eficientă etc.**

Considerând că interdisciplinaritatea are ca principal fundament în transferul metodelor dintr-o disciplină într-alta, B. NICOLESCU(1997) vorbește de trei grade de interdisciplinaritate:

- a) un grad aplicativ: în urma transferului de metode rezultă aplicații practice concrete;
- b) un grad epistemologic: în urma asimilării de metode din alte domenii, în cadrul disciplinei respective se inițiază analize profitabile privind propria sa epistemologie;
- c) un grad generator de noi discipline: transferul de metode între două sau mai multe discipline conduce la apariția unui domeniu autonom.

**Transdisciplinaritatea** - reprezintă gradul cel mai elevat de integrare a curriculum-ului, mergând adesea până la fuziune. **Fuziunea** este, așadar, faza cea mai complexă și mai radicală a integrării.

Abordarea de tip transdisciplinar tinde către o „decompartimentare” completă a obiectelor de studiu implicate. Fuziunea cunoștințelor („cunoașterilor”) specifice diferitelor conduce la emergența unor câmpuri de investigație, la dezvoltarea unor proiecte integrate sau chiar la conceperea unor programe de cercetare conforme noii paradigme.

Transdisciplinaritatea reprezintă „punerea în act” a unei axiomatici comune pentru ansamblu de discipline. Prin gradul său de complexitate, abordarea transdisciplinară le înglobează pe cele anterioare, propunând un demers bazat pe dinamica și interacțiunea a patru niveluri de intervenție educativă: disciplinar, pluridisciplinar, interdisciplinar și transdisciplinar. Trebuie subliniat faptul că recunoașterea caracterului distinct al abordărilor menționate nu implică ignorarea caracterului lor profund complementar. Pentru a folosi o metaforă a unui autor cunoscut în domeniu, vom spune că „disciplinaritatea, pluridisciplinaritatea, interdisciplinaritatea și transdisciplinaritatea sunt cele patru săgeți ale unui și aceluiași arc: al cunoașterii”. (B. NICOLESCU, 1997)

Louis D’ Hainaut distinge, în plan curricular, între transdisciplinaritatea instrumentală și cea comportamentală.

**Transdisciplinaritatea instrumentală** urmărește să-i furnizeze elevului metode de muncă intelectuală transferabile la situații noi cu care acesta se confruntă; ea este orientată mai mult către rezolvarea anumitor probleme, decât pe achiziția de cunoaștere „de dragul cunoașterii”.

**Transdisciplinaritatea comportamentală** intenționează, după cum sublinia D’ Hainaut, să ajute elevul „să-și organizeze fiecare dintre demersurile sale în situații diverse”. Acest tip de abordare se focalizează pe activitatea subiectului care învață; ținând seama de psihologia procesului de învățare, transdisciplinaritatea comportamentală se situează permanent într-o strânsă legătură cu situațiile de viață semnificative (care au sens) pentru cel ce învață.

**Integrarea orizontală** reunește într-un ansamblu coerent două sau mai multe obiecte de studiu aparținând unor domenii (sau arii curriculare) diferite. Un exemplu îl constituie integrarea geografiei, biologiei, chimiei, ecologiei, educației civice etc., în studierea unei teme care se poate numi „Educația pentru mediul înconjurător”.

**Integrarea verticală** reușește într-un ansamblu coerent două sau mai multe obiecte de studiu aparținând aceluiași domeniu (arie curriculară)(ex.: „științe socio-umane”). Un exemplu clar în acest sens îl oferă integrarea istoriei, educației civice, filosofiei etc., într-o temă intitulată „Educația pentru drepturile omului”.

Voi prezenta câteva aplicații practice ale matematicii în fizică.

### Aplicație în fizică a inegalității mediilor

Cert este că fizica, sau el puțin o mare parte din ea, la nivelul liceului, poate fi prezentată într-un mod mai atractiv, alături de matematică. Este foarte important să știm să punem cunoștințele de fizică în strânsă legătură cu matematica, în viața de zi cu zi, să privim evoluția acestora prin prisma aplicațiilor lor și a vieții oamenilor.

Una dintre cele mai cunoscute inegalități în matematică este inegalitatea dintre media aritmetică și media geometrică a două sau mai multe numere reale pozitive, și anume

$$m_g \leq m_a \quad (1)$$

Demonstrația inegalității (1) pentru două numere  $a, b \in \mathbb{R}_+$  se face imediat pornind de la inegalitatea evidentă  $(\sqrt{a} - \sqrt{b})^2 \geq 0$  de unde  $a + b \geq 2\sqrt{ab}$ , deci  $\sqrt{ab} \leq \frac{a+b}{2}$  (2)

$$\text{Din (2) rezultă } \frac{2ab}{\sqrt{ab}} \leq a + b \Rightarrow \frac{2ab}{a+b} \leq \sqrt{ab} \Rightarrow \frac{2}{\frac{1}{a} + \frac{1}{b}} \leq \sqrt{ab}, \text{ ceea ce înseamnă că } m_h \leq m_g \quad (3)$$

$$\text{Din (1) și (3) } \Rightarrow m_h \leq m_g \leq m_a$$

Aplicație în fizică: Două mobile parcurg același drum, primul cu viteză constantă  $v$ , cel de-al doilea parcurgând 2 porțiuni egale cu vitezele  $v_1$ ,  $v_2$ , a căror medie aritmetică este  $v$ . Care mobil parcurge drumul mai repede?

Notăm distanța cu  $D=2 \cdot d$ , iar timpii de parcurgere cu  $t_1$  (pentru primul mobil) și  $t_2$  (pentru al doilea mobil),

$$t_1 = \frac{D}{v} = \frac{2 \cdot d}{\frac{v_1 + v_2}{2}} = d \cdot \frac{4}{v_1 + v_2}, \quad t_2 = \frac{d}{v_1} + \frac{d}{v_2} = d \cdot \left( \frac{1}{v_1} + \frac{1}{v_2} \right)$$

Aplicăm inegalitatea dintre  $m_a$  și  $m_h$  pentru  $v_1$  și  $v_2$ .

$$\frac{2}{\frac{1}{v_1} + \frac{1}{v_2}} \leq \frac{v_1 + v_2}{2}$$

$$\frac{4}{v_1 + v_2} \leq \frac{1}{v_1} + \frac{1}{v_2} \Rightarrow d \cdot \frac{4}{v_1 + v_2} \leq d \cdot \left( \frac{1}{v_1} + \frac{1}{v_2} \right) \Rightarrow t_1 \leq t_2$$

În concluzie, mobilul care merge cu viteză constantă ajunge la destinație în cel mai scurt timp.

Observație:

1. Pentru gimnaziu, dacă nivelul clasei permite, problema poate fi abordată pentru 3 porțiuni egale parcurse cu vitezele  $v_1$ ,  $v_2$ ,  $v_3$  având media aritmetică egală cu  $v$ .
2. Pentru liceu, problema poate fi abordată în cazul general, pentru  $n$  porțiuni egale parcurse cu vitezele  $v_1, v_2, \dots, v_n$  având media aritmetică egală cu  $v$ .

Voi prezenta în continuare două probleme mai interesante, de circulație.

### Problema 1

Un conducător auto circulând pe o șosea rectilinie și orizontală, oprit de un agent de circulație pentru că nu ar fi respectat viteza legală în localități,  $v=50\text{km/h}$ , susține că ar fi circulat regulamentar. În automobil, agentul de circulație a găsit un vas în formă de cilindru circular drept, fixat rigid prin baza sa, de podeaua automobilului și care avea diametrul bazei  $d=40\text{ cm}$ , înălțimea  $h=50\text{ cm}$  și avea apă până la jumătate. Punctul cel mai înalt al peretelui interior ud al vasului era  $h_1=22\text{ cm}$  deasupra apei. După începerea frânării automobilul a mai parcurs  $s=15\text{ m}$  până la oprire, ceea ce s-a putut constata prin urmele lăsate de cauciucuri pe șosea. Cine a avut dreptate: șoferul sau agentul de circulație?

### Soluția problemei 1

Pentru stabilirea adevărului, trebuie să constatăm că în timpul frânării intervine forța de inerție  $F_i$ , iar suprafața apei (oglindea acesteia) din vas ia forma  $A_1B_1$  (vezi figura) astfel că punctul cel mai înalt  $B_1$  al peretelui interior ud al vasului este definit prin cota  $BB_1=h_1$ , deasupra apei. Pentru a lua drept bună indicația dată de nivelul atins de apă în timpul frânării este necesar ca  $h_1+h \leq h \Rightarrow h_1 \leq \frac{h}{2}$ , deoarece în caz contrar apa curge din vas, chiar dacă vasul are o poziție fixă. Se

observă că această condiție este îndeplinită de datele numerice de pe ‘teren’  $h_1 = 22\text{ cm} < \frac{h}{2} = 25$

cm. Este de asemenea de presupus că nu s-a intervenit asupra vasului de nici o persoană din cele aflate în discuție sau eventual de alte persoane ce s-ar fi aflat în mașină.

O particulă de apă, de masa  $m$ , aflându-se în echilibru dinamic pe suprafața  $A_1B_1$ , rezultanta  $\vec{F} = \vec{G} + \vec{F}_i = m(\vec{g} + \vec{a})$  este perpendiculară pe suprafața  $A_1B_1$ . Rezultă că  $\operatorname{tg} \alpha = \frac{F_i}{G} \Rightarrow a = g \cdot \operatorname{tg} \alpha$  (1)

Conform formulei lui Galilei, viteza cu care circula automobilul în momentul în care a început frânarea era:  $v = \sqrt{2as}$  (2).

Înlocuind (1) în (2) și ținând seama că, potrivit figurii,  $\operatorname{tg} \alpha = \frac{BB_1}{OB} = \frac{h_1}{d} = \frac{2h_1}{d}$  avem

$$v = 2 \sqrt{\frac{g h_1 s}{d}}$$

Numeric, rezultă că  $v \cong 18 \text{ m/s} = 64,8 \text{ km/h} > v = 50 \text{ km/h}$ , deci agentul de circulație a avut dreptate.

### Problema 2

Se povestește următoarea anecdotă despre fizicianul american \_Robert William Wood (1868-1955).

Într-o zi a trecut cu autoturismul său la o intersecție de străzi când semaforul arăta culoarea roșie. Când polițistul a vrut să-l amendeze, fizicianul ar fi spus că viteza autoturismului era așa de mare încât culoarea semaforului roșu s-a transformat în verde. Știind că lungimea de undă a luminii roșii este  $\lambda_r = 687 \text{ nm}$ , iar a luminii verzi este  $\lambda_v = 527 \text{ nm}$ , ne punem firească întrebarea: care ar fi trebuit să fi fost viteza autoturismului condus de R.W.Wood, astfel încât afirmația acestuia să fi fost adevărată?

### Soluția problemei 2

Pentru a da răspuns la această întrebare, ne amintim că în conformitate cu efectul Doppler, dacă observatorul se mișcă față de sursa de lumină cu viteza  $V$ , iar viteza undei (a luminii) în mediul respectiv este  $c$ , atunci în cazul apropierii observatorului, frecvența percepută de acesta va fi: (1)  $f' = f_0(1 + \frac{v}{c})$ , în care  $f_0$  reprezintă frecvența undei percepute de un observator în repaus.

$$\text{Dar } f' = \frac{c}{\lambda_v}, \text{ iar } f_0 = \frac{c}{\lambda_r} \text{ (2).}$$

Înlocuind (2) în (1) și explicitând viteza  $V$  (în cazul nostru  $V$  reprezintă viteza autoturismului condus de R.W.Wood) avem  $V = c(\frac{\lambda_r}{\lambda_v} - 1)$ . Înlocuind numeric, obținem

$$V = 3 \cdot 10^8 \left( \frac{687}{527} - 1 \right) = 3 \cdot 10^8 \cdot 0,3036 \text{ m/s sau } V \cong 91000 \text{ km/s.}$$

Concluzia ce se desprinde este că într-adevăr savantul putea fi amendat pentru... această viteză nepermis de mare!

Voi mai da un exemplu de interdisciplinaritate.

Ce este un miliard ?

În secolul al XV –lea, limita extremă a calculelor posibile era milionul, care a rămas multă vreme o „expresie nebuloasă”. Trei sute de ani mai târziu, astronomii familiarizați cu imensitatea cerului aspirau la un număr și mai mare – miliardul, cu care sa poată cataloga stelele și aștrii.

Un miliard ( $10^9$ ) este un număr foarte mare dacă el exprimă, de exemplu; un stoc de mere. În același timp, însă, reprezintă un număr destul de mic dacă este vorba de un număr de atomi. Pentru a ne da mai bine seama ce înseamnă 1 000 000 000 iată câteva curiozități care-l au drept ... erou:

- Numărul fibrelor nervoase ale creierului uman este de ordinul a 3 miliarde;
- Un om care ar trăi o sută de ani nu ar ajunge sa numere decât până la 1000000000, fără a mai avea altă ocupație;
- În 55 de ani, un om respiră de un număr de ori egal cu  $\frac{1}{2}$  dintr-un miliard;
- În vârstă de 33 de ani, orice ființă a trăit doar un miliard de secunde.

Sperând că prezentarea acestui referat v-a plăcut, sper sa aplicați o atitudine corectă față de aplicarea interdisciplinară și transdisciplinară a matematicii.

### **Bibliografie**

1. Ausubel D.P. și Robinson, F.G., *Învățarea în școală*, București, Editura Didactică și Pedagogică, 1981
2. Bruner, J.S., *Pentru o teorie a instruirii*. București, Editura Didactică și Pedagogică, 1970
3. Cerghit, I., *Metode de învățământ*, ediția a III-a, București, Editura Didactică și Pedagogică, R.A., 1977
4. Cerghit, I., Neacșu, I., Negreț-Dobridor, I., Pânișoară, I.-O., *Prelegeri pedagogice*, Iași, Editura Polirom, 2001
5. Cristea, S., *Dicționar de pedagogie*, București-Chișinău, Editura Litera Internațional, 2000
6. Cucoș, C., *Pedagogie* (Ediția a II-a revăzută și adăugită), Iași, Editura Polirom, 2002
7. Iucu, R., *Instruirea școlară*, Iași, Editura Polirom, 2001
8. Joița, E., *Eficiența instruirii*, București, Editura Didactică și Pedagogică R.A., 1998
9. Ionescu, M., *Instrucție și educație*, Paradigme educaționale, Colecția Universitas, Seria Pedagogie, Cluj, Editura Eikon, 2011



## Asupra unei probleme de concurs

**Autor:** masterand Szep Gyuszi  
**Coordonator:** Prof. univ. dr. Kec W. Wilhelm  
 Universitatea din Petroșani

**Abstract:** In this article we present two different approaches to solve a contest problem from *The European Girls' Mathematical Olympiad*. The fifth EGMO was held in April 2016 in Bușteni, Romania.

Concursul E.G.M.O. este olimpiada de matematică destinată exclusiv fetelor. Prima ediție a acestui concurs a avut loc în luna aprilie a anului 2012, în Marea Britanie, și a fost inspirată de un concurs asemănător din China. Anul acesta, olimpiada pentru fete a fost găzduită de România, și anume în Bușteni.

Problema la care dorim să facem referire în continuare a fost propusă în prima zi de concurs (12 aprilie 2016) și are următorul enunț:

Fie  $ABCD$  un patrulater inscriptibil ale cărui diagonale  $AC$  și  $BD$  se intersectează în punctul  $X$ . Fie punctele  $C_1$ ,  $D_1$  și  $M$  mijloacele segmentelor  $CX$ ,  $DX$  și, respectiv,  $CD$ . Dreptele  $AD_1$  și  $BC_1$  se intersectează în punctul  $Y$ , iar dreapta  $MY$  intersectează diagonalele  $AC$  și  $BD$  în punctele diferite  $E$  și, respectiv,  $F$ . Demonstrați că dreapta  $XY$  este tangentă cercului care trece prin punctele  $E$ ,  $F$  și  $X$ .

Dorim să dăm acestei probleme două soluții: una sintetică, alta analitică.

**Soluție sintetică.** Cum  $C_1$  și  $D_1$  sunt mijloacele segmentelor  $CX$ , respectiv  $DX$ , rezultă că  $C_1D_1$  este linie mijlocie în triunghiul  $XDC$ . Putem astfel să afirmăm că  $C_1D_1 \parallel CD$ , iar de aici vom obține că  $\square XD_1C_1 \equiv \square XDC$ . Ținând cont de faptul că patrulaterul  $ABCD$  este inscriptibil, deducem că  $\square XDC \equiv \square BAC$ . Așadar,  $\square XD_1C_1 \equiv \square BAC$ , de unde va rezulta că patrulaterul  $ABC_1D_1$  este inscriptibil.

Pentru a demonstra că  $XY$  este tangentă la cercul determinat de punctele  $X$ ,  $F$  și  $E$ , va fi suficient să arătăm că  $\square YXE \equiv \square XFE$ . Pe de altă parte, unghiurile  $YXE$  și  $XFE$  sunt exterioare triunghiurilor  $AXY$ , respectiv  $FBY$ .

Atunci

$$m(\square YXE) = m(\square XAY) + m(\square XYA) \text{ și}$$

$$m(\square XFE) = m(\square FBY) + m(\square F YB).$$

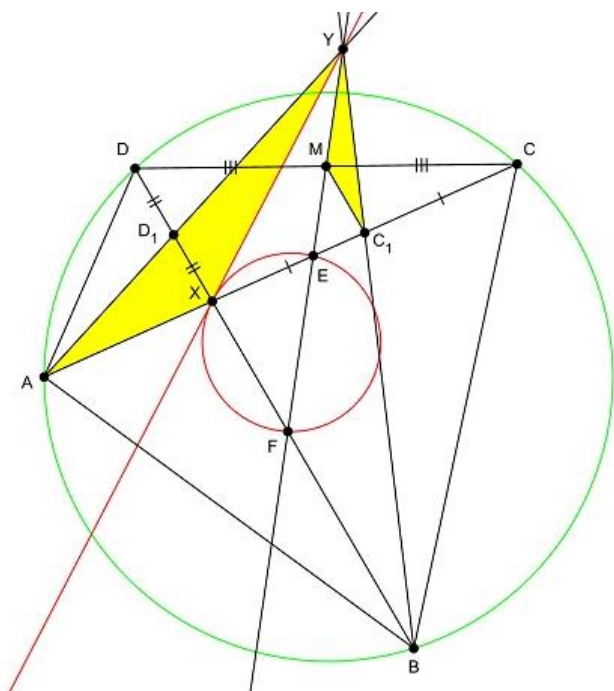


Figura 1

Deoarece patrulaterul  $ABC_1D_1$  este inscribit, avem că  $\sphericalangle XAY \equiv \sphericalangle FBY$ . Atunci  $\sphericalangle YXE \equiv \sphericalangle XFE$  dacă și numai dacă  $\sphericalangle XYA \equiv \sphericalangle FYB$ . Prin urmare, rămâne să arătăm că  $\sphericalangle XYA \equiv \sphericalangle FYB$ .

Punctele  $M$  și  $C_1$  sunt mijloacele segmentelor  $CD$ , respectiv  $CX$ , de unde rezultă că  $MC_1$  este linie mijlocie în triunghiul  $CDX$ . Așadar,  $MC_1 \parallel BD$  și  $MC_1 = XD_1$ . Luând  $BY$  secantă, obținem că  $\sphericalangle MC_1Y \equiv \sphericalangle DBY$ . Pe de altă parte, din faptul că patrulaterul  $ABC_1D_1$  este inscribit rezultă că  $\sphericalangle DBY \equiv \sphericalangle YAX$ . Deducem astfel că  $\sphericalangle MC_1Y \equiv \sphericalangle YAX$ .

Folosind puterea punctului  $Y$  față de cercul  $C(D_1ABC_1)$ , putem scrie că  $YD_1 \cdot YA = YC_1 \cdot YB$ , adică  $\frac{YA}{YC_1} = \frac{YB}{YD_1}$ . Pe de altă parte, avem  $\sphericalangle AD_1X \equiv \sphericalangle BC_1X$ . Folosim acum teorema sinusurilor în triunghiul  $YBD_1$  și deducem că:

$$\frac{YB}{YD_1} = \frac{\sin BD_1Y}{\sin YBD_1} = \frac{\sin AD_1X}{\sin XBC_1} = \frac{\sin BC_1X}{\sin XBC_1}.$$

Folosim din nou teorema sinusurilor în triunghiul  $BC_1X$  și relația  $XB \cdot XD_1 = XC_1 \cdot XA$  (puterea punctului  $X$  față de cercul  $C(D_1ABC_1)$ ). Obținem că

$$\frac{\sin BC_1X}{\sin XBC_1} = \frac{BX}{XC_1} \stackrel{XD_1=MC_1}{=} \frac{BX \cdot XD_1}{XC_1 \cdot MC_1} = \frac{XA}{MC_1}.$$

Am arătat că  $\frac{YB}{YD_1} = \frac{XA}{MC_1}$  și  $\sphericalangle MC_1Y \equiv \sphericalangle YAX$ . De aici rezultă imediat că  $\triangle YAX \sim \triangle YC_1M$ .

Prin urmare,  $\sphericalangle XYA \equiv \sphericalangle FYB$ .

**Soluție analitică.** Vom folosi coordonatele baricentrice în raport cu triunghiul de referință  $XDC$ . Atunci  $X(1,0,0)$ ,  $D(0,1,0)$  și  $C(0,0,1)$ . De asemenea, notăm  $a = CD$ ,  $b = XC$  și  $c = XD$ . Punctele  $C_1$ ,  $D_1$  și  $M$  sunt mijloacele segmentelor  $XC$ ,  $DX$ , respectiv  $CD$ . Prin urmare, obținem coordonatele  $C_1(1:0:1)$ ,  $D_1(1:1:0)$  și  $M(0:1:1)$ . Folosind puterea unui punct față de un cerc și faptul că  $A \in XC$ , putem presupune că  $A(b^2-t, 0, t)$ . Analog,  $B(c^2-t, t, 0)$ .

Dorim în continuare să determinăm coordonatele baricentrice ale punctului  $Y$ . Pentru că  $\{Y\} = AD_1 \cap BC_1$ , vom determina mai întâi ecuațiile dreptelor  $AD_1$  și  $BC_1$ . Avem:

$$AD_1: \begin{vmatrix} x & y & z \\ b^2-t & 0 & t \\ 1 & 1 & 0 \end{vmatrix} = 0 \Leftrightarrow AD_1: -tx + ty + (b^2-t)z = 0$$

și

$$BC_1: \begin{vmatrix} x & y & z \\ c^2-t & t & 0 \\ 1 & 0 & 1 \end{vmatrix} = 0 \Leftrightarrow BC_1: -tx + (c^2-t)y + tz = 0.$$

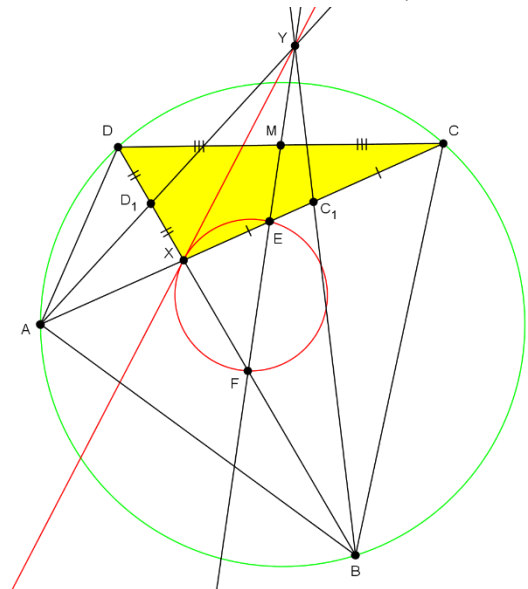


Figura 2

Atunci

$$Y \left( \left( \begin{array}{cc|cc|cc} t & b^2-t & b^2-t & -t & -t & t \\ c^2-t & t & t & -t & -t & c^2-t \end{array} \right) \right),$$

adică

$$Y(-b^2 c^2 + t(b^2 + c^2) : t(2t - b^2) : t(2t - c^2)).$$

Ecuția dreptei  $YM$  este  $YM : t(c^2 - b^2)x + [b^2 c^2 - t(b^2 + c^2)]y + [-b^2 c^2 + t(b^2 + c^2)]z = 0$ , iar  $XC : y = 0$ . Cum  $\{E\} = XC \cap YM$ , deducem că  $E(-b^2 c^2 + t(b^2 + c^2) : 0 : t(b^2 - c^2))$ . Pe de altă parte, avem  $DX : z = 0$  și  $\{F\} = DX \cap YM$ . Atunci  $F(-b^2 c^2 + t(b^2 + c^2) : t(c^2 - b^2) : 0)$ .

Arătăm acum că  $\square YXE \equiv \square XFE$ . Pentru a calcula aceste două unghiuri vom folosi următorul rezultat:

**Teoremă.** Fie dreptele  $d_1 : p_1 x + q_1 y + r_1 z = 0$  și  $d_2 : p_2 x + q_2 y + r_2 z = 0$ . Notăm cu  $\lambda_i = q_i - r_i$ ,  $\mu_i = r_i - p_i$  și  $\nu_i = p_i - q_i$ , unde  $i \in \{1, 2\}$ . Unghiul  $\theta \in \left[0, \frac{\pi}{2}\right]$  determinat de dreptele  $d_1$  și  $d_2$  este dat de formula

$$\operatorname{ctg} \theta = \frac{S_x \cdot \lambda_1 \lambda_2 + S_D \cdot \mu_1 \mu_2 + S_C \cdot \nu_1 \nu_2}{S \cdot \begin{vmatrix} 1 & 1 & 1 \\ p_1 & q_1 & r_1 \\ p_2 & q_2 & r_2 \end{vmatrix}},$$

unde  $S$  reprezintă dublul ariei triunghiului de referință  $XDC$ , iar  $S_\alpha = S \cdot \operatorname{ctg} \alpha$ .

Calculăm mai întâi  $\square YXE$ . Dreptele  $XY$  și  $XE$  au ecuațiile  $XY : (c^2 - 2t)y + (2t - b^2)z = 0$  și  $XE : y = 0$ . Atunci  $\lambda_1 = c^2 + b^2 - 4t$ ,  $\mu_1 = 2t - b^2$ ,  $\nu_1 = 2t - c^2$  și  $\lambda_2 = 1$ ,  $\mu_2 = 0$ ,  $\nu_2 = -1$ . Pe de altă

parte,  $\begin{vmatrix} 1 & 1 & 1 \\ p_1 & q_1 & r_1 \\ p_2 & q_2 & r_2 \end{vmatrix} = \begin{vmatrix} 1 & 1 & 1 \\ 0 & 1 & 0 \\ 0 & c^2 - 2t & 2t - b^2 \end{vmatrix} = 2t - b^2$ .

Obținem astfel:

$$\operatorname{ctg}(YXE) = \frac{S_x(c^2 + b^2 - 4t) + S_C(c^2 - 2t)}{S(2t - b^2)} \Big|_{S_C = b^2 - S_x} = \frac{S_x(b^2 - 2t) + b^2(c^2 - 2t)}{S(2t - b^2)}. \quad (1)$$

Calculăm mai întâi  $\square XFE$ . Dreptele  $XF$  și  $EF$  au ecuațiile  $XF : z = 0$  și  $EF : t(c^2 - b^2)x + [b^2 c^2 - t(b^2 + c^2)]y + [-b^2 c^2 + t(b^2 + c^2)]z = 0$ .

Atunci  $\lambda_1 = -1$ ,  $\mu_1 = 1$ ,  $\nu_1 = 0$  și  $\lambda_2 = 2b^2 c^2 - 2t(b^2 + c^2)$ ,  $\mu_2 = b^2(2t - c^2)$ ,  $\nu_2 = c^2(2t - b^2)$ .

$$\text{Pe de altă parte, } \begin{vmatrix} 1 & 1 & 1 \\ p_1 & q_1 & r_1 \\ p_2 & q_2 & r_2 \end{vmatrix} = \begin{vmatrix} 1 & 1 & 1 \\ 0 & 0 & 1 \\ t(c^2-b^2) & b^2c^2-t(b^2+c^2) & -b^2c^2+t(b^2+c^2) \end{vmatrix} = c^2(2t-b^2).$$

Obținem astfel:

$$\text{ctg}(XFE) = \left| \frac{S_x [2t(b^2+c^2) - 2b^2c^2] + S_D b^2(2t-c^2)}{Sc^2(2t-b^2)} \right| \stackrel{S_D=c^2-S_x}{=} \left| \frac{S_x(b^2-2t) + b^2(c^2-2t)}{S(2t-b^2)} \right|. \quad (2)$$

Din relațiile (1) și (2) rezultă că  $\square YXE \equiv \square XFE$ . Așadar,  $XY$  este tangentă cercului care trece prin punctele  $E$ ,  $F$  și  $X$ .

### Bibliografie

1. Capitán, F.J.G. – *Coordenadas Baricéntricas*,  
<http://www.aloj.us.es/rbarroso/trianguloscabri/sol/sol202garcap/cb.pdf>
2. Nicula, V. – *Geometrie plană (sintetică, vectorială, analitică). Culegere de probleme*, Editura GIL, Zalău, 2002

## Analiza corelației dintre salariul mediu net și PIB-ul/cap de locuitor din România

**Autor: Trifan Diana**  
**Coordonator: Lect. univ. dr. Stoicuța Nadia**  
**Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** This paper describes the analysis of correlation between the net average wage and GDP/capita of Romania, for a period of 20 years. The data series of the two variables is approximated using a polynomial model type, represented as a function of the third degree. Model parameters are determined using the method of least squares by using Eviews software package. In the end of the paper, predictions are made by confidence interval for determining the level of average net wage in Romania in 2015 and 2016, given that the GDP/capita in Romania are given data.*

### 1. Introducere

În ultimii ani, problema creșterii salariale a angajaților din România a fost una de foarte mare actualitate, ultima creștere în sectorul bugetar având loc chiar în acest an. Pe de altă parte, evoluția PIB-ului în țara noastră s-a reflectat și asupra evoluției salariului mediu. Din acest motiv, în cadrul acestei lucrări, se dorește analiza corelației dintre salariul mediu net și PIB-ul/cap de locuitor în România, pe o perioadă de 20 ani.

În timp ce în anul 2012, România s-a situat pe penultimul loc din Uniunea Europeană după valoarea Produsului Intern Brut/cap de locuitor, respectiv de 16.310 USD conform Băncii Mondiale, fiind urmată doar de Bulgaria, în anul 2015, datorită unei creșteri economice în semestrul 3-lea al anului, țara noastră a fost considerată unul din liderii Uniunii Europene, la capitolul creștere economică. Comparativ cu aceeași perioadă a anului 2014, PIB-ul României a înregistrat o creștere de 3,6%, o a doua mare creștere în UE, după Cehia cu 4,3%.

**PIB-ul (Produsul Intern Brut)** este valoarea totală a producției de bunuri și servicii produse de populația unei țări într-o perioadă determinată de timp. PIB-ul este considerat drept indice al stării de sănătate al unui sistem economic, pentru că cifra lui sintetizează capacitatea acelei țări de a produce venit în interiorul ei.

Pe de altă parte, PIB-ul reprezintă suma cheltuielilor pentru consum a gospodăriilor private și a organizațiilor private non-profit, a cheltuielilor brute pentru investiții, a cheltuielilor statului, a investițiilor în scopul depozitării, dar și câștigurile din export din care se scad cheltuielile pentru importuri. PIB-ul/cap de locuitor se calculează ca raport dintre valoarea PIB-ului și numărul de locuitori ai unei țării.

**Salariul net** reprezintă suma de bani pe care angajatul o primește „în mână”, după cum se exprimă marea majoritate a populației României. Acest salariu se calculează ca diferență dintre salariul brut și impozitele, taxele, plătite la stat.

În context European, în anul 2014, România a fost una dintre țările cu cele mai ieftine costuri cu forța de muncă din Europa, salariul mediu al unui angajat român fiind de 1.697 de RON pe lună net, potrivit unei analize realizate de Wikipedia. În topul țărilor cu cele mai mari câștiguri salariale, se află Luxemburg, urmată de Belgia, Olanda, Germania și Franța.

În România, salariul mediu real diferă în funcție de regiune. Astfel, cele mai mari câștiguri salariale au fost înregistrate în București cu 3035 lei, urmat de Ilfov, cu un salariu de 2615 lei, Timiș, având un salariu mediu de 2286 lei, Cluj, unde salariul trece 2259 lei și Argeș, cu 2155 lei.

În sectorul bugetar, în anul 2015 s-au înregistrat creșteri ale câștigului salarial mediu net în învățământ (+6,1%), respectiv în administrație publică (+0,9%). În sănătate și asistență socială, câștigul salarial mediu net a scăzut ușor în luna septembrie față de luna august 2015, cu 0,1%.

Potrivit INSSE, în ceea ce privește salariul mediu nominal net, în primul trimestru al anului 2016, valorile cele mai mari s-au înregistrat în activități de servicii în tehnologia informației (inclusiv activități de servicii informatice), respectiv 5.148 lei, iar cele mai mici în hoteluri și restaurante (1.154 lei). Potrivit acestor considerente, necesitatea analizei corelației între cele două mărimi este una importantă, ținând cont de faptul că fiecare dintre noi dorim să ne sporim veniturile salariale, astfel încât nivelul de trai să fie unul cât mai ridicat.

## 2. Formularea modelului econometric și verificarea ipotezelor modelului de regresie

În cadrul acestei lucrări, este descrisă analiza corelației dintre salariul mediu net și PIB-ul/cap de locuitor din România, perioada analizată fiind de 20 de ani (1995-2014). Astfel, în cadrul modelului econometric analizat în această lucrare, salariul mediu net, este privit ca variabilă de ieșire din model ( $y$ ), iar PIB-ul/cap de locuitor, este privit ca variabilă de intrare în model ( $x$ ). Astfel modelul analizat aici va fi unul de tip SISO (Single Input-Single Output).

Anii	PIB nominal [mil. lei]	Populatia României [nr. persoane]	PIB/cap de locuitor [lei RON] x	Salariul nominal mediu net [lei]	Salariul mediu net [lei RON] y
1995	7656,7	23062448	332	211373	21
1996	11463,5	23009075	498,2	321169	32
1997	25689,1	22938405	1119,9	632086	63
1998	37257,9	22885802	1627,9	1042274	104
1999	55479,4	22852905	2427,7	1522878	152
2000	81275,3	22825288	3560,7	2139138	214
2001	118327,2	22809546	5187,6	3019424	302
2002	152630	22779441	6700,3	3789202	378
2003	198761,1	22733751	8743	4839648	484
2004	248747,6	22688392	10963,6	5986386	599
2005	290488,8	22648514	12825,9	746	746
2006	347004,3	22614980	15344	866	866
2007	418257,9	22582773	18521,1	1042	1042
2008	524388,7	22561686	23242,4	1309	1309
2009	510522,8	22541941	22647,7	1361	1361
2010	533881,1	22516004	23711,2	1391	1391
2011	565097,2	22480599	25137,1	1444	1444
2012	595367,3	22433741	26538,9	1507	1507
2013	637456	22390978	28469,3	1579	1579
2014	667577,4	22346178	29874,3	1697	1697

Sursa: Institutul Național de Statistică (data colectării datelor este 4.04.2016)

Seriile de date colectate pentru cele două mărimi analizate, sunt introduse în Tabelul 1, sursa din care au fost preluate fiind site-ul Institutului Național de Statistică (vezi [2] - [4]). De asemenea, datorită faptului că în anul 2005, s-a trecut la noua modedă (lei RON), seriile de date ale celor două variabile au fost transformate corespunzător pentru perioada 1995-2004.

În Figura 2 este reprezentată dependența dintre salariul mediu net și PIB-ul/cap de locuitor, din România. Așa cum se observă, ambele mărimi supuse analizei, au o evoluție ascendentă de la an la an, fiecare dintre ele atingând un maxim în ultimul an supus analizei, adică 2014.

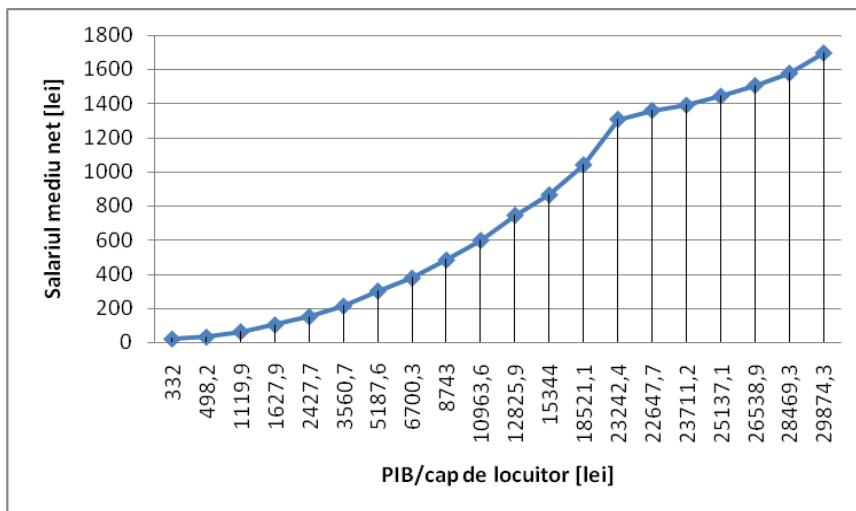


Figura 1. Graficul dependenței dintre salariul mediu net și PIB/cap de locuitor în România

Datorită faptului că dependența dintre cele două variabile este una directă, de forma celei date de figura de mai sus, vom estima valorile variabilei de ieșire, printr-un model de tip polinomial, reprezentat printr-o funcție de gradul trei de forma:

$$y_i = c(1) + c(2) \cdot x_i + c(3) \cdot x_i^2 + c(4) \cdot x_i^3, \quad i = 1, 20 \quad (1)$$

Parametrii modelului definit în relația (1), sunt estimați cu ajutorul metodei celor mai mici pătrate (MCMMP), prin utilizarea pachetului de programe Eviews. Valorile parametrilor  $c(1), c(2), c(3)$  și  $c(4)$  se regăsesc în următorul tabel, în coloana denumită Coeficient.

Tabelul 2.

Dependent Variable: Y				
Method: Least Squares				
Date: 04/18/16 Time: 22:16				
Sample: 1995 2014				
Included observations: 20				
Y=C(1)+C(2)*X+C(3)*X^2+C(4)*X^3				
	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C(1)	15.48154	13.42408	1.153266	0.2657
C(2)	0.049494	0.004875	10.15342	0.0000
C(3)	7.03E-07	4.04E-07	1.741586	0.1008
C(4)	-1.65E-11	9.07E-12	-1.823113	0.0870
R-squared	0.998727	Mean dependent var	764.5500	
Adjusted R-squared	0.998489	S.D. dependent var	600.1629	
S.E. of regression	23.33161	Akaike info criterion	9.314352	
Sum squared resid	8709.823	Schwarz criterion	9.513498	
Log likelihood	-89.14352	Hannan-Quinn criter.	9.353227	
F-statistic	4185.316	Durbin-Watson stat	1.726254	
Prob(F-statistic)	0.000000			

În definierea modelului de regresie sunt considerate o serie de ipoteze. Acestea sunt importante în estimarea și stabilirea proprietăților modelului de regresie. Aceste ipoteze se referă atât la cele două variabile ce definesc modelului de regresie, cât și la variabila reziduală. Ipotezele statistice se verifică cu ajutorul testelor statistice. Testele statistice sunt metode de decizie ce ne ajută la validarea sau invalidarea cu un anumit grad de siguranță a ipotezelor statistice verificate.

Astfel, în tabelul 2, se observă, că valoarea lui R-squared (raportul de determinare), este foarte aproape de valoarea 1. Valoarea mare a acestui indicator arată faptul că evoluția în timp a nivelului salariului mediu net din România, în perioada 1995-2014 este bine specificată prin intermediul variabilei de intrare a modelului analizat.

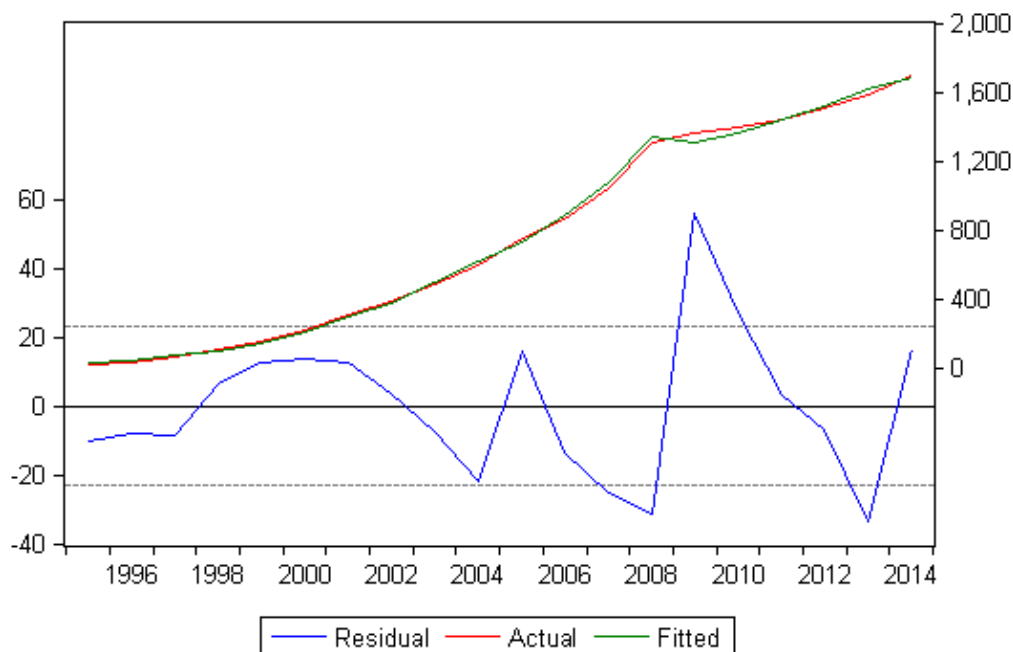
Pe de altă parte, în acest tabel sunt prezentate valorile a trei indicatori ce au la bază teoria informației (**criteriul Akaike și criteriul Schwartz și criteriul Hannan-Quinn**), aceste valori arătând faptul că modelul ales este unul foarte bun.

Acești indicatori își reduc valorile odată cu scăderea erorilor de ajustare, deci ca urmare a ameliorării estimărilor, dar suportă o penalitate prin creșterea numărului de parametri ai modelului. Evident, calitatea estimării se ameliorează odată cu creșterea dimensiunii seriilor de date din cadrul modelului econometric.

Testul **Durbin-Watson** este aplicat pentru verificarea ipotezei prin care seria reziduurilor este necorelată. Valoarea calculată a acestei statistici ( $DW=1,726254$ ) se compară cu valorile tabelate ale acesteia.

În acest caz, pentru un prag de semnificație de 5%, și pentru un număr de 20 observații, valorile tabelate ale statisticii Durbin-Watson sunt  $d_1=1,2$   $d_2=1,41$ . Deoarece  $d_2 = 1,41 < DW = 1,72 < 4 - d_1 = 2,8$ , putem trage concluzia că seria reziduurilor este independentă.

În figura următoare este reprezentată curba reală (roșu) și curba aproximată (verde) prin modelul de regresie de tip polinomial. Așa cum se observă, cele două grafice sunt foarte apropiate, acest lucru semnificând faptul că modelul de regresie ales, aproximează foarte bine seriile de date ale celor două mărimi analizate.



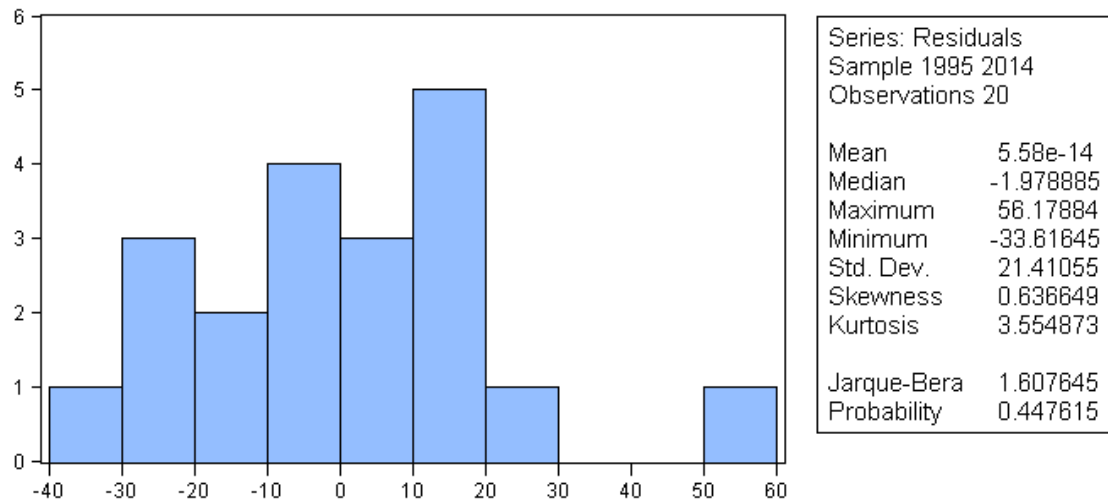
**Figura 2. Variația în timp salariului mediu net în României (roșu), în tandem cu variația în timp a modelului polinomial (verde), cu evidențierea reziduuului (albastru).**

Pe de altă parte, în Figura 3, sunt reprezentate valorile coeficienților de asimetrie (**skewness**) și aplatare (**kurtosis**), precum și valoarea statisticii **Jarque-Bera** ( $J - B = 1,607645$ ).



Comparând valorarea acestei statistici, cu valoarea tabelată a statisticii  $\chi^2_{0,05;2} = 5,991$ , pentru 20 observații și pentru un prag de semnificație de 5%, se constată  $J - B < \chi^2$ , adică este acceptată ipoteza de normalizare a reziduurilor.

De asemenea, datorită faptului că valoarea coeficientului de aplatare este mai mare decât 3, putem spune că distribuția reziduurilor este **lipokurtotică**.



**Figura 3. Histograma și caracteristicile reziduurilor estimate**

Așa cum se observă în figura de mai sus, reziduurile estimate cu metoda celor mai mici pătrate sunt suficient de mici, media erorilor având o valoare foarte mică de ordinul  $M(\varepsilon) = 5,58 \cdot 10^{-14}$ . Acest lucru se observă și din graficul reziduurilor reprezentat în figura 4.



**Figura 4. Graficul reziduurilor obținute cu ajutorul metodei celor mai mici pătrate**

Pentru verificarea ipotezei prin care varianța reziduurilor este constantă (ipoteza de homoscedasticitate), vom aplica testul White, verificat prin statistica Fisher (statistica  $F$ ).

Valoarea calculată a acestei statistici ( $F_{calculat} = 2,125252$ ), se compară cu valoarea tabelară a statisticii  $F$ , pentru un prag de semnificație de 5%, adică  $F_{0,05;1;18} = 4,414$ .

Dacă  $F_{calculat} < F_{0,05;1;18}$ , atunci modelul de regresie este corect specificat, adică este verificată ipoteza de homoscedasticitate (dispersia este aceeași pentru toate valorile variabilei de intrare).

**Tabelul 3.**

Heteroskedasticity Test: White				
F-statistic	2.125252	Prob. F(2,17)	0.1500	
Obs*R-squared	4.000379	Prob. Chi-Square(2)	0.1353	
Scaled explained SS	3.270548	Prob. Chi-Square(2)	0.1949	
Test Equation:				
Dependent Variable: RESID^2				
Method: Least Squares				
Date: 04/18/16 Time: 22:21				
Sample: 1995 2014				
Included observations: 20				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-76.50235	321.7076	-0.237801	0.8149
X^2	-1.28E-06	2.10E-06	-0.608860	0.5507
X	0.065534	0.061864	1.059328	0.3043
R-squared	0.200019	Mean dependent var	435.4912	
Adjusted R-squared	0.105904	S.D. dependent var	714.1710	
S.E. of regression	675.2964	Akaike info criterion	16.00566	
Sum squared resid	7752429.	Schwarz criterion	16.15502	
Log likelihood	-157.0566	Hannan-Quinn criter.	16.03482	
F-statistic	2.125252	Durbin-Watson stat	1.826164	
Prob(F-statistic)	0.150030			

Pentru testarea validității modelului de regresie aplicat în cadrul acestei analize, se aplică **testul Fisher** (testul F). Valoarea calculată a acestei statistici (care se regăsește și în tabelul 2), se compară cu valoarea tabelară a statisticii  $F_{0,05;1;18} = 4,414$ , pentru un prag de semnificație de 5%.

Dacă  $F_{calculat} = 4.185,316 > F_{0,05;1;18} = 4,414$ , atunci modelul de regresie este corect specificat, adică modelul de regresie reprezentat prin funcția de gradul trei de forma dată în relația (1), este unul valid.

### 3. Realizarea de previziuni

În cadrul acestui paragraf, vom realiza previziuni pe baza modelului econometric analizat mai sus, cu privire la nivelul salariului mediu net în România, în anii 2015-2016, pornind de la faptul că valoarea PIB-ului/cap de locuitor în această perioadă este una cunoscută.

Astfel, calculăm valorile estimate ale variabilei de ieșire  $\hat{y}_{2015}$  și  $\hat{y}_{2016}$  cu ajutorul relației (1), pentru o valoare a **PIB-ului/cap de locuitor**, în anul 2015 de 31.853 lei RON (cu 6,6% mai mare față de anul 2014, conform datelor furnizate de INSSE, vezi [2] și [3]), și o valoare în anul 2016, de 33.127 lei RON (mai mare cu 4% față de anul 2015).

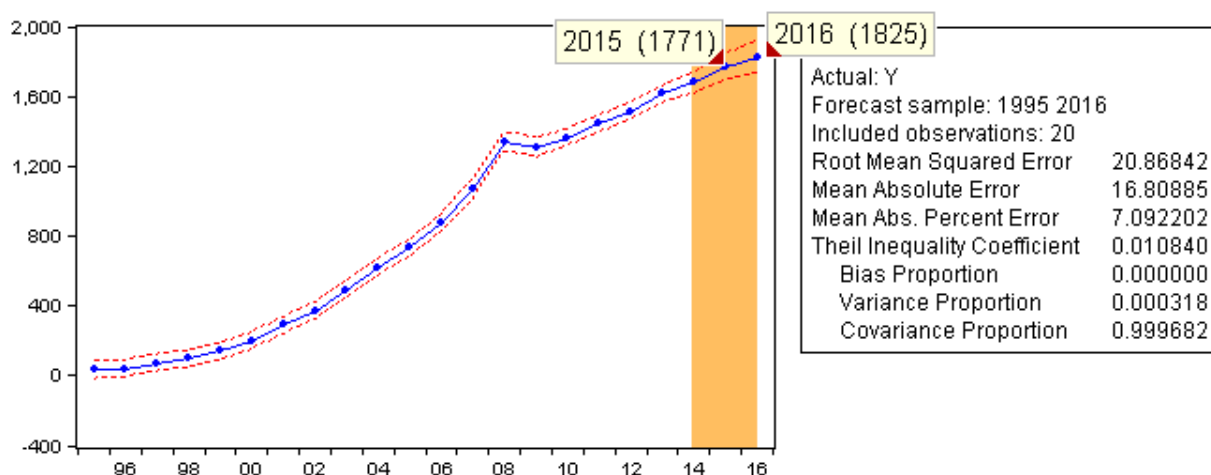
Prin urmare, nivelul **salariului mediu net în România**, în anul 2015 a fost de 1771 lei RON (adică 4,36% mai mare față de anul 2014), iar în anul 2016, de 1825 lei RON (mai mare cu 3,05% față de anul precedent).

Valorile intervalului de predicție, pentru un prag de semnificație  $\alpha = 5\%$ , pentru anii 2015 și 2016, pentru care nivelul salariului mediu net în România este unul realizabil, sunt:

$$1696 < y_{2015} = 1771 < 1845$$

$$1736 < y_{2016} = 1825 < 1915$$

Așa cum se observă în figura 5, nivelul salariului mediu net în România în 2015 și 2016 este unul ascendent, atunci când nivelul PIB-ului/cap de locuitor crește cu 6,6% față de anul 2014 și cu 4% față de 2015. Pe de altă parte, valoarea mică a coeficientului Theil, semnifică faptul că prognozele realizate sunt unele foarte bune.



**Figura 5. Evoluția în timp a valorilor prognozate pentru salariul mediu net în România (albastru), în intervalul de încredere (roșu), cu evidențierea valorilor previzionate (banda portocalie).**

Valorile previzionate ale salariului mediu net în România, în 2015 și 2016 se regăsesc în figura 5, în aria dată de banda portocalie. De asemenea, în această figură, se observă că intervalul de încredere a valorilor previzionate pentru fiecare an este unul restrâns, ceea ce arată calitatea modelului pe baza căruia s-au realizat previziunile.

#### 4. Concluzii

În urma analizei corelației dintre salariul mediu net și PIB-ul/cap de locuitor în România, se pot desprinde următoarele concluzii:

- ❖ dependența dintre cele două variabile este una directă, de tip polinomial;
- ❖ în urma testării validității modelului polinomial de regresie, reprezentat printr-o funcție de gradul trei, s-a observat că acesta este unul corect specificat;
- ❖ toate ipotezele de verificare a metodei celor mai mici pătrate, aplicate pentru estimarea parametrilor modelului de regresie au fost satisfăcute, prin urmare putem spune faptul că modelul ales pentru aproximarea datelor celor două variabile, este unul foarte bun;
- ❖ previziunile care au fost făcute pentru anii 2015 și 2016, pe baza modelului de regresie, au fost realizate cu ajutorul programului Eviews. Astfel, în urma analizei intervalelor de încredere, s-a observat că valorile previzionate ale salariului mediu net în România sunt unele ce corespund cu realitatea. De asemenea, putem spune că atunci când nivelul PIB-ului/cap de locuitor crește cu un anumit procent, și nivelul salariului mediu net va crește, dar într-o proporție mai mică.

- ❖ chiar dacă avem creștere economică și chiar dacă nivelul PIB-ul/cap de locuitor în România este unul în creștere, decizia cu privire la creșterile salariale ale angajaților, rămâne tot la “mâna” guvernanților țării.

### **Bibliografie**

1. Andrei, T., Bourbonnais R. , *Econometrie*, Editura Economică, București, 2008
2. Tănăsioiu, O., Iacob A., *Econometrie studii de caz*, București, 2003
3. [https://ro.wikipedia.org/wiki/Salariul\\_mediu\\_%C3%AEn\\_economia\\_Rom%C3%A2niei](https://ro.wikipedia.org/wiki/Salariul_mediu_%C3%AEn_economia_Rom%C3%A2niei)
4. <http://statistici.insse.ro/shop/index.jsp?page=tempo3&lang=ro&ind=POP107A>
5. <http://statistici.insse.ro/shop/index.jsp?page=tempo3&lang=ro&ind=CON111C>
6. <http://statistici.insse.ro/shop/index.jsp?page=tempo3&lang=ro&ind=FOM107C>

## **Analiza statistică comparativă a performanțelor intelectuale ale studenților anului III din cadrul Universității Europene „Drăgan” din Lugoj**

**Autor: masterand Voicu (Miculeac) Melania Elena**

**Coordonator: Conf. univ. dr. Dobrițoiu Maria**

**Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** The article studies the intellectual performances of the third-year-students of the Faculty of Economics within the "Drăgan" European University of Lugoj, as an indicator of the university results' level, which marks a learning process, becoming a decisive factor of the school success.*

*The performance includes knowledge, abilities, strategies acquired by the students in the process of teaching-learning-evaluation according to the general, reference, operational objectives. In order to demonstrate the performance, the student must be able to produce a behavior related to an activity or task, that is to have abilities.*

### **1. Prezentarea Facultății de Științe Economice din cadrul Universității Europene "Drăgan" din Lugoj și a instrumentelor de analiză a seriilor statistice**

Istoricul Facultății de Științe Economice reflectă una dintre preocupările constante ale mentorului Universității Europene "Drăgan" din Lugoj, Prof. dr. Iosif Constantin Drăgan.

Facultatea de Științe Economice s-a ivit din necesitatea de a asigura cu specialiști o economie aflată în plină transformare, care cerea o astfel de abordare a problemelor specifice domeniului, prin mobilitatea și rapiditatea gândirii, prin adaptarea, uneori, "din mers" la condițiile economiei de piață. În plus, noile structuri economice promiteau asimilarea mai rapidă și în măsură mai mare a cadrelor economice pregătite în condițiile economiei de piață.

Studenților li se oferă condiții optime pentru studiu: cursuri, îndrumătoare de laborator, acces la informație de ultimă oră prin intermediul bibliotecii și al rețelei de calculatoare, laboratoare de specialitate cu dotări corespunzătoare. Similar studenților de la celelalte facultăți, beneficiază de: burse de merit, burse sociale, ajutoare financiare, schimb de experiență sau stagii de pregătire la universități din străinătate.

Datele oricăror înregistrări statistice trebuie ordonate, grupate și organizate, operații al căror rezultat îl constituie o serie statistică. Elaborarea seriilor statistice constituie primul pas în analiza și prelucrarea statistică a datelor cercetării concrete.

O serie statistică este alcătuită din perechi de valori în care un element exprimă mărimea caracteristicii, iar celălalt element exprimă frecvența acesteia. Fiecare frecvență asociată variantei corespunzătoare a caracteristicii reprezintă un termen al seriei statistice.

Pașii care trebuie urmați pentru a realiza o analiză a seriilor statistice sunt: (Dobrițoiu Maria – Analize statistice în educație. Note de curs., Universitatea din Petroșani)

- Culegerea și înregistrarea datelor statistice;
- Ordonarea și gruparea datelor statistice;
- Prezentarea datelor sub formă de tabele statistice;
- Determinarea frecvențelor;
- Reprezentarea grafică a datelor.

## 2. Analiza statistică comparativă a performanțelor intelectuale ale studenților anului III din cadrul Universității Europene ”Drăgan” din Lugoj

Cea mai bună dovadă a profesionalismului cu care se realizează pregătirea studenților la Facultatea de Științe Economice din cadrul Universității Europene "Drăgan" din Lugoj o constituie, pe de o parte mediile obținute pe cei trei ani de studiu, în cadrul ciclului de licență, iar pe de altă parte, rezultatele promovării examenului de licență.

Voi realiza o analiză statistică comparativă a performanțelor intelectuale ale studenților anului III ai Facultății de Științe Economice, din cadrul Universității Europene ”Drăgan” din Lugoj, pe baza mediilor obținute pe cei trei ani de studiu, în cadrul ciclului de licență.

### 2.1. Culegerea și înregistrarea datelor statistice

Constituie primul pas în analiza și prelucrarea statistică a datelor cercetării concrete.

- Populația statistică : studenții grupei I ai anului III de la Facultatea de Științe Economice, specializarea Finanțe și Bănci din cadrul Universității Europene ”Drăgan” din Lugoj, anii universitari 2012-2013, 2013-2014, 2014-2015.
- Efectivul total: 25 studenți
- Caracteristica : media generală la sfârșitul unui an universitar

**Tabelul nr.1**

### Culegerea și înregistrarea datelor statistice

Nr. Crt.	NUMELE ȘI PRENUMELE (CU INIȚIALA TATĂLUI)	Media generală an I	Media generală an II	Media generală an III	Media generală finală
1.	ADAMESCU I.S. IOAN – CLAUDIU	5,90	7,08	5,08	6,26
2.	AMBRUS B. REMUS – CRISTIAN	7,27	7,41	5,80	6,82
3.	ANTON D. LAURENȚIU – BOGDAN	7,81	7,58	7,60	7,66
4.	BĂLAN R. S. ROMINA – SILVANA	9,63	9,33	9,20	9,38
5.	BALINT I. CRISTINA – FLORENTINA	6,63	7,75	6,80	7,06
6.	BIRIȘ P. PETRU – IOAN	7,81	8,00	7,30	7,70
7.	BIRIS P. I. PATRICIA – MARIA	8,36	8,25	6,40	7,67
8.	BIȚA C. MĂDĂLINA	8,18	8,91	8,10	8,39
9.	BLAJ S. ANDRADA – MARIA	10,00	10,00	10,00	10,00
10.	BOLDEA I. SERGIU	7,00	7,16	6,90	7,02
11.	BORCHESCU I. ANDREI – IONUȚ	8,54	8,83	7,60	8,32
12.	BORKA A. CRISTINA – OANA	9,36	9,83	9,90	9,69
13.	BOTOS A. R. DANIELA	8,27	8,58	8,20	8,35
14.	BRAN E. EMANUELA	7,00	7,08	6,80	6,96

15.	BUJDOSO S. A. IZABELLA – MONICA	7,72	8,58	8,80	8,36
16.	CHEVEREȘAN P. MINODORA – LĂCRĂMIOARA	7,72	7,83	6,90	7,48
17.	CIOBANU A. ELENA – LAURA	8,54	9,41	7,60	8,51
18.	CIOBANU Ș. ALEXANDRU – MĂDĂLIN	6,72	6,75	6,20	6,55
19.	CIORTEA I. MARIAN – CRISTIAN	7,45	9,75	8,30	8,50
20.	CÎSLARIU C. ALEXANDRA – MARIA	7,63	8,33	8,70	8,22
21.	CIUBUC M. DELIA – LIDIA	8,63	8,83	7,70	8,38
22.	COSTEA D. ANAMARIA	7,63	6,58	5,80	6,67
23.	CRAȘOVAN D. SORIN	7,81	8,08	7,70	7,86
24.	CRÎȘCIU N. S. CĂTĂLIN – DUMITRU	6,45	6,75	6,30	6,50
25.	CULDA I. C. MARIA – ALEXANDRA	8,54	9,00	8,20	8,58

## 2.2. Ordonarea și gruparea datelor statistice

Datele statistice se vor grupa în ordinea crescătoare a mediilor pe fiecare din cei trei ani universitari de studiu.

**Tabelul nr.2**

### Gruparea datelor statistice, în ordinea crescătoare a mediilor

	ANUL I	ANUL II	ANUL III
Media generală	Număr de studenți	Număr de studenți	Număr de studenți
[5,6)	1	0	3
[6,7)	3	3	7
[7,8)	11	7	6
[8,9)	7	9	6
[9,10)	3	6	3

## 2.3. Determinarea frecvențelor

În vederea prelucrării statistice, tabelele statistice mai trebuie să conțină și frecvențele de apariție, care pot fi frecvențe absolute și relative, cumulate crescător și descrescător. Se vor determina toate tipurile de frecvențe, pe fiecare an universitar separat.

Pentru a putea compara rezultatele, frecvențele absolute ( $fa$ ) trebuie exprimate în procente, respectiv în frecvențe relative ( $fr$ ), cu ajutorul relației:

$$fr = \frac{fa}{N} * 100\%$$

Tabelul nr. 3

**Determinarea frecvențelor pentru anul I de studiu**

<b>Media generală anul I</b>	<b>fa</b>	<b>fr%</b>	<b>fac↑</b>	<b>fac↓</b>	<b>frc↑%</b>	<b>frc↓%</b>
[5,6)	1	4	1	25	4	100
[6,7)	3	12	4	24	16	96
[7,8)	11	44	15	21	60	84
[8,9)	7	28	22	10	88	40
[9,10)	3	12	25	3	100	12
<b>N (Total)</b>	<b>25</b>					

Tabelul nr. 4

**Determinarea frecvențelor pentru anul II de studiu**

<b>Media generală anul II</b>	<b>fa</b>	<b>fr%</b>	<b>fac↑</b>	<b>fac↓</b>	<b>frc↑%</b>	<b>frc↓%</b>
[5,6)	0	0	0	25	0	100
[6,7)	3	12	3	25	12	100
[7,8)	7	28	10	22	40	88
[8,9)	9	36	19	15	76	60
[9,10)	6	24	25	6	100	24
<b>N (Total)</b>	<b>25</b>					

Tabelul nr. 5

**Determinarea frecvențelor pentru anul III de studiu**

<b>Media generală anul III</b>	<b>fa</b>	<b>fr%</b>	<b>fac↑</b>	<b>fac↓</b>	<b>frc↑%</b>	<b>frc↓%</b>
[5,6)	3	12	3	25	12	100
[6,7)	7	28	10	22	40	88
[7,8)	6	24	16	15	64	60
[8,9)	6	24	22	9	88	36
[9,10)	3	12	25	3	100	12
<b>N (Total)</b>	<b>25</b>					



## 2.4. Reprezentarea grafică a datelor

Următoarea etapă foarte importantă în analiza datelor statistice o reprezintă reprezentarea grafică a datelor statistice.

Voi utiliza reprezentările grafice simple, anume histograma frecvențelor absolute și diagrama de structură, pentru fiecare an de studiu în parte, dar și reprezentări grafice complexe, anume reprezentarea grafică comparativă a frecvențelor absolute.

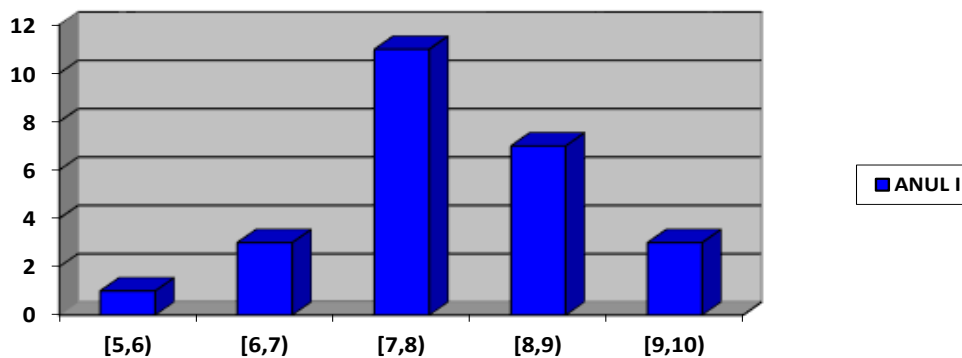


Figura nr. 1 Histograma frecvențelor absolute pentru anul I de studiu

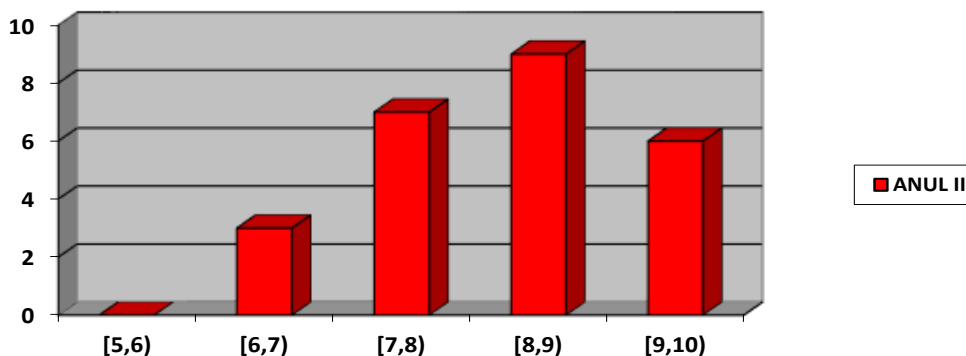


Figura nr. 2 Histograma frecvențelor absolute pentru anul II de studiu

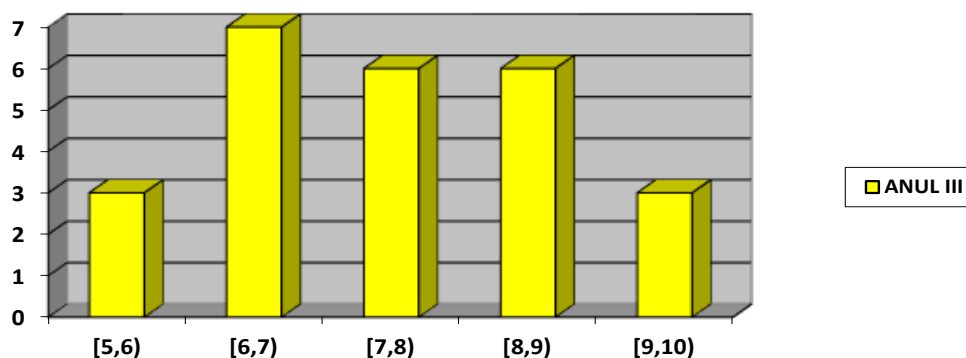


Figura nr. 3 Histograma frecvențelor absolute pentru anul III de studiu

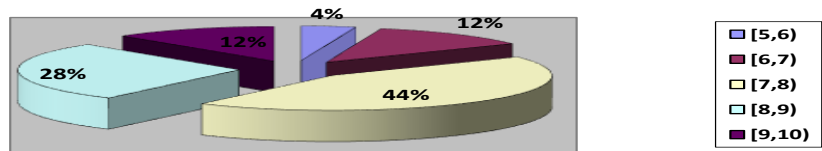


Figura nr. 4 Diagrama de structură pentru anul I de studiu

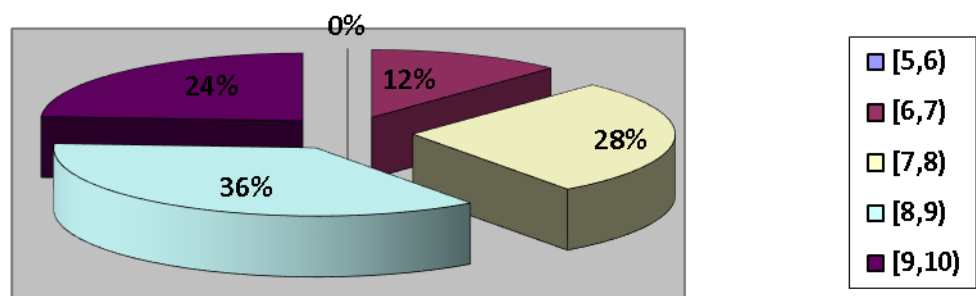


Figura nr. 5 Diagrama de structură pentru anul II de studiu

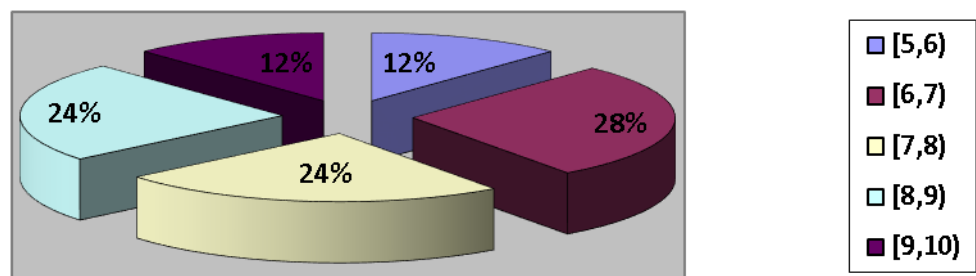


Figura nr. 6 Diagrama de structură pentru anul III de studiu

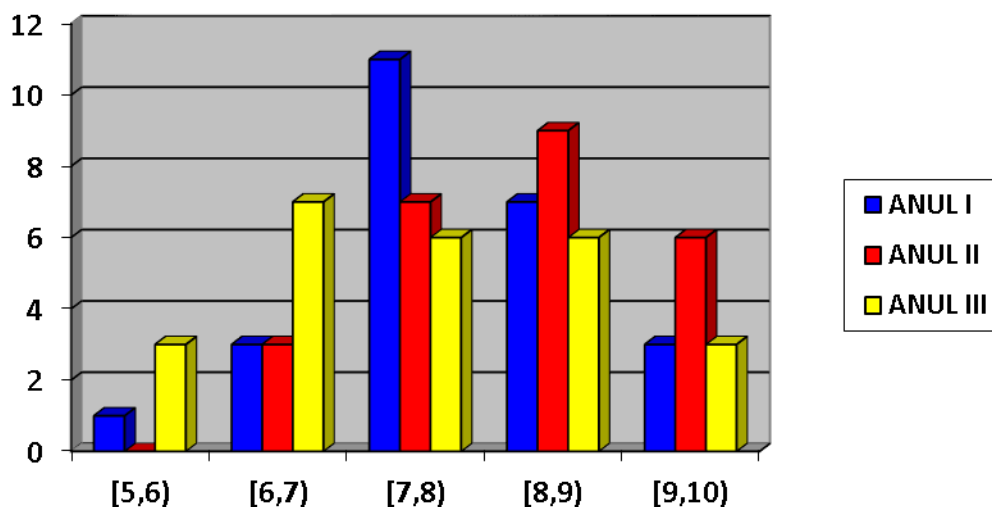


Figura nr.7 Reprezentarea grafică comparativă a frecvențelor absolute

### Concluzii

Din analiza tabelor și a graficului comparativ al frecvențelor absolute se desprind următoarele concluzii:

- Se observă că în anul I ponderea cea mai ridicată în totalul numărului de studenți din grupa I, o dețin studenții care au obținut media generală între 7 și 8, și anume un număr de 11 studenți, cu o pondere de 44%. Cea mai mică pondere, de 4% o dețin studenții care au obținut medii între 5 și 6, adică un student.
- În anul II o pondere de 36% o dețin studenții care au obținut media generală între 8 și 9 (9 studenți), iar ponderea cea mai mică, de 12% o dețin studenții cu medii între 6 și 7.
- În anul III se observă că ponderea cea mai ridicată, 28% o dețin studenții cu media generală cuprinsă între 6 și 7, iar o pondere de 12% o dețin atât studenții cu medii generale cuprinse între 5 și 6, dar între 9 și 10.

Situația se înrăutățește în anul III de studiu când se observă că a scăzut numărul studenților cu medii mari, între 7 și 10 și a crescut numărul studenților cu medii între 5 și 7, comparativ cu primii doi ani de studiu.

Această situație se poate explica prin faptul că în anul III majoritatea studenților și-au găsit de lucru, astfel nu au mai participat la cursuri și la seminarii, nu au mai beneficiat de explicațiile cadrelor didactice, iar notele de la examene s-au diminuat considerabil, cu consecințe directe asupra mediei generale.

### Bibliografie

1. Dobrițoiu Maria – *Analize statistice în educație. Note de curs*, Universitatea din Petroșani
2. [www.universitateaeuropeanadragan.ro](http://www.universitateaeuropeanadragan.ro)

## Scurtă analiză asupra fenomenului „intelectualii” închisorilor

**Autor: Beserman Edi Dragoș**

**Coordonatori: Conf. univ. dr. Hirghiduși Ion, Lect. univ. dr. Prodanciuc Robert  
Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *The present research represents an analysis of a new phenomenon in Romania: the “prison intellectuals”. A lot of prisoners, imprisoned for various motives, get to write books of „scientific” nature. It all started with the 254/2013 law that states that for each scientific research book published, 30 days are considered to be executed, which means the shortening of the time spent in prison. It appears that this law is being abused of as much as possible. Most of these prisoners only have a common knowledge level of the reality and aren’t well read. Thus, overnight, they become scientists. Transforming from an ignorant to an intellectual doesn’t come overnight and isn’t even possible without proper training. Writing scientific books takes a lot of time. They must have a character of novelty, they shouldn’t be plagiarized, they must bring even slight improvements to the field of knowledge/discipline that they refer to etc. The present research doesn’t want to be exhaustive, but wishes to be a short sociological analysis regarding this situation. The subject is topical and shows interest for everyone.*

Într-un fel, sistemul nostru este prost pus la punct. Se poate vedea cât de puțin se pune accent pe știință, educație și cât de mult pe religie, devianță, corupție etc. Ne întrebăm de când a devenit știința atât de acceptată și de folosită în rândul românilor? Conform unui studiu „42% dintre români cred că Soarele se învâрте în jurul Pământului. O parte importantă a publicului român (37%) aderă la o concepție creaționistă, considerând falsă afirmația: „Ființele umane, așa cum le știm noi azi, au evoluat din specii străvechi de animale.” [...] 35% dintre respondenți au afirmat că „dacă bem apă după o persoană infectată cu HIV/SIDA este foarte probabil să ne infectăm și noi [...] 60% dintre români exprimă acordul cu afirmația conform căreia „Ne bazăm viața prea mult pe știință și nu destul pe credință; aproximativ 4 din 5 români cred că „Există miracole, fenomene ce nu pot fi explicate de știință”, și 2 din 3 români cred că biserica nu greșește niciodată în ceea ce spune.” (Vlăsceanu L., Dușa A., Rughiniș C., 2010). Să nu uităm de altfel de Dacopatie „obsesia românilor cu dacii. Această patologie are rădăcini vechi, crescute din elucubrațiile oculistului Nicolae Densușianu, care în „Dacia preistorică” înșirase toate absurditățile pe care avea să se bazeze protocronismul, inclusiv aceea că limba latină ar deriva din cea dacă (sau proto-română) și că, în consecință, dacii vorbeau latină înaintea latinilor.” (Alexe D., 2015). Cazurile sunt evidente, prin mass-media, în principal prin numeroase site-uri de propagandă și dezinformare. Un număr mare de români nu au o cultură științifică, ei nu înțeleg importanța științei, ce e știința și chiar cred că ea discreditează credințele religioase: „Cei care au un nivel crescut al structurării credinței religioase în jurul unei ontologii supranaturale au în mai mare măsură atitudini defavorabile față de știință. Același lucru este valabil și în cazul celor care locuiesc în mediul rural. În schimb, un nivel ridicat de educație școlară și un grad înalt de cunoaștere științifică generează o atitudine mai favorabilă față de cunoașterea științifică.” (Vlăsceanu L., Dușa A., Rughiniș C., 2010), dar în ciuda faptului că au atitudini defavorabile față de știință, nu au cultura științifică necesară „În câmpul lor de competență psihosocială (spațiul familial, de muncă, de școală, locuri publice și alte instituții formale și informale) indivizii obișnuiți se comportă – conform unei expresii cunoscute deja de câteva decenii în psihologia socială și sociologia cunoașterii – ca niște „mici oameni de știință” (Iluț P., 1997), dezvoltând ideea putem zice că ei sunt și mari analiști politici, analiști sociali, creatori de artă etc.

Multe lucrări ale acestor deținuți sunt suspecte de a avea un caracter științific, unele nu au deloc acest caracter, iar cele care îl au, pot fi, de asemenea, suspectate de a fi plagiate. De aceea ele trebuie privite cu scepticism. Având la dispoziție lista integrală a tuturor celor care au scris, cât și editurile și profesorii lor coordonatori, datorită Hotnews.ro (Pantazi R., Ionescu C., 2016), se poate verifica caracterul științific al câtorva dintre lucrări. Mă voi referi la un caz restrâns.

Astfel, în anii 2014/2015 s-au scris 10 lucrări cu caracter religios. Autorii cu cele mai multe lucrări, respectiv 2 fiecare, sunt:

- George Becali: „Iubirea milostivă și mântuitoare” (2015) și „Muntele Athos. Patria ortodoxiei” (2014);

- Iova Valentin: „Sufletul în viziunea Sfinților Părinți” (2015) și „Credința, calea spre mântuirea omului contemporan” (2015);

- Buică Gabriel: „Legea mozaică în lumina noului testament” (2015) și „Importanța familiei după legea mozaică” (2015).

Cei mai mulți profesori coordonatori ale acestor lucrări provin de la Universitatea „Ovidius” din Constanța, Facultatea de teologie, în număr de 5.

Luând individual cazul George Becali, el este autor a 5 cărți:

- În 2014 a scris 3 cărți: „Becali și politica. Începuturile”, „Steaua și Becali” și „Muntele Athos. Patria ortodoxiei”.

- În 2015 a scris 2 cărți: „Becali, parlamentul Europei și parlamentul României” și „Iubirea milostivă și mântuitoare”.

Problema este că niciuna dintre aceste cărți nu reprezintă cărți cu caracter științific, iar lui George Becali, datorită acestor cărți, i s-au considerat executate 150 de zile. Pentru a argumenta în continuare, citez ce afirmă George Becali, într-un interviu despre modul în care se apreciază caracterul științific al unei cărți: *„Deci o carte este științifică prin lege! Pentru că în lege spune așa: dacă este editată de o editură care este abilitată de CNCȘIV, acel institut național, atunci este lucrare științifică. Nu poate să-și dea cu părerea nici cel mai mare academician, că dacă este științifică sau nu este, pentru că ea a devenit științifică când a fost editată de acea editură. Punct! M-ați înțeles? Și dacă se comentează în toate felurile în România, oameni care nu se pricep, dar își dau cu părerea. Păi nu poate nimeni să anuleze cartea aia niciodată. Pentru că aia, atunci când a fost ștampilă pusă de editura aia, ea a devenit științifică și gata!* (Becali G., 2016). În primul rând, discursul lui Becali este apodictic, punând accent foarte mult pe autoritate (argumentum ad verecundiam), iar condițiile pentru care el crede că o carte este considerată științifică sunt incorecte, contravin regulilor științifice, prezentate mai jos. El nu cunoaște regulile pentru care o carte poate fi considerată științifică, nu cunoaște metoda științifică și nici nu are studiile necesare, ultima școală absolvită fiind Liceul „Iuliu Maniu” din București, în 1973-1978 conform site-ului camerei deputaților

(<http://www.cdep.ro/pls/parlam/structura.mp?idm=27&cam=2&leg=2012&pag=0&idl=1>)

Luăm un alt caz și anume cazul lui George Copos, autor a 4 cărți, fiind chiar acuzat de plagiat de către istoricul Cătălin Parfene pentru una dintre ele. *„Istoricul Cătălin Parfene susține, pentru România liberă, că între lucrarea sa de masterat, elaborată acum zece ani, și cartea scrisă în închisoare de George Copos există multe și suspecte similitudini. El sugerează că ar fi un plagiat și vrea să-l dea în judecă pe Copos.”* (Chiruța R., Sidonia B., 2015)

O altă problemă ar fi și numărul de pagini al unor lucrări așa-zis științifice aparținând unor deținuți. Din AGERPRES citez: *„În context, IJ face trimitere la mai multe cazuri de la penitenciarele Colibași și Codlea, unde persoane private de libertate au beneficiat de reducerea pedepsei după ce au publicat articole de câteva pagini în unele reviste. Potrivit raportului, un condamnat de la Penitenciarul Colibași a elaborat lucrarea „Descoperire, pregătire și formare a arbitrilor în fotbal”, care este de fapt un articol de zece pagini publicat în revista „Sport și societate”, iar lucrarea „Managerii și managementul resurselor umane în fotbal” este tot un articol, publicat în revista „Ecoforum”, pentru fiecare dintre ele comisia pentru individualizarea*

regimului de executare a pedepselor privative de libertate din cadrul penitenciarului acordând câte 30 de zile considerate ca executate. La același penitenciar, un condamnat a elaborat lucrarea „Principiul non reformation in pejus”, care reprezintă un articol de patru pagini publicat în revista „Strategii manageriale” nr. 4, Decembrie 2014, iar lucrarea „Perspective ale pieței românești de retail în contextul Europei 2020”, aparținând altui deținut, este tot un articol de zece pagini, publicat în revista „Strategii manageriale” nr. 2/2015.” (Toma A., 2016).

Două cazuri foarte suspecte le consider a fi:

- primul cel al lui Ioan Becali, autor a 3 cărți, toate în același an. Ioan Becali este un om de cancan, cunoscut pentru limbajul său vulgar și atitudinea ostilă, a cărui prezență în mass-media nu era benefică. Cum poate un astfel de om să scrie 3 cărți, toate în același an (2015) cu caracter științific, lucrări originale, unde el este autor și nu altcineva?

- al doilea este cazul lui Gheorghe Popescu. Voi cita dintr-o carte pe care acesta a scris-o, câteva idei: „în aceste condiții putem obține la vârsta senioratului rezultatele așteptate, în scopul menținerii, consolidării și perfecționării, în funcție de calendarul competițional la un înalt nivel al comportamentului performanțial al fotbaliștilor [...] În adolescență, erotizarea senzorială continuă și apare în plus o intelectualizare a acestei dimensiuni. Se stabilizează câmpul vizual și cromatic, individul dobândind o capacitate suplimentară în a denumi culorile. La fete apare și o acuitate odorifică specifică. Interesul pentru activitatea școlară este fluctuant, nu de puține ori apărând perioade când aceasta i se pare anostă, devitalizantă și, în compensație, se activează deschiderea sa culturală. Pe plan intelectual, în adolescență, specific este stadiul operațiilor formale care, în opinia sociologului și psihologului elvețian Jean Piaget, semnifică punctul terminus în evoluția gândirii și inteligenței. Apare un nou tip de gândire: logic, dialectic, cauzal. Altfel spus, gândirea individului evadează din perimetrul lui „aici și acum”, dominând cu pertinentță și dezinvoltură probleme complexe, ipotetice și, în general, lumea abstracțiunilor.” (Popescu, G., 2014) Se poate vedea cât de extravagant este modul de exprimare a lui Gheorghe Popescu (dacă el este autorul).

În cazurile de mai sus, avem de-a face nu cu știință, ci cu pseudo-știință, un lucru care, oricum este cât se poate de promovată în România, lucru căruia mulți români îi pică pradă din lipsa pregătirii lor intelectuale, neavând posibilitățile necesare sau interes. În cercetarea științifică, alegerea temei „se face în funcție de câteva interese:

- interesul gnoseologic (de cunoaștere) care se rezumă la ideea că nu are sens să se cerceteze decât lucruri care sunt – în diferite grade – mai puțin cunoscute ori de-a dreptul necunoscute [...];

- interesul practico-social constând în faptul că este necesar nu numai ca domeniul și tema să fie cât mai inedite, mai puțin cunoscute, dar și societatea să fie interesată în cunoașterea respectivă. Numai în acest caz societatea (prin intermediul întreprinderilor, instituțiilor, diferitelor alte organizații etc.) va aloca resurse (umane, financiare, materiale) pentru cercetarea respectivă. [...];

- interesul personal este și el necesar a fi prezent. Activitatea de cercetare este una prin excelență motivată intrinsec, ea cere o preocupare continuă (aproape obsesivă) pentru domeniul și tema avută în vedere.” (Krausz S., Stegar I., 2007).

Cele 10 lucrări cu caracter religios nu sunt nicidecum științifice, iar motivația deținuților este în principal personală, de a ajuta la eliberarea lor rapidă. Se încalcă legea în mod deliberat. Ce interes au însă anumite teme pentru societate când lucrările religioase sau numeroasele lucrări despre fotbal, pot fi de fapt o serie de truisme?

După alegerea temei, ea trebuie să respecte anumite condiții:

a. Tema trebuie să permită o contribuție la dezlegarea unei probleme [...];

b. Tema trebuie restrânsă la proporții modeste [...];

c. Tema trebuie examinată în cunoștința literaturii de specialitate [...];

d. Tema trebuie formulată clar, folosindu-se o terminologie clasificatorie [...];

e. Tema trebuie încadrată într-o teorie (Stahl H., 1974).

De asemenea, menționez că „*orice descoperire trebuie să îndeplinească următoarele condiții:*

*a. trebuie să reveleze adevărul științific;*

*b. trebuie să fie verificată și acceptată și de alți cercetători, prin metode sau tehnici diferite, ducând la aceleași rezultate;*

*c. trebuie să aibă un caracter general valabil;*

*d. trebuie să „apară” aparent ca o surpriză și să se impună ca o realitate pentru toți specialiștii din domeniul respectiv.” (Enăchescu C., 2007).*

Multe lucrări nu respectă aceste condiții, nu doar cele cu caracter religios, cât și altele. Ele nu sunt științifice sau suspecte de a fi științifice și consider că denaturează și alterează ceea ce înseamnă cu adevărat știința. Ele au fost scrise cu ușurință de oameni care nu sunt cercetători științifici sau nu au o pregătire în domeniul științei, iar într-o țară unde majoritatea oamenilor nu au cunoștințe științifice și nu înțeleg importanța științei, ba chiar condamnă știința în unele cazuri, este evident un lucru periculos. Știința este folosită, în acest caz, într-un mod cât se poate de imoral pentru a salva viețile unor delincvenți, iar acest lucru nu ar trebui permis.

Consecințele acestei legi, cât și a altor legi, ar fi încă un motiv care arată cât de slab construit este sistemul nostru. În timp ce acești deținuți, care au făcut tot felul de lucruri de condamnat, scriu lucrări „științifice”, cărțile lor fiind publicate în diverse edituri, adevărații cercetători științifici, unii tineri, la început de drum, se zbat să fie auziți și să fie remarcați. Se pare că dacă ajungi în închisoare ești auzit și te remarci într-un mod spontan, închisoarea fiind locul perfect unde poți scrie cărți.

O explicație generală este că societatea noastră este disfuncțională și produce astfel de indivizi, mulți dintre ei sunt implicați peste tot în sistem, având ca rezultat, inevitabil, un flux continuu ce produce, în mare parte, ignoranți și delincvenți. O altă explicație poate fi dorința acestor oameni de influență și control. Se pare că ei sunt în stare să facă orice pentru a pune mâna pe putere, chiar și să scape de pedepse. Altă motivație poate fi chiar dorința de a elimina concurența, unii dintre ei fiind poate implicați în oligarhie. De altfel, legea a putut fi încălcată cu ușurință, fiind într-un fel foarte permisivă sau mai bine zis slab reglementată. Astfel, această situație a reprezentat o oportunitate pentru ca acești deținuți să scape mai repede din închisoare, deci legea este principala cauză pentru nașterea fenomenului. Se pune întrebarea dacă acești deținuți puteau scrie atâtea cărți, cât să li se considere executate aproape toate zilele din închisoare? În explicațiile oferite mai sus am identificat anumite lucruri prezente și în teoria anomiei a lui Emile Durkheim și sunt similare cu cazul nostru. Societatea și structurile ei au o influență semnificativă asupra conduitei și acțiunii individuale. Lipsa influenței societății determină acțiunea umană să devină irațională sau dezorientată. Ordinea socială, acea conștiință colectivă sacră, cu principii, valori, norme și sentimente, reprezintă solidaritatea morală a indivizilor societății, care dacă este încălcată sau ofensată duce la sancționarea imediată sau chiar excluderea din societate. Durkheim conștientizează că procesul de tranziție de la societatea tradițională la cea modernă (un proces în care putem zice că și România se află), generează crize, iar aceste crize le privește ca o ruptură a solidarității morale ce duce la consecințe asupra acțiunilor și conduitelor indivizilor. Chiar dacă, conduitele sunt adaptate scopurilor și exigențelor noilor sisteme economice și politice impuse de capitalism, ele contribuie la pierderea apartenenței indivizilor la un set comun de norme și valori. Aceste crize de care suferă societatea modernă reprezintă starea anomică, de care vorbește Durkheim. (Rădulescu S., 1994)

Legea putea fi abuzată cu ușurință, motiv pentru care soluția de a opri acest fenomen, care se dezvoltă cât de repede putea, era că legea trebuia modificată. Permitea unor lucruri precum lipsa controlului fenomenelor de acest gen nu ar face decât să încurajeze ignoranța, dar și plagiatul. În acest caz puteau ieși din închisoare din ce în ce mai mulți „intelectuali” care făceau concurență adevăraților intelectuali. De altfel și imaginea de intelectual a fost denaturată în cazul acesta, iar închisoarea se pare că este mediul perfect pentru a produce intelectuali, nu școala! Existau tendințe pentru a interzice această lege, ceea ce nu consider a fi un lucru bun pentru că printre lucrări se pot

găsi și texte serioase cu caracter științific. Legea nu ar trebui nicidecum interzisă, nu trebuie să dăm dintr-o extremă în alta, ci trebuie să găsim o soluție echilibrată, iar îmbunătățirea legii ar fi soluția ideală. Ea însă a fost suspendată până la 1 septembrie 2016, când se va decide soluția optimă. Suspendarea a dus la oprirea acestui fenomen în a lua dimensiuni și mai mari.

Nevoia de schimbare era cât se poate de vizibilă, dar nu se întâmpla prea curând. Am considerat că nu se voia o schimbare și din cauză că nu exista o dorință din partea unora de a acționa. Poate unele persoane care aveau puterea de a modifica legea, datorită funcțiilor pe care le dețineau, nu conștientizau că permiterea unui astfel de fenomen putea face loc altor fenomene sociale negative. Sau acele persoane la rândul lor știau că au comis delict și puteau fi suspectate, iar modificarea legii putea reprezenta un dezavantaj. Astfel de cazuri, cât și numărul mare al deținuților „intelectuali” puteau și încă pot reprezenta un model pentru încălcarea legilor într-un mod simplu. Un model ce poate fi preluat, la fel de simplu, de către multe persoane, indiferent de clasa socială el fiind și extrem de mediatizat în acea vreme la noi în țară, dar discutat și în afară de către titluri precum The Economist și The Guardian. Consider că aceste idei vor fi valabile și din 1 septembrie 2016 doar dacă nu se vor lua decizii, sau se vor lua târziu, sau nu se vor lua decizii potrivite.

### Bibliografie

1. Alexe D., (2015), Dacopatia și alte rătăcirii românești, București, Humanitas
2. Becali G.,(2016), Gigi Becali, despre scriitorii din penitenciare: Eu îl chem pe coordonator la pușcărie și îi povestesc. El scrie cartea și eu câștig zilele. O carte este științifică prin lege (VIDEO), online <http://www.b1.ro/stiri/eveniment/gigi-becali-despre-scriitorii-din-penitenciare-eu-il-chem-pe-coordonator-la-puscarie-si-ii-povestesc-el-scrie-cartea-si-eu-castig-zilele-o-carte-este-stiintifica-prin-lege-video-136288.html>
3. Chiruta R., Sidonia B., (2015), Cine sunt vinovații pentru ieșirea lui Copos din închisoare în baza unei lucrări suspecte de plagiat, online <http://www.romanalibera.ro/special/dezvaluiri/plagiat--istoricul-parfene-il-acuza-pe-copos---e-aceeasi-insiruire-a-ideilor--374237>
4. Enăchescu C., (2007), Tratat de teoria cercetării științifice ediția a II-a revăzută și adăugită, Iași, Polirom
5. Iluț P., (1997), Abordarea calitativă a socioumanului, Iași, Polirom
6. Krausz S., Stegar I., (2007), Metodologia și metodica sociologiei, București, Matrix Rom
7. Pantazi R., Ionescu C., (2016), DOCUMENT Profesorii universitari care au coordonat lucrarile stiintifice ale puscariasilor si lista editurilor care au publicat cartile scrise in puscarii, online <http://www.hotnews.ro/stiri-esential-20714763-document-profesorii-universitari-care-coordonat-lucrarile-stiintifice-ale-puscariasilor-lista-editurilor-care-publicat-cartile-scrise-puscarii.htm>
8. Popescu, G., (2014), Abordări teoretice și practico-metodice ale predării jocului de fotbal în centrele de copii și juniori din perspectivă interdisciplinară, Craiova, Scrisul Românesc.
9. Rădulescu S., (1994), Homo sociologicus. Raționalitate și iraționalitate în acțiunea umană, București, Casa de editură și presă „Șansa” – S.R.L.
10. Stahl H., (1974), Teoria și practica investigațiilor sociale volumul 1, București, Editura Științifică
11. Toma A., (2016), Raportul IJ privind cărțile deținuților: Reduceri de pedepse pentru publicarea unor articole de câteva pagini, online <http://www.agerpres.ro/justitie/2016/01/21/raportul-ij-privind-cartile-detinutilor-reduceri-de-pedepse-pentru-publicarea-unor-articole-de-cateva-pagini-22-01-40>
12. Vlăsceanu L., Dușa A., Rughiniș C., (2010), Publicul și știința Știință și societate. Interese și percepții ale publicului privind cercetarea științifică și rezultate cercetării, online [https://www.academia.edu/285147/%C5%9Etiin%C5%A3%C4%83\\_%C5%9Fi\\_societate.\\_Interese\\_%C5%9Fi\\_percep%C5%A3ii\\_ale\\_publicului\\_privind\\_cercetare\\_a\\_%C5%9Ftiin%C5%A3ific%C4%83\\_%C5%9Fi\\_rezultatele\\_cercet%C4%83rii](https://www.academia.edu/285147/%C5%9Etiin%C5%A3%C4%83_%C5%9Fi_societate._Interese_%C5%9Fi_percep%C5%A3ii_ale_publicului_privind_cercetare_a_%C5%9Ftiin%C5%A3ific%C4%83_%C5%9Fi_rezultatele_cercet%C4%83rii)



## **Dezvoltarea abilităților de viață la copiii cu C. E. S. (cerințe educaționale speciale)**

**Autor: Chelaru Cătălina-Georgeta**  
**Coordonator: Prof. Aspru Ioan**  
**Colegiul Național de Informatică „Carmen Sylva” Petroșani**

***Abstract:** The labor refers about children, who have Special Educational Requirements, the life abilities for children with that needs and the specific methods to work with them.*

*I tried to offer certain definitions or aspects, which emphasize notions about the life abilities, I tried to tint the importance of their development for children, I showed the theoretical models, which can be practiced to show that it can. It is a first step.*

*I consider that there should exist more programs as "Development the life abilities" for teenagers and specially for that one, who have Special Educational Requirements, because we know how important is to give teenagers the independence on base of some right and healthy principles, which will help them later. It is not easy to develop a program about life abilities, but this society is a necessary condition of the youngsters success in their life.*

*If action is not taken on time it might that later you cannot do anything to help these youngsters, when they have already their models in the society, which unfortunately cannot help them.*

### **Argument**

Accesul copiilor cu cerințe educaționale speciale în școala de masă, reprezintă o permanentă provocare pentru toate categoriile de cadre didactice, manageri de școală și părinți.

Învățământul special reprezintă o formă de instruire școlară diferențiată, adaptată, precum și o formă de asistență educațională, socială și medicală complexă, destinată persoanelor cu cerințe educaționale speciale.

Deseori auzim plângeri sau acuze la adresa școlii că formează oameni neadaptați nevoilor sociale, oameni care, dincolo de bagajul de cunoștințe, nu posedă abilități practice, nu știu să facă față unor cerințe sociale sau nu pot să se descurce în viață și să fie independenți. Același lucru îl spun și educatorii, ei făcând referire la programa școlară supraîncărcată, la conținuturile aride sau neadecvate vârstei elevilor. Cu toate acestea și dincolo de orice alte neajunsuri, ȘCOALA este unul dintre pilonii fundamentali pe care se clădește o viață de calitate.

Doresc ca școala românească să poată ajuta elevul să înțeleagă legătura dintre ceea ce învață în cadrul formal și ce se petrece dincolo de mediul școlar, vreau o schimbare de perspectivă asupra felului în care se face educația în școală și poate să schimbăm perspectiva pe care elevul o are asupra școlii.

### **Introducere în lumea abilităților de viață**

Există programele de dezvoltare a abilităților de viață ce se pot derula chiar în cadrul disciplinelor existente, fără a afecta bugetele de timp alocate prin programele școlare unor teme. Ce ar putea presupune pentru o școală transformarea orelor predominant teoretice în ore cu caracter aplicat la ce se întâmplă în jurul nostru?

Este foarte simplu! E nevoie doar de puțină creativitate, răbdare și de punerea în permanență a întrebării: “Cum pot să fac legatura acestei informații cu viața reală?”

A deprinde de un set de abilități de viață funcțional pe care actualul elev și viitorul adult să le poate aplica în viața de zi cu zi este crucial. Un elev care învață să facă adunări, scăderi, înmulțiri și împărțiri „făcând piața” la ora de matematică va înțelege mai repede la ce îi folosește acest lucru decât unul care „tocește” mecanic o însiruire de cifre și semne pe caiet sau în carte.

Creativitate și spontaneitatea copiilor sunt elemente la fel de importante în educație ca și acumularea de informație, pentru că ele sunt cele care le vor permite elevilor să aranjeze date care pot părea seci astfel încât ele să capete semnificație.

Nu trebuie să uităm că rolul școlii este acela de dezvoltare a competențelor. Astfel, cunoștințele sunt o condiție absolut necesară pentru viitorul adult, dar nu suficientă.

Pentru ca ele să fie cu adevărat utile, trebuie dezvoltate abilitățile necesare care să le pună în valoare la adevăratul lor potențial, dar și atitudini care să asigure o folosire corectă a cunoștințelor și abilităților dobândite.

Consider că dezvoltarea abilităților de viață pentru copii cu Cerințe Educaționale Speciale sunt o condiție esențială pentru viața de zi cu zi sau chiar a existenței în anumite cazuri. Când mă gândesc la anumiți copii care nu se descurcă să mănânce singuri, să se spele, să desfășoare anumite activități singuri cred că se impune ca la nivel să încercăm să le dezvoltăm anumite abilități de viață spre a-i ajuta și pentru a-i învăța să se descurce singuri.

Acesta este unul dintre motivele care m-au determinat să vă vorbesc despre Dezvoltarea abilităților de viață la copii și în mod special la copiii cu C.E.S.

Să oferi independență unui copil, care până nu demult nu știa să mănânce, să se spele, să își facă nevoile, să nu mai depindă de alții este o realizare, un lucru deosebit de important; să îl înveți să scrie să citească este un lucru mareț pentru un copil cu retard mintal.

### **Definirea termenului de abilități de viață**

Dacă pornim de la explicațiile din punct de vedere semantic ale cuvântului **abilitate**, semantic limbii române plasează la nivelul percepției cognitive, cuvântul *abilitate* foarte aproape de *îndemânare*, cuvânt care poate fi cu dificultate relaționat de concepte precum *cunoaștere* sau *atitudine*, deoarece vorbitorul de limba română îl asociază în primul rând cu „a face” (comportament) „foarte bine” (performanță) “un lucru” (a manufactura).

Familia lexicală înregistrează și forma *abil*, care "i-a lărgit sfera semantică dinspre *dibaci* sau *priceput* spre *șmecher*, dobândind astfel nuanțe peiorative ce atribuie omului abil și dibăcia manipulării celor cu care interacționează, demonstrându-și priceperea.

*Capacitate* înregistrează doar sensuri pozitive: „posibilitatea de a lucra într-un domeniu, de a realiza ceva, însușire morală sau intelectuală a cuiva; destoinicie, pregătire, pricepere, seriozitate,, și permite, din punctul meu de vedere corelarea cu toate cele patru caracteristici: *comportament, cunoștințe, atitudine, performanță*.

Limba română înregistrează astăzi un neologism care sudează semantic *capacitate* de *abilitate: capabilitate*. Cuvântul a intrat în limbă pe aceeași filieră cu *capabil*, care este perceput a face parte din familia lexicală a lui *capacitate*, deși *legătura este doar semantică între cei doi termeni*.

Conceptul de *abilități de viață* se auto-definește, reprezentând un set de abilități necesare pentru ca persoana să poată duce o viață la un nivel de calitate acceptabil, pentru a se dezvolta și a menține relații optime cu ceilalți, pentru a-și realiza scopurile propuse într-o anumită perioadă de viață și pentru a face față diferitelor dificultăți.

În general, prin abilități se înțelege comportamentul controlat care duce la atingerea unor țeluri, îndeplinirea unor obligații sau abordarea facilă a unei situații.

Înțelesul conceptului de *abilități de viață* depinde și de sensul pe care îl dăm termenului *viață*. Dacă luăm termenul *viață* în sens larg și îi atribuim sensul de *supraviețuire*, atunci abilitățile de viață vor fi acele abilități care protejează viața și asigură menținerea ei. De cele mai multe ori însă, prin *viață* înțelegem, în acest context, *viață de calitate*.

O serie de modele teoretice referitoare la abilitățile de viață includ în sfera acestei noțiuni trăsături de caracter, cunoștințe și atitudini, fapt explicabil prin aceea că educația copiilor și a tinerilor este privită ca un ansamblu de modificări cu impact asupra cunoștințelor, atitudinilor, valorilor și caracterului unei persoane. De asemenea, în sfera abilităților de viață sunt incluse și abilități practice și psihosociale însușite, până la automatism, care îi permit individului să ducă o existență normală și să folosească oportunitățile pe care societatea i le oferă (*Ghidul metodologic pentru implementarea standardelor de calitate privind dezvoltarea deprinderilor de viață independentă*, World Learning, Programul Childnet, 2004).

Sintetizând cele prezentate, *abilitățile de viață* pot fi definite drept abilitățile care ajută o persoană (în cazul nostru, elevul) să fie eficientă atât în viața de zi cu zi, cât și în situații dificile și care contribuie la o calitate a vieții mai ridicată.

### Clasificarea abilităților de viață

Cercetarea *Key Competencies for a Successful Life and a Well-Functioning Society*, proiect finanțat de OECD, printr-un grup de experți ai Consiliului Europei au identificat șapte categorii de abilități, considerate de bază pentru tinerii secolului 21:

1. abilități de *învățare*: învățarea pe baza experienței, prin realizarea de conexiuni și organizarea diferitelor tipuri de cunoștințe;
2. abilități de *informare*: identificarea și organizarea informațiilor; luarea în considerare a mai multor surse de informare; consultarea specialiștilor sau a altor persoane;
3. abilități de *gândire*: înțelegerea evoluției sociale și a continuității trecut/prezent; capacitatea de a face față situațiilor nesigure sau complexe;
4. abilități de *comunicare*: deprinderea de a scrie și de a citi; de a comunica într-o limbă străină; de a vorbi în public; de a asculta opiniile altora și de a prezenta argumente în favoarea unei opinii;
5. abilități de *cooperare*: capacitatea de a dezvolta și menține relații cu ceilalți; de a colabora și a lucra în cadrul echipei, făcând evaluări, soluționând conflicte și luând decizii;
6. abilități de *muncă*: capacitate de organizare; de asumare de responsabilități; de solidaritate de grup; de a dezvolta proiecte și de a mânui instrumente și aplica modele;
7. abilități de *adaptabilitate*: căutarea de noi soluții și perseverență în situațiile de dificultate; capacitatea de a folosi tehnologiile moderne de informare și comunicare, dând dovadă de flexibilitate în situațiile de schimbare.

O altă clasificare pe care o putem avea în vedere este legată de tipurile de abilitățile de viață ce pot fi dezvoltate în funcție de categoria de vârstă și competențele cheie pe care învățământul obligatoriu le are în vedere în procesul instructiv-educativ al elevilor.

În cadrul proiectului „**Metode inovative în formarea personalului didactic pentru dezvoltarea abilităților de viață ale elevilor**”, ID 4713, POSDRU 3/1.3/S/3, s-a realizat un studiu exploratoriu privind identificarea abilităților cheie de viață ce trebuie dezvoltate în rândul elevilor din grupe de vârstă diferite.

Pornind de la acest studiu, abilitățile de viață pot fi împărțite pe categorii de vârstă în funcție de nevoile reale ale elevilor prin care se dezvoltă totodată și competențele cheie pe care este construit curriculum-ul național. Astfel avem:

#### **Pentru categoria de vârstă 6-10 / 11 ani:**

- **abilități sociale** care să conducă la integrarea școlarului mic în colectiv, clasă, unitate de învățământ, dar și să comunice și relaționeze cu adulții;

- **abilități de comunicare** oral în limba maternă , dar și într-o limbă străină ;
- **abilități de autocunoaștere** (atât sub aspect fiziologic, cât mai ales sub aspect emoțional);
- **abilități practice** (pregătirea unor gustări, amenajarea spațiului în care locuiesc etc.)

**Pentru categoria de vârstă 10/11-14 ani:**

- **abilități de comunicare eficientă**, verbală și scrisă ;
- **abilitățile practice** (de mânuire a diverselor obiecte/ aparate electrocasnice);
- **abilități de explorare a mediului înconjurător** ( abilitatea de a circula cu mijloacele de transport în comun, de a merge la magazine și a face cumpărături etc);
- **abilități TIC** (de utilizare a calculatorului, alfabetizare digitală );
- **abilități artistice** (de exprimare prin muzica, dans, arta a gândurilor, emoțiilor);
- **abilități sociale** (de integrare socială, de cooperare în grupuri de apartenență, spirit de echipă, );
- **abilități de cunoaștere și autocunoaștere** (de a-ți exprima și controla emoțiile, de a asculta, de a ști să câștige, dar și de a pierde, de a învăța din propriile greșeli, răbdare, putere de concentrare, perseverență, de soluționare a conflictelor în cadrul grupului etc.).

**Pentru categoria de vârstă 14/15-18/19 ani** cele mai importante abilități de viață sunt:

- **abilitatea de “a învăța să înveți”;**
- **abilități de autocunoaștere** (fiind perioada adolescenței au mare nevoie să se cunoască și să se înțeleagă atât ei înșiși, cât și unii pe alții în ceea ce privește modul de a gândi etc.)
- **abilități de comunicare;**
- **abilități de gestionare** (organizare și planificare) **a timpului;**
- **abilități sociale** (de relaționare cu cei de aceeași vârstă, dar și cu adulții din jur, de adaptare etc.),
- **abilități practice** (amenajarea locuinței, amenajarea spațiului de lucru);
- **abilități TIC** (cunoașterea mijloacelor moderne de comunicare);
- **abilități de voluntariat** (de a derula activități din proprie inițiativă în folosul altora, fără a primi o contraprestație materială );
- **abilități de luare a deciziilor;**

Învățământul liceal este centrat în continuare pe dezvoltarea competențelor cheie, dar și pe formarea competențelor specifice în funcție de filieră și profil.

Elevii de liceu au nevoie în continuare să-și dezvolte abilități, cu precădere sociale și civice, de comunicare în limba maternă, antreprenoriale, de utilizare a tehnologiei digitale și nu în ultimul rând de a învăța să învețe. La această vârstă intervine procesul de maturizare, au cea mai mare nevoie să li se arate/explice unele aspecte/lucruri/fapte/fenomene sociale care pot contribui la desăvârșirea lor ca indivizi, dar și să se dezvolte ca persoane care au nevoie de un set de valori, norme, principii cu ajutorul cărora pot deveni cetățeni activi ai societății în care trăiesc.

### **Modele teoretice de dezvoltare a abilităților de viață**

La baza dezvoltării abilităților de viață din România și din alte țări stau mai multe modele teoretice, diferite, bazate atât pe experiențe din mediul școlar, cât și extrașcolar. Acestea ar putea constitui un punct de plecare pentru identificarea unui set de abilități potrivite copiilor și tinerilor.

### **Modelul de instrucțiuni tematice integratoare (iti)**

Este un model conceput în anul 1980 ca un program complex de instrucție cu metodologie detaliată, bazat pe experiențe din mediul școlar cu aplicare preponderentă în școlile primare, realizat de Susan Kovalik împreună cu Karen Olsen.

Susan Kovalik a combinat experiența personală și insatisfacția metodelor de predare aplicate în majoritatea claselor, ca urmare a reformelor școlare nereușite în SUA, inspirându-se din trei surse majore de informație – teoria învățării eficiente bazată pe cercetarea creierului (în particular lucrarea *Human Brain and Human Learning* by Leslie A Hart, 1983), *Clasificarea nivelurilor învățării* a lui Benjamin Bloom (șase niveluri de învățare) și *Teoria inteligențelor multiple* dezvoltat de Howard Gardner.

Acesta este un model teoretic care se recomandă în dezvoltarea abilităților de viață în mediul școlar. Modelul se axează pe șapte mari principia care afectează învățarea copilului (așa cum sunt prezentate de Susan Kovalik):

1. Țelul educației este întărirea democrației.
2. Copiii învață cel mai mult din propria experiență bazată pe abordarea „fii prezent”.
3. Învățarea este un proces individual.
4. Tot ceea ce învață copilul ar trebui dobândit din experiența directă .
5. Predarea trebuie să permită copiilor să aleagă acele metode de învățare care corespund stilului propriu de învățare.
6. Ceea ce învață copiii ar trebui să includă mai puțină lectură. Predarea ar trebui să se bazeze mai mult pe cercetare, explorare și utilizarea unor termeni din lumea reală .
7. Evaluarea performanțelor copilului trebuie să se bazeze pe realitate.

Abilitățile de viață dezvoltate după modelul ITI, împreună cu regulile de viață dau o mai bună idee asupra aspectului de comportament al copilului care trebuie dezvoltat astfel încât “implicarea sa în comunitate” să conducă la învățare. Asemenea abilități de viață constituie un sistem deschis, modificat de-a lungul timpului, conform necesităților. Acestea includ:

- **flexibilitate** – abilitatea de a schimba planurile conform cerințelor – “Pot găsi o soluție mai bună într-o situație diferită decât cea inițială ”
- **inițiativa** – abilitatea de a face primul pas – “Sunt capabil să încep. O voi face chiar acum”
- **comunicare** – abilitatea de a spune ce gândește și de a-i asculta pe ceilalți – “Pot spune ceea ce gândesc într-un mod eficient. Sunt capabil să te ascult și doresc să te înțeleg.”
- **organizare** – abilitatea de a planifica, ordona și de a executa sarcini – “Mai întâi mă gândesc la ce trebuie făcut și apoi o fac”
- **participare** – dorința de participare în ceea ce se întâmplă în jur și dorința de lucru – “Mi-ar plăcea să mă implic și voi face ceva”
- **încrederea de sine** – a fi convins că pot face ceva important – “Sunt capabil, o pot face”
- **cooperare** – abilitatea de a lucra cu ceilalți – “Pot face ceva împreună cu ceilalți”
- **răbdare** – abilitatea de a aștepta și persevera într-un efort care cere timp – „Pot aștepta, pot lucra mai mult”
- **simțul umorului** – să-i placă să râdă și să facă glume fără a-i jigni pe ceilalți – „Îmi place distracția, dar nu pe seama altora”
- **responsabilitate** – să fie responsabili și de încredere – „Te poți baza pe mine. Voi face ceea ce am promis.”
- **acceptare** – să accepte diferențele – „Nu diferențiez oamenii ca fiind mai buni sau mai răi. Fiecare dintre noi este original și ne putem îmbogăți unii pe ceilalți”

**Regulile de viață** constituie importante norme morale de comportament. Regulile sunt introduse treptat. Uneori durează un an până când copilul adoptă noi reguli de comportament până când acestea vor fi aplicate natural.

ITI utilizează reguli de viață bazate pe următoarele principii:

- **încredere** – „Mă comport astfel încât ceilalți să poată să aibă încredere în mine”;
- **onestitate** – „Comportamentul meu este onest și deschis”;
- **ascultare activă** – „Când cineva îmi vorbește, ascult cu atenție și încerc să înțeleg”;

- **cel mai bun** – „Încerc să fiu cel mai bun în situația dată”.

### **Bibliografie**

1. Anghel, P. (2003), *Stiluri și metode de comunicare*. Editura Aramis. București.
2. Arcan, P., Ciomăgeanu, D., (1980), *Copilul deficiet mintal*, Editura Facla, Timișoara
3. Coman S., (2001), *Parteneriat în educația integrată a copiilor cu cerințe educative speciale*, Ed. Spiru Haret, Iași
4. Curteanu D., Chivu, Iulia, Popa, I. (2005). *Ghidul trainerului*. Editura Irecson, Bucuresti.
5. Gherguț A., (2005), *Sinteze de psihopedagogie specială*, Ed.Polirom, București
6. Golu, P., Verza, E., Zlate, M. (1993). *Psihologia copilului*. Editura Didactică și Pedagogică, București.
8. Ghidul metodologic pentru implementarea standardelor de calitate privind dezvoltarea deprinderilor de viață independentă, World Learning, Programul Childnet, 2004
9. Verza, E., Păun, E., (1998), *Educația integrată a copiilor cu handicap*, UNICEF
10. \*\*\* *Ghid de identificare i adresare a nevoilor emergente ale copiilor din România*.
11. \*\*\* *Legea Educației Naționale nr. 1/2011*
12. \*\*\* *Acces la educație al copiilor cu cerințe educative speciale*, Ministerul Educației și Cercetării, București, mai 2004
13. \*\*\* *Convenția cu privire la drepturile copilului*, ONU, 1989
14. [www.ted.com](http://www.ted.com)
15. [www.unesco.org/education/information/nfsunesco/doc/iscled\\_1997.htm](http://www.unesco.org/education/information/nfsunesco/doc/iscled_1997.htm)
16. [www.statbel.fgov.be/aes/classifications.pdf](http://www.statbel.fgov.be/aes/classifications.pdf)
17. [www.copii.ro](http://www.copii.ro)

## Discriminarea etnică în România – Studii

**Autori: Ciocan Mihai, Slăvuțeanu Daiana**  
**Coordonator: Lect. univ. dr. Pricină Gabriel**  
**Universitatea din Craiova**

**Abstract:** *We are presenting a research on what discrimination is and what are its effects regarding Romanian people. The priority of this research is presenting study cases in which gypsies are discriminated in different areas of our society. We consider this very important, even one of the main social problems in Romania and we are trying to raise the awareness of how bad its effect could be on our society. We are trying to include in this research the main causes of discrimination and its few solutions.*

### 1. Introducere

„Toate ființele umane se nasc libere și egale în demnitate și în drepturi. Ele sunt înzestrate cu rațiune și conștiință și trebuie să se comporte unele față de altele în spiritul fraternității.”<sup>1</sup>

În ciuda acestui ideal nobil, prejudecățile și discriminarea continuă să năpăstuiască omenirea. În sociologie termenul „discriminare” este tratamentul defavorabil al unui individ sau al unui grup de indivizi bazat pe apartenența lor la o anumită „clasă” sau „categorie”.<sup>2</sup> Ideologia societății actuale ne dictează „Fără discriminare!”. Cu toate acestea una din 6 persoane din Europa consideră ca a trecut prin experiența discriminării.

### 2. Ce este discriminarea

Discriminarea reprezintă acțiunea prin care unele persoane sunt tratate diferit sau sunt lipsite de anumite drepturi în mod nejustificat, pe baza unor considerente nejustificate.

În România potrivit legii nr. 324 din 14 iulie 2006 prin discriminare se înțelege orice deosebire sau excludere pe bază de rasă, limbă, religie, categorie socială, convingeri, sex, orientare sexuală, vârstă, handicap, infectare HIV, apartenență la o categorie nefavorizată, precum și orice alt criteriu care are ca scop sau efect restrângerea, înlăturarea recunoașterii, sau exercitării, în condiții de egalitate, a drepturilor omului sau a drepturilor recunoscute de lege, în orice domenii ale vieții publice.<sup>3</sup>

#### 2.1 Caracteristici/forme/cauze

##### 2.1.1 Cea mai întâlnită este distincția între discriminarea directă și cea indirectă.

- Discriminarea directă apare atunci când tratamentul diferențiat este intenționat,
- Discriminarea indirectă apare când tratamentul are la bază o decizie luată anterior.<sup>4</sup>

##### 2.1.2 Formele grave ale discriminării sunt:

- promovarea sau practicarea discriminării de către autoritățile publice;
- instigarea la discriminare, săvârșită de o persoană care se află pe o poziție de autoritate față

---

<sup>1</sup> Declarația universală a drepturilor omului Articolul 1 <http://www.lexilogos.com> Accesat la 30 martie 2016

<sup>2</sup> <https://ro.wikipedia.org> Accesat la 30 martie 2016

<sup>3</sup> idem

<sup>4</sup> Extract de carte <http://biblioteca.regielive.ro> Accesat la 30 martie 2016

de cel instigat;

- susținerea discriminării prin intermediul mijloacelor de informare în masă;
- amplasarea mesajelor și simbolurilor discriminatorii în locurile publice;
- discriminarea persoanelor pe baza a două sau mai multe criterii;
- discriminarea săvârșită de două și mai multe persoane.<sup>5</sup>

Grupurile supuse cel mai adesea discriminării sunt: minoritățile etnice, rasiale, religioase, grupurile de imigranți. O preocupare aparte a existat pentru discriminarea femeilor. Cele mai investigate domenii de manifestare ale discriminării au fost sistemul educațional, piața muncii, locuirea. În Uniunea Europeană, mai multe legi ne protejează împotriva discriminării bazate pe criterii rasiale sau etnice, religioase, dizabilități fizice, vârstă sau orientare sexuală.

Discriminarea pozitivă - reprezintă măsurile care vizează un anumit grup și care urmăresc eliminarea și prevenirea discriminării sau compensarea dezavantajelor rezultate din atitudini, comportamente și structuri existente. Discriminarea pozitivă este destul de puțin cunoscută de oameni mai ales pentru că există o tendință de abandonare a sintagmei clasice în favoarea: măsuri specifice sau tratament preferențial.

### 2.1.3 Cauze care duc la apariția fenomenului

• Prejudecățile îi pot determina pe oameni să denatureze, să interpreteze greșit sau chiar să ignore unele realități care nu corespund ideilor lor preconceptionale. Semintele prejudecăților pot fi semănate în familie prin insuflarea unor valori aparent inocente, dar greșit direcționate. Ele pot fi sădite și de cei ce promovează cu bună știință opinii eronate despre alte rase sau culturi.

• Asocierile. Omul este o ființă socială — fapt cât se poate de util. Totuși, trebuie să ne alegem cu înțelepciune prietenii, întrucât ei pot avea o influență semnificativă asupra noastră.

• Naționalismul - tendința de a aprecia exclusiv și exagerat tot ceea ce aparține propriei națiuni. În cartea sa *Conflict and Cooperation Among Nations*, Ivo Duchacek, profesor de științe politice, a remarcat: „Naționalismul împarte omenirea în grupuri reciproc intolerante. Drept urmare, omul gândește mai întâi de toate ca un american, rus, chinez, egiptean sau peruvian și doar apoi ca o ființă umană - dacă mai gândește ca atare“.

• Rasismul - o teorie „care susține inegalitatea biologică și intelectuală a raselor umane“. Însă, potrivit lucrării *The World Book Encyclopedia*, cercetătorii „nu au descoperit dovezi științifice care să ateste superioritatea unei anumite rase“.

• Religia - existența bisericilor care primesc ca enoriași doar oameni dintr-o anumită rasă.

• Mândria. Când degenerază un respect de sine exagerat sau înfumurare, mândria poate sădi prejudecăți în inima omului. De pildă, mândria te poate face să nutrești sentimente de superioritate sau chiar de dispreț față de oamenii mai puțin instruiți ori față de cei săraci<sup>6</sup>

## 2.2 Consecințe

- Refuzarea anumitor locuri de muncă
- Refuzarea intrării la școală
- Hărțuirea
- Respingerea
- Izolarea individului
- Marginalizare
- Discriminarea salarizată
- Segregarea profesională

---

<sup>5</sup> Articol <http://www.cncd.org.ro> Accesat la 04 aprilie 2016

<sup>6</sup> <http://wol.jw.org> Accesat la 04 aprilie 2016



De secole, romii au fost dați afară din diverse țări prin deportare, sub amenințarea inclusiv a pedepsei cu moartea, numai pentru motivul ca s-au născut rromi. Au trebuit să fugă, indiferent unde erau, de violență și discriminare. Drepturile lor sunt violate zilnic în Europa. Muncitorilor rromi li se refuză anumite locuri de muncă, copiilor rromi li se refuză intrarea în școală.

Hărțuirea este o formă de discriminare manifestată printr-un comportament nedorit, prin care este afectată demnitatea umană a persoanei și se creează un cadru intimidant, ostil, degradant ori ofensiv împotriva unei persoane pe baza unuia dintre criteriile de discriminare.<sup>7</sup>

În ceea ce privește discriminarea femeilor acestea sunt implicate în activități profesionale mai puțin calificate și mai slab remunerate. În cercetările de specialitate se deosebesc două forme principale de discriminare a femeii în domeniul muncii: discriminare la salarizare, când pentru prestarea unei munci similare din punct de vedere cantitativ și calitativ, femeile primesc o remunerare diferențiată și segregarea profesională, când femeile au un acces mai limitat la anumite profesii.

### **3. Studii**

Comunitățile de romi reprezintă cea mai mare minoritate din Europa, fiind și singura ce nu are o patrie proprie. Aceste comunități sunt alcătuite din grupe diferite, formate pe parcursul secolelor ca urmare a migrației în alte țări sau ca urmare a specializării în anumite meserii.

1. Prof. psiholog Dora Tencalec povestea: O elevă din clasa 7-a a venit plângând în cancelarie ca i-a fost furat telefonul mobil în timpul orei de sport. În clasa fetei sunt 2 elevi rromi, o fată liniștită care nu ridică probleme și un băiat ce lipsește des de la școală. La întrebarea dirigintei cu privire la furt toată atenția clasei s-a năpustit asupra băiatului rom. - R, care nega cu desăvârșire toate acuzațiile. Colegii au început să povestească cum tatăl lui R este țigan și face bișniță cu telefoane, ba mai mult ei susțin că l-au și văzut în pauză dându-i ceva prin gardul școlii unui alt țigan. Încercările băiatului rrom de a se apăra nu aveau nici o putere asupra colegilor sau a dirigintei și furios a ieșit din clasă. Peste foarte puțin timp tatăl lui R a venit la școală să discute problemele fiului său însă a primit din partea dirigintei o atitudine destul de negativă care anunțase deja jandarmii pentru a investiga situația fapt care a dus la supărarea extremă a părintelui și la excluderea definitivă a lui R din acea școală. În pauză mama fetei în cauză a venit la școală destul de supărată ca nu a putut da de fata ei mai devreme deoarece aceasta își uitase telefonul mobil acasă. Consecințele acestei întâmplări s-au reflectat cel mai puternic în cazul lui R, care, fără voia sa, a fost îndepărtat de școală.<sup>8</sup>

2. În urma „STUDIUL PRIVIND COMUNITĂȚILE DEFAVORIZATE (ROMI) DIN REGIUNEA CENTRU” se pot observa următoarele: În toate comunele cercetate, comunitățile de romi trăiesc concentrat în așezări compacte sau separate, respectiv în cartiere marginase ale orașelor. Acestea se află de obicei la o anumită depărtare față de centrul localității.

Problemele principale legate de familie sau de întregul oraș/comună nu mai sunt reprezentate de îmbunătățirea infrastructurii, ci de necesitatea de a oferi mai multe locuri de muncă, urmată de problemele de ordin financiar. Propria contribuție, inițiativa proprie în scopul îmbunătățirii condițiilor de trai în familie, participarea la munca comunitară, îmbunătățirea nivelului de studii, propria inițiativă privind căutarea unui loc de muncă, orice alt tip de inițiativă independentă sunt privite mai degrabă cu scepticism. Pe de altă parte, un venit familial provenit din ajutorul social, alocații mai mari pentru copii sau pensii mai consistente, sunt oricând binevenite. Reținerile sunt clar vizibile și în ceea ce privește propria inițiativă de a obține o formare profesională sau de a absolvi nivelul de studii început. Aici avem de-a face cu o contradicție în ceea ce privește faptul că etnia romă are dreptul la remunerații de stat, îngrijiri medicale și educație, fără să compenseze într-un fel sau altul. Acest fenomen include situații precum urmează: statul renunță la achitarea taxelor

---

<sup>7</sup> <http://www.stpcentru.ro> Accesat la 07 aprilie 2016

<sup>8</sup> Exemple discriminare rasială <http://documents.tips> Accesat pe 24 martie 2016

sau amenzilor, pe care în mod normal le solicită populației (și nu acceptă altă variantă decât plata acestora), doar fiindcă persoana în cauză aparține etniei rome și nu deține suficienți bani pentru a achita taxele/amenzile respective (renunțare drept discriminare pozitivă).

Pentru a putea rezolva aceste probleme, care au de-a face cu condițiile de trai, este esențial să lămurim subiectul lipsei documentelor de proprietate. Aici trebuie apelat la instituțiile de stat responsabile care, de-a lungul deceniilor au preferat tolerarea condițiilor precare. Doar clarificarea statutului proprietății poate înlătura neregularități de genul lipsei racordării la curent electric, apă și gaz. Legalizarea acestor condiții nu depinde deocamdată de situația financiară individuală a romilor. Problema racordării la curent electric în Hăghig și Glodeni, precum și a încălzirii în Târnavă (care se face în mare parte cu deșeuri), nu poate fi acceptată pe termen lung nici din motive individuale, nici din motive de protecție a mediului.

Condițiile de trai sunt de obicei evaluate pozitiv, ceea ce nu este cu adevărat transparent. Chiar și evaluarea pozitivă a stării de sănătate a romilor de către ei înșiși contrastează cu evaluările care au fost realizate pentru Regiunea Centru, și chiar pentru teritoriul întregii țări. Aceste evaluări se pot însă baza și pe faptul că etnia romă este mulțumită cu situația actuală, sau chiar este de părere că situația lor este adecvată, în lipsa unui alt termen de comparație. Este de asemenea posibil ca aprecierea stării actuale să provină din ireversibilitatea acesteia. Situația romilor se oglindește mai critic în Ocna Mureș și Târnavă, stare care poate fi în legătură cu situația urbană sau de apropierea de orașele mari.

În ceea ce privește coabitarea comunităților de romi cu cetățeni aparținând altor etnii, romii evaluează nivelul conflictual drept mult mai scăzut decât resimt românii sau maghiarii. Acest lucru corespunde observațiilor întreprinse în Regiunea Centru. Studiile indică faptul că în zonele rurale, numărul conflictelor este în general mai scăzut, dat fiind distanțele mai mari între gospodării. În spațiul urban, chiar dacă comunitățile de romi trăiesc în cartiere marginase, vecinătatea este mai clar definită. Posibilitățile de evitare a conflictelor sunt mai scăzute, ajungându-se ușor la situații de conflict din cauza cerșitului și/sau a activităților semilegale sau contravenționale. Se pare că pragul de toleranță este mai ridicat din partea populației rome decât din partea populației majoritare, atât în zona urbană cât și în cea rurală. Se depun mai multe plângeri de către români, când este vorba de a frecvența aceeași școală ca și romii (probleme de igienă, de limbaj și comportament în general), aici părinții fiind cei care le implementează păreri și comportamente eronate copiilor lor. Înseamnă că este necesar un nivel sporit de toleranță din partea populației majoritare.<sup>9</sup>

3. În cadrul „Situația romilor în România, 2011 Între incluziune socială și migrație”, a fost realizat un studiu asupra comunei Florești, județul Cluj. Situat în imediata vecinătate a municipiului Cluj Napoca (3 km), Florești-ul găzduiește o comunitate relativ mare de romi, fiind în prezent aproximativ 2.000 de persoane, conform datelor oferite de reprezentanții autorităților locale. Este vorba de o comunitate de romi „românizați”, netradițională, ai cărei membri locuiesc o parte grupați, iar restul amestecați cu populația majoritară. În care s-a prezentat povestea de viață a unui rom (Vârsta: 52 ani Nivel educație: gimnaziu Domiciliul în România: com. Florești, jud. Cluj țări în care respondentul a muncit: Anglia Data primei plecări în străinătate: 1998 Perioada de ședere în străinătate: 13 ani). Experiența de migrație a intervievatului se rezumă la o singură țară de destinație, Anglia, unde Radu a plecat în iunie 1998 pentru a munci și de unde nu a revenit deloc pe o perioadă de zece ani (deoarece nu avea acte). A revenit în țară abia în 2008, în vizită și apoi doar în vacanțe, concedii. Are în prezent treisprezece ani de ședere în Londra, vechime de zece ani la actualul loc de muncă, și nu dorește să migreze în altă parte, fiind foarte mulțumit de statutul actual.

Anglia este în prezent unica variantă identificată de subiect ca opțiune de trai, Radu subliniind în repetate rânduri cât de mulțumit este de viața de acolo. Deprinderea limbii engleze este de asemenea unul dintre aspectele care îl leagă de această opțiune. În același timp însă este luată în

---

<sup>9</sup> Agenția pentru dezvoltare regională centru finanțat de Programul Operațional Regional, Axa 6 ”Asistență Tehnică a POR 2007-2013” *STUDIUL PRIVIND COMUNITĂȚILE DEFAVORIZATE (ROMI) DIN REGIUNEA CENTRU* Alba Iulia 2014

calculul revenirea în țară, dar la un termen incert, și nu înainte de a obține o pensie de la statul britanic.

„...Eu mă bucur foarte mult că am plecat. Că ce-am făcut, aicea nu făceam o viață întreagă. Eu vă spun clar!”<sup>10</sup>

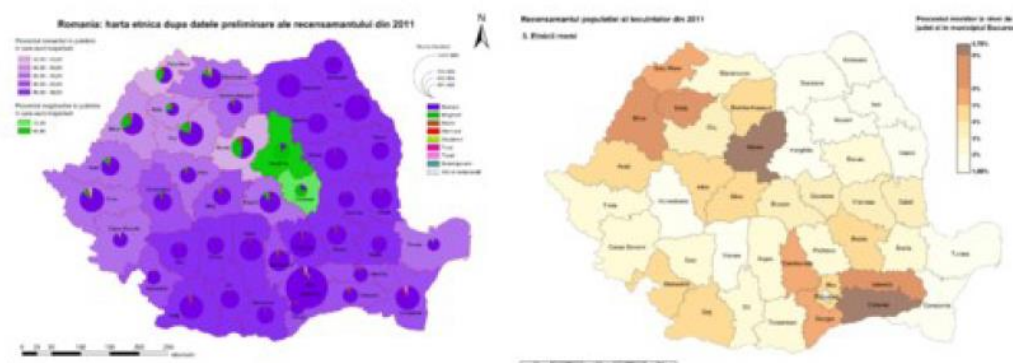
#### 4. Statistici

Agenția pentru Drepturile Fundamentale a Uniunii Europene a efectuat un studiu în 11 țări pe tema problematicii referitoare la situația romilor. Rezultatele au arătat romii ca victime ale rasismului, discriminării și excluziunii sociale. Unul din trei romi participanți la studiu era șomer, 20% nu au asigurare medicală și 90% trăiesc sub pragul sărăciei. Mulți romi se confruntă zilnic cu prejudecăți, intoleranță, discriminare și excluziune socială. Trăiesc la marginea societății în condiții socio-economice extrem de dificile, lucru ce dăunează coeziunii sociale și evoluției umane durabile. În medie doar unul din doi copii romi cuprinși în studiu frecventează o unitate de învățământ preșcolar sau grădiniță. Conform datelor studiului în România reprezintă 45% din copiii romi și până la 70% din copiii ne-romi. Noua din zece copii romi de vârstă școlară între 7 și 15 ani frecventează o școală. Conform datelor Eurostat procentul persoanelor angajate sau cu un loc de muncă cu vârste cuprinse între 20 și 64 de ani din UE în anul 2010 era în medie de 68,6%, strategia „Europa 2020” are ca obiectiv central o rată de ocupare a forței de muncă de 75%.

Romii formează în ansamblu cea mai mare minoritate etnică și lingvistică în Europa; oriunde trăiesc se afla totuși în minoritate și la marginea societății. Romii nu sunt o etnie omogenă ci se compun în mai multe grupuri cu stil de viață diferit și dialecte diferite. Există romi care se bucură de bunăstare și recunoaștere socială, sunt antreprenori și succes, artiști și oameni de știință cunoscuți, procentul lor este însă foarte mic. Cea mai mare parte a romilor trăiesc într-o sărăcie extremă, mai ales în Europa de Est și Sud. Odată cu prăbușirea comunismului schimbările au luat amploare. În țări precum Serbia, Croația și România în care înainte de prăbușirea comunismului există o opoziție puternică față de romi, ulterior au fost supuși unei discriminări mai pronunțate. Problemele principale sunt epurările etnice, naționalismul, discriminarea, sărăcia și lipsa accesului la educație. Romii sunt o grupă de populație tânără: 35,7% dintre ei au sub 15 ani. Raportat la populația totală din UE proporția acestor persoane este de 15,7%.<sup>11</sup>

Condițiile de viață ale romilor în România la începutul lui 2014 au arătat că 60% din locuințele romilor nu sunt dotate cu baie. Doar 20 la sută din gospodăriile romilor au acces la apă curentă. Peste 50% din romii fără ocupație își caută loc de muncă de doi ani. Aproape 50% din cei apti de muncă lucrează în economia informală. Romii care au absolvit școli profesionale, licee, au multe dificultăți în a se angaja în locuri de muncă adecvate pregătirii lor. Mortalitatea infantilă este de la 2 până la 6% mai mare decât media generală.<sup>96</sup>

Imagine 4: Minoritatea romilor în România 2011



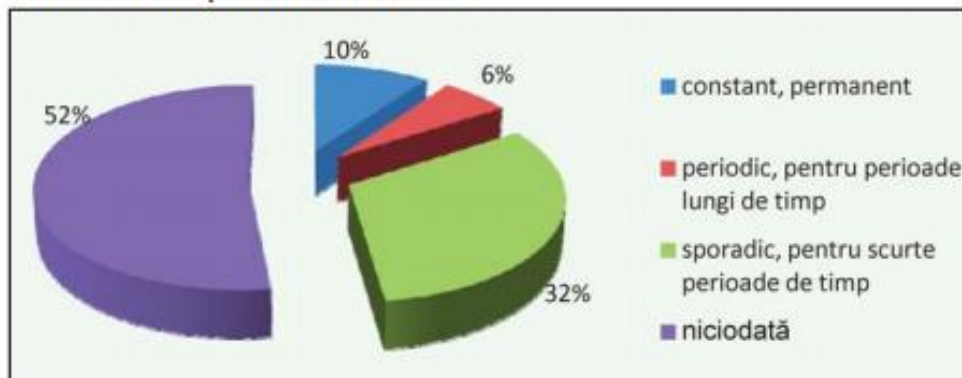
Sursă: Institutul Național de Statistică, recensământul populației și al locuințelor 2011

<sup>10</sup> Ana-Maria Preoteasa și Monica Șerban „Situția romilor în România, 2011 Între incluziune socială și migrație” 2012 Fundația Soros România, București

<sup>11</sup> Institutul Național de statistică <http://www.insse.ro/cms/> Accesat la 20 martie 2016

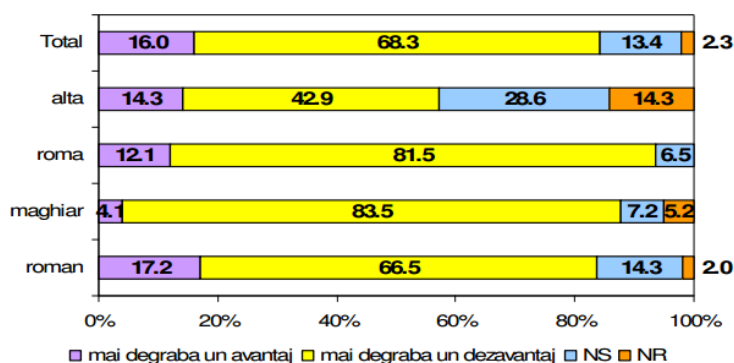
Ponderea romilor care au un loc de muncă stabil este semnificativ mai mică: doar 10% dintre cei intervievați au lucrat permanent în ultimii doi ani, iar 51,5% din eșantion declară că nu au lucrat niciodată în ultimii doi ani.

Grafic 1: Ponderea ocupării în ultimii doi ani

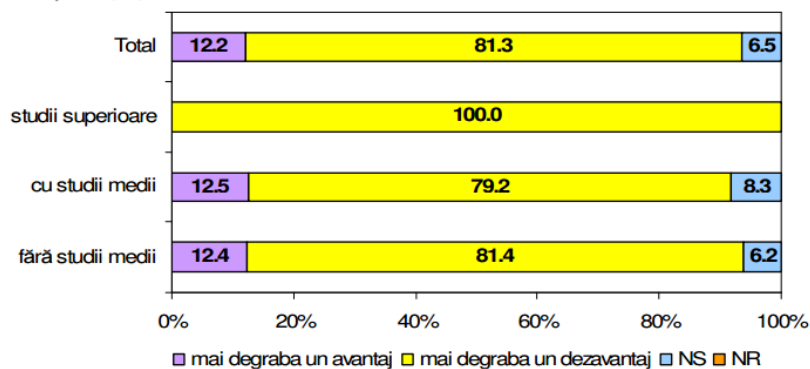


Procentele sunt calculate din total eșantion • Sursa: Soros 2011

Grafic 47. În România, faptul că o persoană este de etnie roma este mai degrabă un avantaj sau un dezavantaj? – distribuția răspunsurilor după etnia subiecților (%)



Grafic 49. Distribuția răspunsurilor subiecților de etnie roma la întrebarea : În România, faptul că o persoană este de etnie roma este mai degrabă un avantaj sau un dezavantaj? – distribuția răspunsurilor după nivelul de educație al subiecților (%)



12

<sup>12</sup> <http://www.incsmps.ro> Accesat la 22 aprilie 2016

Dupa nivelul de educație

Ultima școală absolvită %	Romi, 2011	Romania, 2008
Fără școală absolvită	23	10
Școală primară	26	17
Gimnaziu	34	18
Liceu, treapta I de liceu	8	5
Școală profesională, complementară sau de ucenici	4	17
Liceu, finalizat	3	19
Școală post-liceală de specialitate sau tehnică de maiștri	0	5
Universitar – licență , masterat, doctorat	1	9
Total	100	100

## 5. Soluții

Discriminarea poate fi eliminată prin următoarele modalități:

- Prevenirea oricăror fapte discriminatorii, prin instituirea unor măsuri speciale, inclusiv a unor măsuri afirmative, în vederea protecției persoanelor care se află în condiții dezavantajoase față de alte persoane;
- Medierea prin soluționarea pe cale amiabilă a conflictelor apărute în urma săvârșirii faptelor discriminatorii;
- Sancționarea comportamentului discriminatoriu.
- Instituirea de școli multiculturale.

## 6. Concluzii

Percepția în țara noastră asupra romilor este una negativă, încă din perioada comunistă aceștia fiind marginalizați, și discriminați, educația fiindu-le refuzată, fiind nevoiți să practice muncile cele mai grele. Deși acele vremuri sunt de mult apuse se poate spune că suntem “îndoctrinați” încă de mici împotriva lor, deseori fiind folosită expresia “stai cuminte sau te dau la țigani”, astfel tinerii noștri pornesc de la început cu o părere negativă despre aceștia. Astfel încât românii își încep viața marginalizați și discriminați. Deși accesul la educație este liber, foarte puțini dintre aceștia încep și termină cu succes ciclul de învățământ, datorită condițiilor vitrege în care trăiesc și sunt primiți de ceilalți. Iar fără educație este greu de întrezărit un viitor în care aceștia să aibă un rol și o slujba respectabilă în cadrul comunității din care fac parte.

Obiectivul general al acestui proiect a fost de a contribui la creșterea gradului de conștientizare cu privire la problematica discriminării etnice în România, a cauzelor, consecințelor și modurilor de combatere a acestei probleme sociale fundamentale din zilele noastre. Concluziile la care am ajuns țin să contureze atât problema în sine, dar și modalitățile de prevenire a dezvoltării ei negative.

Discriminarea de orice fel ne duce în punctul în care românul nu mai știe să se conformeze cu cei din jur fără a dezvolta sentimentul de disconfort în preajma persoanelor diferite lui într-un fel sau altul. Îndeplinirea scopului – diminuarea discriminării – ține foarte mult de factorii esențiali ce insuflă conștient sau inconștient anumite valori și direcții greșite care formează persoanele de azi, fără a cunoaște consecințele aspre care se răsfrâng asupra celor discriminați, marginalizați, excluși. Este o reflecție a vieții, a mentalității cât și a naturii imperfecte a omului.

## Bibliografie

1. Institutul Național de statistica <http://www.insse.ro/cms/> Accesat la 20 martie 2016
2. Eseu <http://old.nediscriminare.md> Accesat la 20 martie 2016

3. <http://www.incsmps.ro> Accesat la 22 aprilie 2016
4. <http://www.stpcentru.ro> Accesat la 07 aprilie 2016
5. Exemple discriminare rasiala <http://documents.tips> Accesat pe 24 martie 2016
6. Extract de carte <http://biblioteca.regielive.ro> Accesat la 30 martie 2016
7. Articol <http://www.cncd.org.ro> Accesat la 04 aprilie 2016
8. <http://wol.jw.org> Accesat la 04 aprilie 2016
9. Declarația universală a drepturilor omului Articolul 1 <http://www.lexilogos.com> Accesat la 30 martie 2016
10. <https://ro.wikipedia.org> Accesat la 30 martie 2016

## Opinia studenților din Petroșani cu privire la HIV/SIDA

**Autor: Marian Ana**

**Coordonator: Lect. univ. dr. Prodanciuc Robert**

**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *HIV/AIDS remains a global problem. Statistics show that the number of cases is still rising. The complications that develop on account of AIDS lead to death. Most of the times irresponsibility is the prime cause of infection with the virus and development of the disease. People avoid medical investigations for a number of reasons. The most important reasons are fear of the result and fear of discrimination, which persists in all societies. Implementing educational programs regarding this syndrome could be a way of stopping this problem. Education can resolve many problems, including that of fighting against HIV/AIDS infections.*

### Introducere

Epidemia HIV/SIDA este o criză globală și o provocare enormă în calea dezvoltării și a progresului social. Extinderea virusului HIV și a bolii SIDA devine din ce în ce mai întâlnită în toate societățile indiferent de gradul de dezvoltare economic, politic, social sau cultural al statului respectiv.

**Actualitatea** temei derivă din faptul că, odată cu trecerea timpului analiza sângelui diagnosticată pozitiv este din ce în ce mai întâlnită. HIV/SIDA a început să reprezinte nu doar o problemă individuală sau de nivel național. Se întâlnește chiar și la nivel mondial.

**Motivul** care a dus la alegerea acestei teme de cercetare constă în faptul că, deși numărul cazurilor de infecții cu HIV se măresc vizibil, persoanele încă nu posedă destule informații despre ceea ce reprezintă HIV/SIDA. Încă mai există discriminare, încă mai există frică și multe alte motive de a ascunde faptul că SIDA continuă în mod alert să facă victime.

**Scopul** acestei lucrări este de a realiza o cercetare care să surprindă opinia studenților Universității din Petroșani cu privire la ceea ce se cunoaște despre HIV/SIDA și care este atitudinea față de persoanele infectate cu virusul imunodeficienței umane.

**Obiectivele** propuse pentru efectuarea acestei lucrări sunt:

- Analiza teoretică a problematicii HIV/SIDA;
- Evaluarea nivelului de cunoștințe despre ceea ce înseamnă HIV/SIDA;
- Surprinderea opiniilor cu privire la rolul statului în legătură cu această problemă;

Orice lucrare are anumite premise, la fel și studiul nostru pornește de la următoarele **ipoteze**:

- a) **Necunoașterea informațiilor cu privire la HIV/SIDA în cadrul populației duce la formarea de păreri greșite;**
- b) **Cunoașterea mai profundă a problemei din punct de vedere medical ar face ca oamenii să conștientizeze ce reprezintă cu adevărat HIV/SIDA;**
- c) **Dacă statul s-ar implica mai mult în rezolvarea problemelor pacienților infectați, atunci cei care au acest virus ar fi mai încrezători și mai deschiși să meargă la un consult medical.**

### Aspecte generale despre BTS și HIV/SIDA

HIV/SIDA este una dintre bolile cu transmitere sexuală. Virusul HIV este cel care produce boala SIDA astfel că Virusul Imunodeficienței umane este un virus care atacă și distruge sistemul imunitar, iar organismul nu mai poate face față agenților patogeni de orice natură. **SIDA**–Sindromul

Imunodeficienței Achiziționate este ultima etapă a infecției cu HIV, când sistemul imunitar este foarte afectat de virus și numărul celulelor T-CD<sub>4</sub> scade foarte mult, iar organismul nu mai poate face față infecțiilor. De la apariția infecției HIV până la apariția bolii clinice numită SIDA poate lua de la 6 la 10 ani. Omul, o dată contaminat cu HIV, rămâne infectat pe tot parcursul vieții.

**Originea HIV/SIDA.** Conform ipotezei privind originea africană a bolii se consideră că locul de proveniență este Zairul, prima țară africană ce a atras atenția asupra problemei de față. O altă ipoteză este cea privind originea haitiană, unde mai mulți haitieni emigrați în SUA au fost diagnosticați cu SIDA. Ceea ce a invocat că Haiti ar fi fost locul de origine al infecției HIV. Următoarea ipoteză a fost înaintată în literatura europeană, privind originea de laborator, face aluzii la sponsorizările efectuate de armata americană pentru numeroase cercetări în acest domeniu. Și în fine, o ultimă ipoteză unde unii autori încearcă să situeze infecția cu HIV și mai adânc în istoria omenirii, recunoscând tabloul clinic al bolii la unele popoare din antichitate.

**Semne și simptome ale apariției virusului HIV.** Simptomele cele mai frecvente sunt: febra, erupțiile cutanate însoțite de prurit, ulcerări orale, boală a ganglionilor limfatici, dureri articulare, faringite, stare de rău, scădere în greutate, meningită aseptică și dureri musculare. Severitatea și durata persistenței simptomelor are implicații în stabilirea prognosticului, astfel simptomele severe și prelungite sunt asociate cu o evoluție mai rapidă a bolii. Natura nespecifică a simptomelor reprezintă o mare provocare pentru clinician și subliniază importanța existenței în antecedente a expunerii<sup>1</sup>.

### **HIV/SIDA în lume. Statistici la nivel mondial**

Programul Națiunilor Unite HIV/SIDA (UNAIDS) și al Organizației Mondiale a Sănătății (OMS), la sfârșitul anului 2005 ne pune la dispoziție anumite date legate de maladia HIV/SIDA. Astfel că, numărul persoanelor bolnave, dar în viață, era de 40,3 milioane, dintre care 2,3 milioane copii sub 15 ani. Africa Sub-Sahariană este cea mai afectată cu aproape 1 la fiecare 20 de adulți care trăiesc cu HIV. 95% dintre cazurile întâlnite se găsesc în țările în curs de dezvoltare. În Europa, în ultimii ani, cea mai rapidă răspândire s-a înregistrat în Rusia și Ucraina și în fostele țări comuniste<sup>2</sup>. Conform stopsida.ro „numărul celor infectați, dar nedepistați, depinde de modele culturale, convingeri religioase și tradiții cât și de viziunea predominantă asupra sexualității, care diferă de la țară la țară. Țările în care este acceptată utilizarea prezervativului nu doar ca metodă contraceptivă, ci și ca modalitate de prevenire a infecțiilor cu transmitere sexuală, tind să aibă o incidență mai scăzută de cazuri.

**HIV/SIDA în Europa.** În 2012 s-a înregistrat un număr de 29.381 de cazuri de infecții cu HIV și care au fost raportate de către 30 de țări din UE/SEE. Cele mai ridicate rate s-au înregistrat în Estonia – 23,5%, Letonia – 16,6%, Belgia – 11,1%, Marea Britanie – 10,3% și Luxemburg – 10,3%. La polul opus cu cele mai scăzute rate raportate se aflau Slovacia – 0,9% și Croația – 1,7%. În UE/SEE au fost raportate la bărbați 324.181 de cazuri și 128.325 la femei. Tinerii cu vârstă între 15 și 24 de ani au reprezentat 10,6%. Cel mai mare procent dintre cazurile diagnosticate cu HIV a fost raportat la homosexuali - 40,4%, urmat de cazurile cu transmitere heterosexuală - 33,8% și la 18,7% dintre cazuri modul de transmitere a fost necunoscut<sup>3</sup>.

**HIV/SIDA în România.** Primul caz diagnosticat cu HIV în România datează din 1985, iar până în anul 2000 au fost depistați cu HIV 8700 de copii, dintre care 6200 copii au ajuns la stadiul SIDA. În anul 1991 România avea 59,1% cazuri pediatrice HIV/SIDA din Europa. Infecțiile produse în spitale în anii 1997-1999 au fost oprite. În ultimii doi ani cazurile întâlnite la adulți au o rată de

---

<sup>1</sup> - Papuc Oana-Klara (2003), *Medicina HIV*, University of Schleswing Holstein, Kiel, p.-39.

<sup>2</sup> - \*\*\*, *Analiza de situație în cadrul Companiei Ziua Mondială împotriva HIV/SIDA* 1 decembrie 2014, p.-7

<sup>3</sup> - [http://www.euro.who.int/\\_\\_data/assets/pdf\\_file/0018/235440/e96953.pdf](http://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0018/235440/e96953.pdf) apud \*\*\*, *Analiza de situație în cadrul Companiei Ziua Mondială împotriva HIV/SIDA* 1 decembrie 2014, p.-9



creștere de 100%<sup>4</sup>. Conform datelor Ministerului Sănătății, Comisia Națională de luptă Anti-SIDA, la 31 decembrie 2006, aproape 6.850 persoane beneficiau de tratament ARV.

**HIV/SIDA în Republica Moldova.** Datele statistice din anii 1987-2010 arată că HIV/SIDA câștigă tot mai mult teren rămânând problema prioritară în domeniul sănătății publice. Perioada 1987-1995 scoate la iveală cele 40 de cazuri sporadice de HIV/SIDA, iar în anul 1996, alte 55 de cazuri noi, ceea ce face ca în anul 2010 să fie raportate deja 704 cazuri de infecție. Din anul 1987 și până la 1 noiembrie 2011 au fost raportate 7014 persoane infectate cu HIV, dintre care 2205 pe teritoriul Transnistriei (teritoriile din est). În anul 2003, în rândul utilizatorilor de droguri injectabile ponderea persoanelor infectate din grupurile de risc era de 18,7%, în anul 2007 de 22%<sup>5</sup>.

### **Aria și metodologia**

Datorită timpului limitat și a proximității ariei unde locuiesc, respondenții au fost aleși studenții cazați în căminele Universității din Petroșani, asta incluzând atât pe cei de naționalitate moldovenească (studenții din Republica Moldova) cât și cei români. Cercetarea a fost una holistică – au răspuns la întrebările din chestionar toți studenții care au dorit și care locuiesc în căminele 1, 2 și 3. Studenții chestionați sunt de la toate cele trei Facultăți ale Universității din Petroșani.

Cercetarea a fost realizată pe un lot de 93 de persoane, dintre care 29% au fost de sex masculin și 71% de sex feminin, cu vârsta cuprinsă între 19 și 47 de ani, unde cei cu vârsta de 19-20 de ani au constituit 19,4%, studenții cu vârsta de 21-22 de ani au un total de 52%, cei de 23-24 de ani constituie 16,1%. Ponderea studenților de 25-47 de ani este de 11,8%. Pe când restul de 0,7% dintre ei nu au dorit să se pronunțe asupra vârstei pe care o au. Studenții chestionați au declarat că 71% dintre ei provin din mediul urban, iar restul de 29% din mediul rural. Cei mai mulți dintre cei chestionați 73,1% se declară a fi creștini ortodocși, 17,2% nu s-au pronunțat cu privire la religia de care aparțin, 6,5% se declară ateii, iar restul de 3,2% au confesiunea religioasă romano-catolică.

Metoda folosită în realizarea acestei cercetări este ancheta sociologică, iar tehnica este chestionarul autoaplicat. Instrumentul de cercetare a constat într-un chestionar cu 25 de întrebări închise, semideschise și deschise. La întrebările deschise și semideschise, care s-au pretat, a fost utilizat procedeul post codării – s-au restrâns răspunsurile în categorii reprezentative. Prelucrarea datelor am efectuat-o prin metoda de analiză statistică reprezentată de programul SPSS (Statistical Package for Social Sciences).

Datorită limitărilor care țin de regulile de redactare a lucrării, am ales să prezentăm doar cifrele semnificative, graficele fiind atașate în prezentarea Power Point.

### **Analiza și interpretarea datelor**

Vom prezenta datele prin relatarea rezultatelor din tabelele de frecvență. Pentru a cunoaște anumite lucruri mai aprofundate despre ceva anume, trebuie să pornim din istorie. Origini, teritorii ocupate, manifestări. HIV/SIDA are și ea un început.

Originea apariției HIV/SIDA nu se cunoaște exact, existând mai multe variante care au fost menționate anterior (în partea de teorie a lucrării noastre). Întrebați despre acest lucru doar 46,2% declară că această epidemie are o origine africană, origine care am menționat-o și noi. Peste 22% răspund la această întrebare printr-o altă variantă care pe unele mai interesante le putem menționa: a apărut datorită homosexualilor, a apărut în anul 1920, a apărut în corp în urma mai multor bacterii,

---

<sup>4</sup> -Marcu Luminița, Păunescu Bogdan, (2004), *Cunoștințele, atitudinile și practicile tinerilor cu vârstă cuprinsă între 15 și 24 de ani legate de infectarea și transmiterea ITS/HIV/SIDA și de consecințele practicării sexului neprotejat*. Raport final, Institutul Național de cercetare-Dezvoltare în Sănătate. Centrul Național de Promovare a Sănătății și Programe, p.-pp.-6-7

<sup>5</sup> - Malcoci Ludmila, (2012), *Statutul socio-economic al persoanelor infectate cu HIV: studiu sociologic*, Fundația Soros – Moldova, Chișinău, p. 16

lipsa igienei, multitudinea relațiilor sexuale sau zoofilism. Această chestiune denotă faptul că studenții nu știu ce înseamnă HIV sau SIDA, cum apare, în urma căror condiții sau metodele de protecție. Ca și argumente la cele spuse de noi mai poate servi faptul că 10,8% declară că epidemia are o origine americană, probabil se gândesc la faptul că americanii au fabricat-o intenționat pentru tot restul lumii, de neexplicat este că 8,6% declară că SIDA a apărut înaintea erei noastre, iar mitul precum că această boală a apărut de la insecte îl cred 6,5% dintre studenți. În partea opusă americanilor stau rușii care au creat această problemă medicală unde 3,2% sunt de acord cu asta, iar puțin peste 2% cred că boala a fost dată special de la Dumnezeu.

Tot în partea de teorie a acestei lucrări am menționat că Africa a fost și rămâne cel mai afectat continent de maladia SIDA, așa cred și 65,6% din respondenții noștri. De neexplicat este faptul că puțin peste 18% studenți cred că cel mai afectat continent este Europa, probabil aceasta se datorează gradului mare de libertate în rândul homosexualilor, consumului mare de droguri și a altor lucruri care facilitează infectarea cu HIV. Coeficientul de 5,4% este atribuit pe rând celor două Americi și Asiei.

Pentru a cunoaște ce informații dețin studenții despre epidemia HIV/SIDA, mai întâi au fost întrebați cât de des efectuează un consult medical general. Astfel, putem observa că majoritatea celor chestionați merg la un astfel de consult doar când este cazul, așa procedează 47,2% dintre ei, 28% dintre studenți afirmă că își fac analizele o dată pe an, aici putem adăuga că studenților li se impune, oarecum, să facă acest lucru, deoarece la cazarea în cămine sunt necesare anumite date medicale. 20,4% dintre respondenți spun că merg la medic o dată la jumătate de an, iar procentul de 4,4 îl împart în mod egal cei care declară că merg la medic fie o dată pe lună, fie o dată la doi ani. Frecvența consultului medical general este foarte importantă deoarece doar prin investigație medicală se pot depista problemele medicale și având în vedere că simptomele care sunt date de prezența virusului HIV sunt asemănătoare cu cele ale unei răceli, evitarea tratării acestor simptome acasă ar fi mult mai benefică sănătății noastre. În același timp medicul este cel care îți poate oferi anumite detalii medicale despre o anumită epidemie care „bântuie” populația la un anumit moment.

Ca să intrăm mai aprofundat în tema cercetată de noi, cei chestionați au fost întrebați despre ce este HIV și respectiv ce este SIDA, astfel că pentru 93,5% dintre ei, HIV reprezintă un virus, ceea ce este și adevărat, iar restul până la 100%, (6,5%) declara că HIV este o boală. Cei care au răspuns așa probabil nu fac deosebirea între HIV și SIDA știind de fapt că așa se numește boala - SIDA. În privința Sindromului Imunodeficienței achiziționate, lucrurile un pic diferă, în sensul că studenții au mai multe variante, însă majoritatea (83,9%) știu că SIDA este o boală, cu toate acestea 10,8% dintre cei chestionați spun că este și virus, ceea ce complică lucrurile, în sensul că această problemă mondială pentru ei reprezintă decât un virus care putem deduce că ei pot crede că se și vindecă, deoarece, nu conștientizează pericolul dat de boala SIDA și plus la asta 5,4% dintre studenți cred despre această boală că reprezintă altceva decât ceea ce este. Ca să deducem totuși cât de bine se cunoaște acest subiect, propunem să-și exprime opinia în legătură cu alte câteva afirmații. Una din ele este dacă HIV implică neapărat și prezența SIDA. 57% dintre ei au răspuns că nu sunt de acord cu această afirmație, fapt care este corect, însă, cei care stau la dubii constituie 29%, ceea ce demonstrează că ei de fapt nu cunosc în ce constă virusul și boală cauzată în urma dezvoltării virusului, iar cel mai grav, este că aproape un sfert dintre respondenți au fost de acord că odată cu prezența virusului HIV implică că există și boala SIDA în organism, lucru pe care noi îl dezaprobăm. O altă afirmație a fost să își exprime acordul, nedumerirea sau dezacordul în legătură cu faptul, dacă poți să trăiești având virusul HIV în sânge. De acord cu această afirmație au fost 72% dintre studenții cazați în căminele UPET, lucru care este perfect adevărat (se trăiește și cu SIDA), 18,3% nu cunosc răspunsul real alegând opțiunea de așa și așa, pe când 9,7% au răspuns cu un dezacord adică, au aprobat faptul că fiind seropozitiv nu poți să trăiești. Asta înseamnă, conform opiniei lor, că o dată ce virusul a pătruns în corpul uman nu mai poți trăi, ceea ce este un lucru total neadevărat.

Pentru a fi cu adevărat convinși dacă studenții Universității din Petroșani cunosc pe din afară această problemă din domeniul sănătății, printre întrebările chestionarului, a fost și afirmația, dacă

având SIDA poți trăi de la 6 la 10 ani? Răspunsurile la această întrebare stau în felul următor: doar 28% au ales opțiunea de răspuns „acord”, cu o medicație adecvată stării de sănătate se poate trăi având și boala, nu doar virusul. Restul până la 100% „s-au bătut” pe celelalte două opțiuni de răspuns, în așa fel că cei care nu știu sigur (alegând „așa și așa”) numără aproape 41%, ceea ce considerăm că este foarte mult pentru o astfel de întrebare și mai rău este faptul că puțin peste 31% dezaprobă (alegând „dezacord”) faptul că având SIDA se poate trăi între 6 și 10 ani. Acești respondenți sunt chiar cu 3% mai mulți decât cei care cunosc adevărul. Asta demonstrează că există o mare lacună în informațiile respondenților despre această problemă. Considerăm că este inadmisibil să nu cunoști că se poate trăi cu o astfel de boală. O epidemie a secolului care este cunoscută, însă, această cercetare demonstrează că nu este suficient de bine cunoscută.

Propunând afirmații ce țin de cunoștințele mai profunde asupra ceea ce înseamnă HIV/SIDA, întrebarea cine se poate infecta mai ușor, a obținut următoare răspunsuri. Puțin peste 89% au spus că toți în aceeași măsură, indiferent dacă se vorbește despre bărbați homosexuali sau heterosexuali și femeile heterosexuale. De menționat că printre răspunsuri a fost și varianta cu femeile lesbiene însă nici un respondent nu și-a manifestat alegerea spre această opțiune. 7,5% spunând că homosexualii se pot infecta mai ușor probabil s-au referit că ei sunt mai expuși riscului de contractare a virusului HIV. Ce vrem să menționăm este faptul că rata de transmitere în timpul unui contact sexual vaginal când un bărbat este infectat este de 0,1-0,2%, pe când atunci când o femeie este infectată riscul de a lua HIV este de la 0,033-0,1%, iar în timpul unui act sexual anal neprotejat este de 0,5-0,3%. Mai putem adăuga că studenții ce își fac studiile în Petroșani au avut ocazia de a-și exprima părerea în legătură cu afirmația dacă homosexualii sunt mai expuși riscului de a contracta virusul (cum am spus anterior). Doar în proporție de 18,2% au fost de acord cu această afirmație, restul, s-au împărțit în mod egal (cu 40,9%) fie că nu știu sigur această chestiune fie că nu sunt de acord cu aceasta.

Respondenții au fost întrebați despre deschiderea față de testările gratuite a virusului HIV. 50,5% au răspuns că sunt deschiși spre o astfel de testare pentru că sunt curioși de răspuns, ceea ce desemnează că ei nu își cunosc situația reală a sănătății lor. Nu poți fi curios pe un lucru care ești sigur că îl știi. La celălalt capăt sunt cei ce își fac analizele regulat, constituind 21,5%. Cei ce par a fi siguri pe ei (18,3%) spun că nu au un comportament riscant și din acest motiv nu ar face un astfel de test. Iar cei ce sunt siguri că nu și-ar face un astfel de test, răspunzând cu un „nu-categoric” alcătuiesc 5,4%. Nedecizii sunt puțin peste 4%, care oferă un alt răspuns referitor la această posibilitate de a-și evalua propria sănătate. Cu toate că sunt puțin reținuți privind această problemă din totalul respondenților, aproape 41% declară că totuși si-au făcut cel puțin un test HIV. Motivele efectuării acestui test pot varia și asta începând de la faptul că le trebuia pentru fișa medicală când se angajau sau la efectuarea controlului anual, fie din proprie inițiativă, fie în urma anumitor simptome. La celălalt pol stau cei care nu și-au făcut un astfel de test (59,1%), motivele, de asemenea, fiind diverse. Printre cele mai invocate sunt cele pline de siguranță că nu pot fi seropozitivi sau că nu au un comportament riscant. De menționat este și faptul că sunt și din cei care au răspuns că nu au avut ocazia sau că acest serviciu costă și nu au resurse financiare. Referitor la efectuarea analizelor HIV, studenții români și moldoveni au fost întrebați dacă sunt sau nu de acord cu necesitatea efectuării acestei analize pentru obținerea vizei de România. Doar 29% au spus că este rău că nu se mai cere această analiză, noi considerăm că această analiză ar fi benefică, deoarece este un bun motiv de a ne evalua starea sănătății, dar în același timp o persoană bolnavă în afara țării reprezintă o problemă pentru sistemul medical pentru țara unde, pe câțiva ani trebuie să dețină datele de evidență a persoanei respective precum și un pericol pentru societatea unde urmează să se integreze. Cu multe peste jumătate din studenți (55,9%) nu au o părere sigură despre aceste analize, asta o putem pune pe seama faptului că un astfel de test costă și la momentul perfectării documentelor nu este cazul să avem o cheltuială în plus. Dar, mai există un impediment, dacă la efectuarea unei astfel de analize se atestă că a ieșit HIV+, ce va face viitorul student mai departe, studii sau tratament? 15,1% dintre respondenți consideră că este bine că nu se mai cere o astfel de analiză, această alegere o putem susține la fel prin lipsă de resurse financiare, dar și prin faptul că se mai simplifică pachetul de documente pentru

obținerea vizei. În același timp o persoană conștientă și căreia îi pasă de sănătatea sa și a celor din jurul său nu trebuie să fie obligată de birocrație să efectueze o astfel de analiză, ar trebui să o efectueze benevol.

Una dintre întrebările chestionarului vizează autoevaluarea respondenților în legătură cu deținerea cunoștințelor în ceea ce privește epidemia HIV/SIDA, mai exact despre cunoașterea procesului de îmbolnăvire, începând de la pătrunderea virusului în organism. Variantele de răspuns s-au înregistrat în felul următor: 38,7% au spus că știu acest proces în totalitate, 31,2% cunosc doar câteva detalii și cei care au spus că nu știu, constituie 30,1%. Considerăm că acest lucru a fost observat pe parcursul interpretării datelor și în astfel de condiții nu se poate scoate o concluzie dacă studenții Universității din Petroșani cunosc sau nu acest proces, ci avem o variantă de mijloc, în sensul că se cunoaște câte ceva, dar nu suficient. Printre cele mai frecvente variante de răspuns la întrebarea de unde cunosc aceste detalii se numără: cursurile de la facultate, internetul sau campaniile de informare cu privire la HIV/SIDA. Concluzia este că se dețin date generale despre această epidemie, dar nu se cunosc anumite detalii care fac diferența cu privire la această problemă de sănătate.

### **Concluzii**

HIV/SIDA este considerată a fi o pandemie, adică o epidemie care face victime și reprezintă o problemă la nivel global. Complicațiile care le dă boala SIDA duc automat la deces. Faptul că nu se cunoaște ce reprezintă HIV și ce reprezintă SIDA, din punctul nostru de vedere reprezintă o mare problemă. Ce folos că se cunosc căile de transmitere dacă nu se ia nicio măsură pentru a aduce la cunoștința fiecăruia care este riscul și complicațiile pătrunderii virusului HIV în sânge.

Scopul acestei cercetări considerăm că a fost îndeplinit deoarece pe întreg parcursul acestei lucrări am surprins opinia studenților Universității din Petroșani cazați în căminele UPET cu privire la ce se cunoaște despre HIV/SIDA.

Obiectivele înaintate la conceperea acestei cercetări, de asemenea, considerăm că au fost îndeplinite deoarece:

- prin intermediul acestei lucrări am analizat teoretic problema HIV/SIDA la nivel mondial și european;
- am reușit să surprindem nivelul cunoștințelor respondenților despre ceea ce înseamnă HIV și SIDA;
- în același timp am reușit să observăm opiniile cu privire la rolul statului asupra implementării legilor de protecție și ajutorare a persoanelor infectate.

Referitor la ipotezele propuse, considerăm că prima dintre ele se confirmă total deoarece lotul cercetat a dat dovada de necunoaștere a ceea ce reprezintă HIV/SIDA exemplificând asta prin întrebările de tipul: ce este HIV, ce este SIDA, cunoașterea procesului de îmbolnăvire, dacă HIV implică automat și prezența bolii SIDA, dacă se poate de trăit cu HIV, ce atacă SIDA sistemul imunitare sau sistemul endocrin și dacă o mamă HIV+ poate să aducă pe lume un copil sănătos.

A doua ipoteză considerăm că este confirmată parțial deoarece, respondenții cunosc anumite detalii medicale. Aceasta se confirmă prin faptul că într-adevăr HIV distruge celulele albe din organism așa cum au răspuns majoritatea, conștientizarea faptului că într-adevăr homosexualii sunt mai expuși contractării virusului, dar aceasta nu înseamnă că ei sunt bolnavii cei mai numeroși. Conștientizarea faptului că nu HIV ucide, ci boala SIDA poate ucide. La polul opus este faptul că studenții nu cunosc ce atacă SIDA. Cei mai mulți dintre ei la întrebarea ce sistem distruge această boală, fie că au fost de acord, fie că au oscilat în a alege o cale, au aprobat ideea că epidemia distruge sistemul endocrin ceea ce este absolut incorect. Această boală distruge sistemul imunitar. O mică chestiune face, de fapt, simțită prezența lipsei de informații, la un nivel cât de cât mediu, atât a anatomiei omului cât și a ceea ce face SIDA în organismul uman.

Și în fine, a treia ipoteză, constatăm că este confirmată total deoarece, respondenții consideră că, dacă statul s-ar implica mai mult în rezolvarea problemelor pacienților infectați, atunci cei care au

acest virus ar fi mai încrezători și mai deschiși să meargă la un consult medical sau să se angajeze în câmpul muncii. Cei ce au participat la această cercetare fiind de acord ca Parlamentul ar trebui să adopte mai multe legi, care ar descuraja, printre altele și discriminarea. Legi care ar încuraja mersul la consultațiile medicale, legi care ar preveni și nu ar trata boala, pentru că SIDA oricum nu se tratează.

Faptul că HIV/SIDA este mai mediatizată în comparație cu alte tipuri de boli sexual transmisibile (BTS) nu înseamnă că este cunoscută mai bine. Această cercetare a arătat că sunt multe curențe cu privire la cunoștințele despre ceea ce este HIV și SIDA.

Soluțiile noastre pentru a reduce numărul de depistări cu HIV+ ar consta în mai multă implicare. Implicare la nivel înalt, al instituțiilor școlare, până la urmă sănătatea înseamnă biologie, iar sănătatea psihică înseamnă educație spirituală. Lucrând la nivel educațional școlarizezi oameni pentru carieră, dar și pentru viață. Familia desigur își are rolul ei însă este dificil să îi explici copilului ce înseamnă Virusul Imunodeficienței sau Sindromul Imunodeficienței Achiziționate, când nici tu ca părinte nu cunoști.

O altă soluție ar fi campaniile de informare. 1 decembrie în România are legătură directă cu Alba Iulia (un eveniment istoric) și nimeni nu își aduce aminte că, în plus este și ziua internațională pentru combaterea HIV/SIDA și se umblă cu simbolul fundei roșii în piept nu numai cu tricolorul. Aceasta este susținută și de către aproape jumătate dintre studenții chestionați, care aprobă ca fiind știut acest eveniment, pe când ceilalți încearcă să se exprime printr-un așa și așa sau dezacord. ONG-urile, de asemenea au un mare rol în legătură cu aceasta. Susținerea financiară de către sponsori a unei organizații nonguvernamentale e un beneficiu real pentru sănătatea populației, deoarece oferă multă informație gratis și conform specificului vârstelor.

Rolul statului este primordial, deoarece el deține frâiele politice, administrative, sociale și culturale. Implementarea legilor anti discriminare, încurajarea de a se încadra în câmpul muncii, obligativitatea angajatorilor de a accepta persoanele infectate, simplificarea sistemului medical prin reducerea birocrăției, aducerea în țară a specialiștilor buni, a profesorilor, păstrarea colaborării cu țările mai dezvoltate și, mai ales, a celor ce se preocupă cu adevărat de problema HIV/SIDA, considerăm, că ar putea influența reducerea cazurilor de îmbolnăvire cu această maladie și în același timp cei infectați ar fi stimulați de a-și administra sau continua tratamentul adecvat.

HIV/SIDA este o problemă reală cu prejudicii economice, morale și spirituale. Faptul că nu se conștientizează îndeajuns urmările este foarte grav. Un om din domeniul medicinei spunea că este mai bine să previi decât să tratezi și acest lucru este foarte benefic de implementat în special în cazul virusului HIV. Odată cu pătrunderea virusului în sânge, el nu mai poate fi distrus. Chiar dacă medicina este într-un continuu avans, pentru această problemă savanții, doctorii și specialiștii din acest domeniu, încă nu au reușit să găsească „leacul fermecat”, fiind un argument în plus că este mai bine să prevenim decât să tratăm.

## **Bibliografie**

1. Malcoci Ludmila, (2012), *Statutul socio-economic al persoanelor infectate cu HIV: studiu sociologic*, Fundația Soros – Moldova, Chișinău;
2. Marcu, Luminița; Păunescu Bogdan, (2004), *Cunoștințele, atitudinile și practicile tinerilor cu vârstă cuprinsă între 15 și 24 de ani legate de infectarea și transmiterea ITS/HIV/SIDA și de consecințele practicării sexului neprotejat*. Raport final, Institutul Național de cercetare-Dezvoltare în Sănătate. Centrul Național de Promovare a Sănătății și Programe;
3. Papuc, Oana-Klara (2003), *Medicina HIV*, University of Schleswing Holstein, Kiel;
4. \*\*\*, *Analiza de situație în cadrul Companiei Ziua Mondială împotriva HIV/SIDA 1 decembrie 2014*, [http://www.euro.who.int/\\_\\_data/assets/pdf\\_file/0018/235440/e96953.pdf](http://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0018/235440/e96953.pdf);
5. \*\*\*, *Analiza de situație în cadrul Companiei Ziua Mondială împotriva HIV/SIDA 1 decembrie 2014*.

## Importanța cunoașterii și înțelegerii drepturilor copiilor de către aceștia

**Autori: Muncioiu Roxana, Ștefănel Lavinia**  
**Coordonator: Lect. univ. dr. Motoi Gabriela**  
**Universitatea din Craiova**

**Abstract:** *Present study treats knowledge and understanding of children's rights by them for which we conducted a survey that focuses on knowledge and understanding of the rights to information and opinion by children.*

*It is important to study the right to information and right to opinion by children since I believe that those children's rights are just as important as the other fundamental rights such as the right to education, to health, to a family for the development of children.*

### I. Introducere

Drepturile copilului sunt precizate în acte normative ce s-au înmulțit în fiecare an începând din 1990 după căderea comunismului și odată cu dezvoltarea Europei au apărut și noțiunile de promovare, garantare și apărare a drepturilor copilului.

Prezenta lucrare tratează cunoașterea și înțelegerea drepturilor copiilor de către aceștia pentru care am efectuat o cercetare ce pune accent pe cunoașterea și înțelegerea drepturilor la informație și la opinie de către copii.

Cunoașterea drepturilor copiilor de către aceștia, de către părinți și societate este o metodă esențială de prevenire a eventualelor abuzuri asupra copiilor ce le pot afecta dezvoltarea fizică și psihică.

Cu toții știm că avem drepturi și vrem ca alții să ni le respecte, dar nu ne gândim că și noi trebuie să le respectăm drepturile celorlalți mai ales copiilor ce sunt viitorii părinți, conducători, profesori și oameni maturi ai societății.

Cunoașterea drepturilor copilului se referă la interesul adulților acordat copiilor, la responsabilitatea acestora față de copiii cărora le-au dat viață. Informațiile, cu privire la respectarea, promovarea și garantarea drepturilor copiilor sunt precizate în acte normative ce pot fi găsite în Monitorul Oficial al României sau pe internet și în documente speciale, precum tratate sau coduri.

Copiii trebuie să beneficieze de drepturile generale ale omului, la care suntem toți îndreptățiți, încă din momentul nașterii. Drepturile omului înseamnă să-i tratezi pe ceilalți așa cum ți-ar plăcea ție să fii tratat, și anume cu demnitate, respect, egalitate și dreptate și se aplică fără deosebire de cetățenie, naționalitate, rasă, etnie, limbă, sex, orientare sexuală, abilități sau orice alt statut.

Pe de altă parte, copiii diferă de adulți. Ei sunt vulnerabili, trebuie să se joace, sunt în proces de dezvoltare și au nevoie de oarecare autonomie. De aceea, ei au nevoie de drepturi proprii, cu caracter special.

Drepturile copilului pot fi grupate în trei categorii<sup>1</sup>:

- 1) drepturi de protecție – se referă la protecția împotriva oricărei forme de abuz fizic sau emoțional, precum și împotriva oricărei forme de exploatare;
- 2) drepturile de dezvoltare – se referă la disponibilitatea și accesul la toate tipurile de servicii de bază, precum educația și serviciile de îngrijire medicală;

---

<sup>1</sup> Autoritatea Națională pentru protecția drepturilor ( 2006 ) , Rolul preoților în protecția și promovarea drepturilor copilului , Editura Trei, București , p.11

3) drepturile de participare – se referă la dreptul copilului de a fi implicat în deciziile care îl privesc.

Copiii sunt viitori adulți ce vor trebui să respecte drepturi și cărora le vor fi respectate drepturi, dar pentru a ajunge să devină adulți responsabili trebuie să li se respecte drepturile ca oricărei persoane încă de când se nasc.

## **II. Importanța cunoașterii și înțelegerii drepturilor copiilor de către aceștia**

Este important să se studieze dreptul la informație și dreptul la opinie al copiilor, întrucât sunt la fel de importante ca și alte drepturi fundamentale precum dreptul la educație, la sănătate, la o familie pentru dezvoltarea armonioasă a copiilor.

Cercetarea efectuată este de tip cantitativ și pe lângă atingerea obiectivelor și demonstrarea ipotezelor, dorindu-se stărnirea curiozității și interesului cu privire la drepturile lor, elevilor ce au participat și să își dorească să cunoască, să se informeze și să se implice mai mult pe viitor în acest subiect.

În ceea ce privește obiectivele cercetării a fost creat un obiectiv general și două obiective specifice.

În studierea cunoașterii și înțelegerii drepturilor copiilor de către aceștia în special dreptul la informație și dreptul la opinie se propune ca obiectiv general evidențierea importanței cunoașterii și înțelegerii drepturilor copiilor de către aceștia.

Obiective specifice :

- obținerea de informații cu privire la gradul de cunoaștere și înțelegere a drepturilor la informație și la opinie de către copii ;

- analizarea prin comparație a gradului de cunoaștere și înțelegere a drepturilor copiilor de către aceștia din mediul rural față de elevii din mediul urban.

Ipoteza ce va fi confirmată în urma cercetării efectuate este:

Nivelul de cunoaștere și înțelegere a drepturilor copiilor de către aceștia diferă în funcție de mediul lor de rezidență.

Ca și metode de cercetare s-au folosit ancheta sociologică prin chestionar și studiul documentelor sociale, în acest sens construindu-se un chestionar ce cuprinde 30 de întrebări fundamentate pe baza variabilelor operaționalizate prin care să se afle gradul de cunoaștere și înțelegere a drepturilor copiilor de către aceștia, în ce măsură au acces la informații și cât de des își exprimă opiniile.

Universul cercetării pentru tema aleasă este delimitat de elevii din clasele a VIII-a, din mediul rural, Școala cu clasele I-VIII, din comuna Radovan și din mediul urban, Colegiul Național „Ștefan Velovan” din orașul Craiova având vârste cuprinse între 14 și 15 ani.

Acești elevi urmează să susțină examenul de capacitate pentru admiterea în clasa a IX-a la un liceu. Este de așteptat ca la această perioadă a vârstei acești copii să își cunoască drepturile precum dreptul la informație și dreptul la opinie întrucât le facilitează momentul efectuării unei alegeri importante spre orientarea școlară și profesională cu privire la viitorul liceu și dorința de a intra pe piața muncii de la vârsta de 15 ani cu acordul părinților.

Eșantionul studiat a fost compus din două loturi de elevi, după cum urmează: un lot de 50 de elevi din mediul rural, comuna Radovan, din care au făcut parte 24 de fete și 26 de băieți și un lot de 50 de elevi din mediul urban Craiova alcătuit din 27 de fete și 23 de băieți.

Din discuțiile cu profesorii diriginți ai elevilor a rezultat că 14 dintre copiii din lotul Radovan se confruntă cu experiența absenței părinților care muncesc în străinătate în timp ce doar 2 elevi din lotul Craiova au părinții plecați la muncă în străinătate.

De asemenea s-au obținut informații despre situația școlară a elevilor prin accesul la cataloagele acestora, ce s-a săvârșit cu acordul și în prezența doamnei directoare.

S-a observat că o parte ( 8 % ) elevi din mediul rural și ( 5 % ) elevi din mediul urban aveau destul de multe absențe însă mai relevant pentru descrierea loturilor au fost mediile elevilor obținute pe semestrul întâi al anului în curs ( 2015-2016 ) care au fost distribuite pe genuri.

La studiul pentru evaluarea gradului de cunoaștere și înțelegere a drepturilor copiilor de către aceștia au participat 50 de elevi din comuna Radovan, județul Dolj și 50 elevi din orașul Craiova județul Dolj. Selecția celor 100 de elevi s-a făcut pe baza cataloagelor claselor a VIII - a, elevi ce urmează să susțină examenul de capacitate pentru admiterea la liceu.

Vârsta elevilor este de 14 – 15 ani .Cei mai mulți dintre participanți 86% adică 43 elevi din mediul rural și 88 % adică 44 elevi din mediul urban sunt de religie ortodoxă restul de 4 % adică 2 elevi din mediul rural și 2% adică 1 elev din mediul urban împărtășesc religia Martorilor lui Iehova.

Analizând nivelul de pregătire școlară pe semestrul întâi al anului în curs 2015 – 2016, în mediul rural 54% (27 dintre elevi )erau în stare de corigență stare ce a fost aflata din discuțiile cu diriginții dar și mai târziu din chestionarele în care s-au regăsit foarte multe greșeli gramaticale și de ortografie în comparație cu elevii Liceului Pedagogic din Craiova unde nu se află nici un elev în stare de corigență cea mai mică medie fiind nota 7 obținută de 8 %(4 dintre cei 50 de elevi )din mediul urban.

Din chestionarul aplicat s-a dovedit că 98%(49 elevi din clasa a VIII – a Școala Radovan ) au auzit de drepturile copilului, în timp ce elevii din clasa a VIII-a din mediul urban au auzit de drepturile copilului în proporție de 100 %( 50de elevi).

Nici unul dintre elevi nu au enumerat drepturile evidențiate de cercetare și anume, dreptul la informație și dreptul la opinie, ceea ce verifică ipotezele că elevii din mediul rural nu își cunosc drepturile și că dacă și le-ar cunoaște viața lor s-ar îmbunătății întrucât au nevoie de accesul la informații pentru dezvoltarea complexă.

Din punct de vedere legislativ 58 % (29 dintre cei 50 elevi ai școlii din Radovan cărora le-a fost aplicat chestionarul )știu că există o lege cu privire la drepturile copilului,42 %( 21 elevi) nu știu dacă există vreo lege în comparație cu majoritatea elevilor ,76 % (38 copii )din Colegiul Național Pedagogic,„Ștefan Velovan” din Craiova care știu că există o lege cu privire la respectarea, promovarea și garantarea drepturilor copilului.

Este normal ca un copil de 14- 15 ani să aibă acces la informații ce îl pot ajuta să își dezvolte memoria, condiția fizică, activități culturale și alte acțiuni folositoare formării sale, însă din răspunsurile date în chestionar s-a constatat că doar 6 %(3 elevi) din mediul rural citesc de trei ori pe săptămână, 68 %(34 elevi) citesc doar o dată pe săptămână și doar 14 %(7 elevi) din mediul rural citesc pe fiecare zi, iar restul elevilor în clasa a VIII-a din Școala Radovan 10 %(5 elevi) nu citesc mai deloc chiar dacă se apropie examenul de admitere la liceu, deși acești elevi consideră că au acces suficient la informații 64%(32 copii), unii 26 %(13copii) consideră că au acces într-o măsură mare la informații, doar 6% (3 elevi) susțin că măsura în care au acces la informații este insuficientă și 4 %(2 copii) nu au dorit să își exprime părerea întrucât nu au răspuns la această întrebare, spre deosebire de elevii din mediul urban 20 %(10 elevi) care consideră au acces într-un grad mare la informații alții 78%(39 copii) cred că au acces suficient la informații și doar 2 %(1 copil) nu au apreciat în ce măsură li se respectă acest drept.

Despre dreptul la opinie 45 de copii din cei 50 din mediul urban au spus că au fost informați de către părinți sau profesori și 5 copii nu au dat nici un răspuns, iar în mediul rural 32 de copii au spus că au auzit de dreptul lor la opinie de la părinți sau profesori iar restul de 18 copii nu au răspuns la această întrebare.

Dacă ne dorim comunicare și relații de calitate între noi și copiii noștri trebuie să le facilităm exprimarea liberă a gândurilor și sentimentelor. În acest sens 72%(36 copii) din clasa a VIII –a din comuna Radovan sunt ascultați de către părinții lor cu privire la problemele ce le au la școală mereu însă sunt 20%(10 copii), care sunt ascultați doar uneori, iar alții 4 %(2 copii) nu își exprimă gândurile niciodată.



În ceea ce îi privește pe copiii din clasa a VIII-a , Colegiul Național Pedagogic,, Ștefan Velovan” din Craiova aceștia 84 % (42 copii) susțin că vorbesc cu părinții mereu despre problemele ce apar dar sunt și 12%(6 copii) care apreciază că părinții îi ascultă doar uneori cu privire la problemele ce intervin la școală și 2 %(1 copil) spun că se întâmplă foarte des ca părinții să nu îi asculte opiniile cu privire la problemele de la școală.

Însă și 82%(41 elevi) din mediul rural și 96%(48 elevi) din mediul urban apreciază că profesorii îi încurajează mereu în timpul orelor să își exprime propriile gânduri și sentimente cu privire la o anumită temă, restul 18%(9 elevi)din comuna Radovan, 4%(2 elevi) din Craiova consideră că profesorii îi încurajează în exprimarea opiniile doar uneori.

## **Concluzii**

Prin aplicarea chestionarului s-au atins obiectivele cercetării întrucât s-au obținut informații cu privire la gradul de cunoaștere și înțelegere a drepturilor la informație și la opinie de către copii și s-a realizat o comparație între gradul de cunoaștere și înțelegere a drepturilor copilului de către copiii din mediul rural față de copiii din mediul urban.

Astfel s-au confirmat și ipotezele elaborate întrucât procentajele arată că elevii din mediul urban își cunosc drepturile și le înțeleg mai bine decât copiii din mediul rural.

În urma efectuării acestei cercetări s-a tras concluzia că necunoașterea drepturilor de către copiii din mediul rural este o problemă care nu le oferă facilitățile de a accesa serviciile de care ar trebui să beneficieze necondiționat, ca de exemplu șansa de a continua studii și programe educaționale egale cu cele ale copiilor din mediul urban.

Necunoașterea drepturilor de către copii rezultă și din faptul că înșăși părinții acestora nu cunosc drepturile copiilor, iar programele școlare nu conțin informații suficiente în acest sens.

O altă concluzie ar fi confruntarea mai mare a copiilor din mediul rural față de copiii din mediul urban și cu alte probleme pe care le-am mai precizat precum lipsa părinților și slaba pregătire școlară ( nu știu să scrie și să citească în clasa a VIII-a ).

Ca o propunere pentru ameliorarea problemei de necunoaștere a drepturilor de către copii se recomandă efectuarea de campanii și programe informative săvârșite de actorii locali, posibile și cu ajutorul atragerii de fonduri europene.

De asemenea , cea mai importantă măsură care ar putea fi luată fără să necesite costuri mari , ar fi angajarea asistenților sociali în școli care să efectueze întâlniri cu elevii, dar și cu familiile acestora pentru a-i consilia și a-i sprijini, pentru că dacă problemele ca sărăcia nu pot fi rezolvate ușor atunci măcar să încercăm să evităm să derive situații de risc precum slaba pregătire școlară sau depresia, stare ce poate duce spre tentația de a consuma droguri și chiar spre suicid.

În concluzie, se cunoaște faptul că dacă dorim printre noi adulți, inteligenți, civilizați, responsabili,cinstiți, respectuoși, corecți, de fapt cu multe calități trebuie să avem grijă de creșterea și educarea copiilor;putem începe prin a le respecta drepturile și prin a-i învăța să și le respecte reciproc pentru a putea preveni un eventual abuz în lumea imperfectă.

## **Bibliografie**

1. Autoritatea Națională pentru protecția drepturilor copilului Rolul preoților în protecția și promovarea drepturilor copilului , Editura Trei , București, 2006.
2. Emese Florian , Protecția drepturilor copilului, Editura C.H.Beck, București, 2007.
3. Victoria Dumitrecu, România și Convenția cu privire la drepturile copilului, Editura VANEMONDE, București, 2009.
4. Federația Organizațiilor Neguvernamentale pentru Copii, Protecția Drepturilor Copilului. Priorități ale drepturilor copilului pentru planurile de guvernare și programele electorale.

## Atitudinea românilor față de căsătoriile între persoanele de același sex

**Autori:** Scuipici Ștefan-Laurențiu, Ciocă Vlad Ovidiu

**Coordonator:** Lect. univ. dr. Crăițoiu Constantin

**Universitatea din Craiova**

**Abstract:** *Our study has the purpose to point out the Romanians attitude towards marriage between two persons of the same gender and if this attitude is based on national conservatory values. Also we wanted to find out if there is a degradation of the family, how important it is considered by the Romanians and if the unmarried people want to start a family.*

### Introducere

Încă din cele mai vechi timpuri, familia a reprezentat una dintre instituțiile fundamentale ale societății, rolul său în socializarea individului fiind incontestabil. Întrebările fundamentale la care încearcă să răspundă științele sociale moderne vizează aflarea măsurii în care modelul familial tradițional mai este viabil omului contemporan. În ultimele decenii asistăm la o disoluție a modelului familial. Familia nucleară, bazată pe căsătoria dintre un bărbat și o femeie și consființită de nașterea copiilor a suferit schimbări fără precedent. Noile tendințe au dus la modificarea relației dintre parteneri, la noi moduri prin care individul se vede realizat prin intermediul relațiilor cu ceilalți, și cu societatea în ansamblul ei. Astfel, familia nucleară a suferit schimbări importante în multe dintre dimensiunile sale sau. În cazul multor societăți importante, a încetat să mai fie singurul model de familie practicat și acceptat.<sup>1</sup> Ea pare tot mai mult amenințată de noi comportamente devenite dezirabile în plan social, care tind să devină alternative la familia clasică.

Timp de multe secole a existat o legătură strânsă între instituția familiei și religie. Astfel, familia se întemeia și funcționa pe baza valorilor religioase. Acestea ofereau sens și coeziune membrilor familiei. Odată cu secularizarea societăților și cu revoluția sexuală s-au afirmat noi modele familiale, care nu se bazează pe valorile propuse de religie. Le putem numi, așadar, modele familiale secularizate. Secolul XXI se caracterizează, totuși, printr-o revigorare a sentimentului religios, iar acest lucru este evidențiat inclusiv în cercetările sociologice. Încrederea în Biserică este una dintre constantele atitudinale puse în evidență de sondajele de după 1990.

Unul dintre noile modele familiale este familia formată din persoane de același sex. În cercetarea noastră ne propunem să investigăm atitudinea craiovenilor față de acest model familial, și să verificăm dacă există o reorientare axiologică în rândul acestora.

Studiile realizate anterior pe care le-am analizat relevă faptul că familia rămâne în continuare cea mai importantă instituție pentru români, dar și faptul că societatea noastră este una conservatoare și tradiționalistă. Demersul nostru caută să afle dacă valoarea și instituția națională fundamentală, familia, influențează atitudinea față de acceptarea căsătoriilor între persoane de același sex.

---

<sup>1</sup> Mihăilescu Ioan, Sociologie generală. Concepte fundamentale și studii de caz, Editura Polirom, București 2003, p. 167.

## Metodologia cercetării

### Scopul și obiectivele cercetării

Cercetarea de față are drept scop sondarea opiniei craiovenilor, pentru a afla atitudinea acestora față de relațiile dintre persoanele de același sex.

Ca obiective principale avem:

- modul în care este percepută familia și dacă există un declin al acesteia;
- atitudinea craiovenilor privind legalizarea căsătoriilor între persoanele de același sex;
- atitudinea craiovenilor privind legalizarea adopției de către cuplurile formate din persoane de același sex;
- disponibilitatea craiovenilor de a avea relații sociale cu persoane homosexuale;
- nivelul de religiozitate al craiovenilor;
- încrederea în instituția Bisericii;
- atitudinea românilor față de importanța cununiei religioase;
- atitudinea acestora față de demersul de modificare a Constituției, pentru definirea clară a familiei.

### Ipotezele cercetării

1. Cu cât declinul instituției familiei este mai pregnant, cu atât este mai evidentă o aprobare față de relațiile dintre persoanele de același sex.
2. Cu cât nivelul religiozității este mai ridicat, cu atât sunt mai puternic respinse relațiile dintre persoanele de același sex.
3. Cu cât nivelul de educație este mai ridicat, cu atât sunt mai puternic aprobate relațiile dintre persoanele de același sex.

declinul instituției familiei.	<ul style="list-style-type: none"><li>- locul situat de familie în viața personală.</li><li>- disponibilitatea de a întemeia o familie (în cazul celor necăsătoriți).</li></ul>
aprobare față de relațiile dintre persoanele de același sex.	<ul style="list-style-type: none"><li>- disponibilitatea de a avea prieteni homosexuali.</li><li>- disponibilitatea de a avea legături profesionale cu persoane homosexuale.</li><li>- acord față de căsătoriile de tip homosexual.</li><li>- acord față de adopție de către cuplurile de homosexuali.</li><li>- acord față de modificarea Constituției.</li></ul>
nivelul religiozității.	<ul style="list-style-type: none"><li>- locul ocupat de religie în viața personală.</li><li>- mersul frecvent la biserică.</li><li>- atitudinea față de căsătoria religioasă.</li></ul>
nivelul educației.	<ul style="list-style-type: none"><li>- educația formală (nivelul studiilor).</li></ul>

### Repere metodologice

<b>Metoda de cercetare</b>	<b>Ancheta sociologică de teren Analiza statistică a datelor recoltate</b>
<b>Tehnica de cercetare</b>	<b>Sondajul de opinie</b>
<b>Instrumentul de cercetare</b>	<b>Chestionarul, care a cuprins 18 întrebări cu răspunsuri predefinite</b>
<b>Operatorii de interviu</b>	<b>Trei persoane, studenți ai Facultății de Științe Sociale</b>
<b>Perioada de culegere a informațiilor</b>	<b>05.04.2016 – 20.04.2016</b>
<b>Eșantion</b>	<b>Lot explorator, format din 100 de persoane, alese aleatoriu</b>

### Reprezentarea și interpretarea statistică a rezultatelor

#### CONSIDERATI CA FAMILIA TREBUIE SA OCUPE UN ROL IMPORTANT IN VIATA OAMENILOR?

	Frecventa	Procentul valid
Valid DA	98	98,0
Valid NU STIU	1	1,0
Valid NU RASPUND	1	1,0
Total	100	100,0

#### CONSIDERATI CA FAMILIA TREBUIE SA OCUPE UN ROL IMPORTANT IN VIATA OAMENILOR?

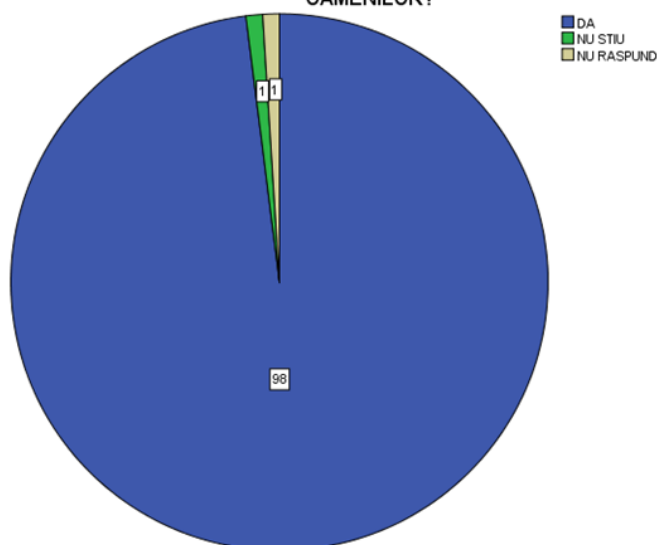


fig.1

**SUNETI DISPUS/A SA INTEMEIATI O FAMILIE?**

	Frecventa	Procentul valid
Valid DA	57	83,8
Valid NU	5	7,4
Valid NU STIU	1	1,5
Valid NU RASPU ND	5	7,4
Total	68	100,0
Missing System	32	
Total	100	

**SUNETI DISPUS/A SA INTEMEIATI O FAMILIE?**

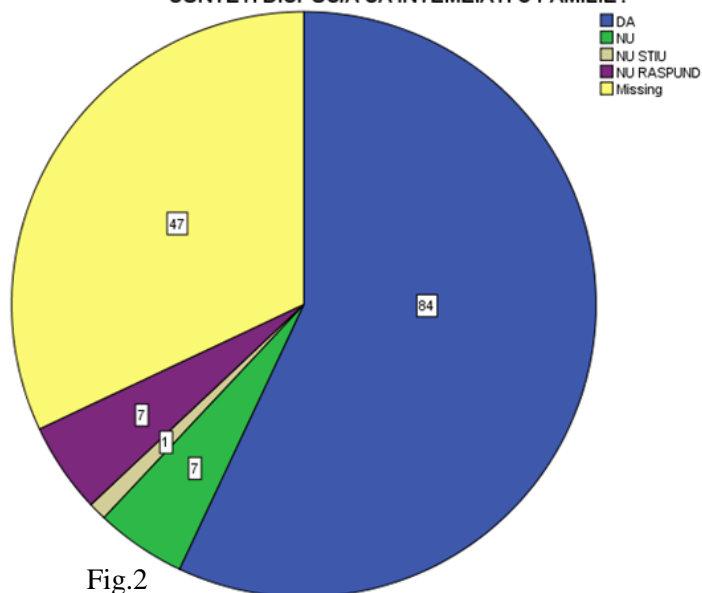


Fig.2

**IN ULTIMUL TAMP SE VORBESTE TOT MAI MULT DESPRE DREPTURI EGALE PENTRU TOTI OAMENII, INDIFERENT DE ORIENTAREA LOR SEXUALA. DVS. IN CE MASURA SUNTETI DE ACORD CU ACEST LUCRU?**

**IN ULTIMUL TAMP SE VORBESTE TOT MAI MULT DESPRE DREPTURI EGALE PENTRU TOTI OAMENII, INDIFERENT DE ORIENTAREA LOR SEXUALA. DVS. IN CE MASURA SUNTETI DE ACORD CU ACEST LUCRU?**

	Frecventa	Procentul valid
Valid IN FOARTE MARE MASURA	17	17,0
Valid IN MARE MASURA	34	34,0
Valid IN MICA MASURA	17	17,0
Valid IN FOARTE MICA MASURA	32	32,0
Total	100	100,0

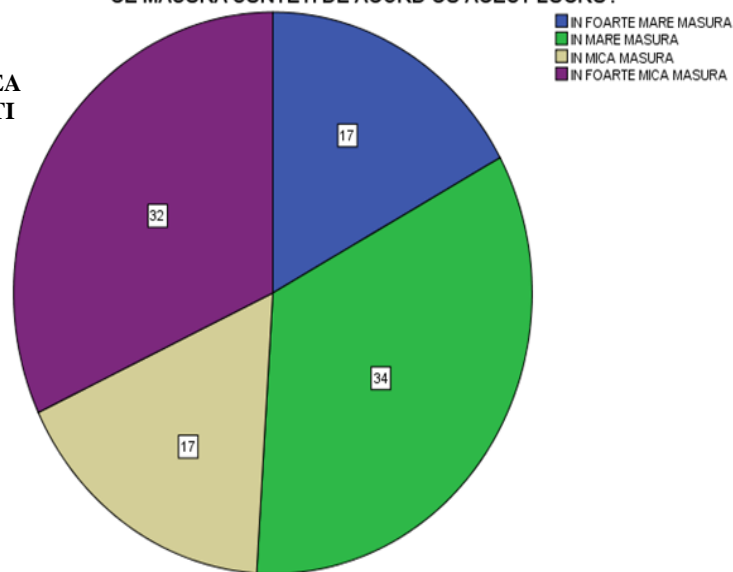


fig.3

**SUNETI DE ACORD CU LEGALIZAREA CASATORIEI INTRE CUPLURILE DE ACELASI SEX?**

	Frecvența	Procentul valid
Valid DA	15	15,2
Valid NU	79	79,8
Valid NU STIU	4	4,0
Valid NU RASPUND	1	1,0
Total	99	100,0
Missing System	1	
Total	100	

: ACORD CU LEGALIZAREA CASATORIEI INTRE CUPLURILE DE ACELASI SEX?

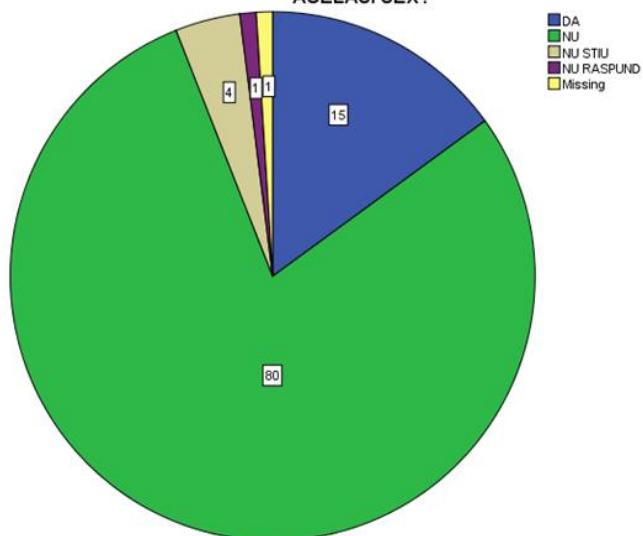


fig. 4

**SUNETI DE ACORD CU INITIATIVA LEGISLATIVA, CONFORM CAREIA IN CONSTITUTIE CASATORIA AR TREBUI DEFINITA DREPT UNIUNEA DINTRE UN BARBAT SI O FEMEIE?**

	Frecvența	Procentul valid
Valid DA	79	79,8
Valid NU	19	19,2
Valid NU RASPUNDS	1	1,0
Total	99	100,0
Missing System	1	
Total	100	

SUNETI DE ACORD CU INITIATIVA LEGISLATIVA, CONFORM CAREIA IN CONSTITUTIE CASATORIA AR TREBUI DEFINITA DREPT UNIUNEA DINTRE UN BARBAT SI O FEMEIE?

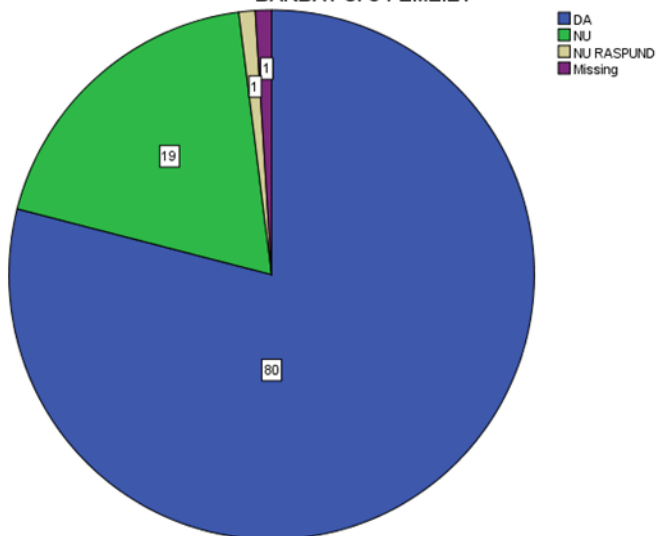


fig.5

**VA CONSIDERATI O PERSOANA RELIGIOASA?**

	Frecventa	Procentul valid
Valid	DA	69,7
	NU	20,2
	NU STIU	10,1
	Total	100,0
Missing	System	1
Total	100	

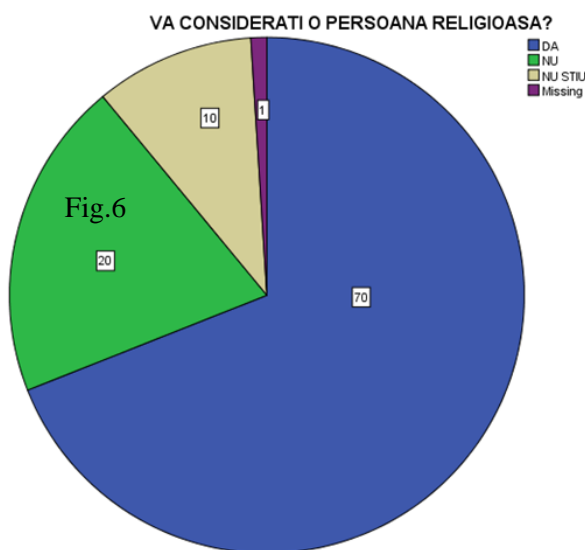


Fig.6

**Interpretarea datelor obținute:**

- 99% dintre cei chestionați consideră că familia ocupă un rol important în viața lor.
- 94% dintre cei chestionați situează familia la importanță maximă.
- 84% dintre persoanele necăsătorite declară că sunt dispuse să întemeieze o familie.
- 51% dintre cei chestionați sunt de acord cu egalitatea în drepturi pentru persoanele homosexuale, iar 49 la sută nu sunt de acord.
- 50% dintre cei chestionați declară că ar fi de acord să aibă prieteni homosexuali.
- 64% dintre cei chestionați declară că ar fi de acord să aibă relații profesionale cu persoane homosexuale.
- 80% dintre cei chestionați nu sunt de acord cu legalizarea căsătoriilor între persoanele homosexuale.
- 83% dintre cei chestionați nu sunt de acord cu legalizarea adopției de către cuplurile homosexuale.
- 80% dintre cei chestionați sunt de acord cu inițiativa legislativă de modificare a Constituției.
- 70% dintre cei chestionați se declară persoane religioase.
- 25% dintre cei chestionați situează importanța Bisericii pe poziția 8, pe o scală de la 1 la 10.
- 45% dintre cei chestionați consideră cununia religioasă ca fiind foarte importantă.

**Concluzii**

În urma cercetării, am constatat că familia continuă să ocupe un rol foarte important în viața oamenilor, și nu putem vorbi despre un declin al acestei instituții. Individul se vede în continuare realizat în cadrul familiei, cei mai mulți dintre tinerii necăsătoriți fiind dispuși să întemeieze o familie.

Prima ipoteză se confirmă parțial, deoarece declinul familiei nu se susține, iar atitudinea față de persoanele homosexuale nu este în totalitate negativă. Astfel, cei mai mulți ar fi dispuși să aibă prieteni homosexuali, respectiv să întrețină relații profesionale cu aceștia. Cu toate acestea, cei mai mulți resping vehement căsătoria cuplurilor homosexuale, precum și dreptul de a adopta copii. Cu toate că majoritatea celor chestionați este de acord cu principiul egalității între oameni, indiferent de orientarea sexuală, aceștia resping într-un mod categoric căsătoria și adopția, în cazul persoanelor homosexuale. Remarcăm astfel o contradicție între valorile conservatoare ale românilor, și principiile novatoare occidentale, bazate pe egalitate de șanse, toleranță, relativism cultural și

multiculturalism. Rămâne de văzut care este accepțiunea conceptului de *drepturi egale* în mentalul românesc colectiv. Acesta ar putea reprezenta un punct de plecare pentru cercetări ulterioare.

A doua ipoteză, care vizează legătura dintre religiozitate și acordul față de relațiile dintre persoanele de același sex, pare să se confirme. Astfel, persoanele care situează religia pe un loc foarte important, resping în mai mare măsură căsătoriile de tip homosexual. Acest lucru pare să susțină că intoleranța românilor este indisolubil legată de conservarea unor valori perene. De asemenea, această intoleranță se manifestă doar în aria ideilor concrete, ca adopția copiilor de către persoanele homosexuale, respectiv căsătoria lor. Conceptele cu un grad mai mare de abstracție, ce desemnează valori umaniste universale, ca "egalitatea", par a fi îmbrățișate cu mai multă deschidere de către români. Intoleranța despre care am amintit este, așadar, una relativă. Cei mai mulți dintre cei chestionați declară că nu văd o problemă în a avea prieteni homosexuali, respectiv a avea contacte profesionale cu aceștia. Totuși, ei se opun categoric oricărei forme de instituționalizare a acestui comportament, iar această realitate pare să aibă de a face cu exigențele morale presupuse de apartenența la o denominațiune creștină.

Biserica Ortodoxă și creștinismul, în general, consideră relațiile de tip homosexual drept abateri foarte grave de la exigențele morale, fiind catalogate drept păcate împotriva firii (excepții fac unele biserici protestante și neoprotestante). De asemenea, în scopul susținerii familiei creștine, B.O.R. s-a alăturat unui demers interconfesional de modificare a Constituției, în scopul definirii clare a familiei. Rațiunea este că definirea clară a familiei în Constituție atrage după sine protejarea acesteia de mișcările progresiste ale militanților pro-homosexualitate. Legătura dintre religiozitate și familie ne este demonstrată și prin faptul că marea majoritate a celor chestionați s-au declarat de acord cu acest demers.

În ceea ce privește a treia ipoteză, respectiv raportul dintre nivelul de educație și acceptarea relațiilor de tip homosexual, nu pare să se evidențieze o diferență frapantă. Totuși, putem remarca o tendință mai mare spre respingerea acestora de către persoanele cu studii medii, în timp ce persoanele cu un nivel superior de instrucție nu par nici ele să manifeste un acord cu mult mai puternic decât celelalte categorii.

Acest rezultat ne conduce la o nouă ipoteză - aceea că educația se face în concordanță cu specificul etnic autohton și cu valorile fundamentale, și mai puțin cu noile ideologii postmoderne. O analiză de conținut asupra diferitelor programe educaționale ar putea reprezenta o metodă de verificare a acestei ipoteze secundare, deduse din rezultatele cercetării noastre.

Făcând abstracție de neutralitatea axiologică specifică demersului de cercetare, familia tradițională reprezintă, din punctul nostru de vedere, singura instituție viabilă să asigure în mod satisfăcător socializarea individului, integrarea lui în societate, respectiv satisfacerea nevoilor spirituale și psiho-emoționale ale acestuia. Modelul familial de tip homosexual contravine valorilor culturale și religioase autohtone și, drept urmare, a rămas un fenomen neimplementat în mentalul colectiv, privit de mulți dintre semenii noștri drept o absurditate stranie. Ne-am lovit pe parcursul culegerii datelor de numeroase cazuri de non-răspuns, și chiar de atitudini de ostilitate radicală în ceea ce privește relațiile de tip homosexual, aceste reacții venind mai ales din partea persoanelor vârstnice, purtători ai valorilor conservatoare. Intensificarea mișcărilor pro-homosexualitate, precum și promovarea acestor modele în mass-media, artă, cinematografie, au determinat apariția unei toleranțe mai largi. Distanța socială dintre homosexuali și heterosexuali pare mai redusă decât în deceniile precedente, însă acest fapt nu echivalează nici pe departe cu o încuviințare a comportamentului homosexual, ci doar cu o îngăduință a sa.

În final, trebuie să precizăm că studiul de față se bazează pe un lot exploratoriu, ci nu pe o tehnică de eșantionare laborioasă, așadar nu putem avea pretenția infailibilității și nici măcar a extrapolării rezultatelor la o anumită populație. Totuși, considerăm că prin studiul nostru am evidențiat unele tendințe interesante și provocatoare privind raportul dintre familia tradițională, familia de tip homosexual și valorile românilor, tendințe care ar putea reprezenta veritabile puncte de plecare pentru studii viitoare.



## **Bibliografie**

1. Giddens Anthony, Sociologie, editura ALL, București, 2010.
2. Mihăilescu Ioan, Sociologie generală. Concepte fundamentale si studii de caz, editura Polirom, București, 2003.
3. Institutul de cercetare a calității vieții - <http://www.iccv.ro/valori/newsletter/newsletter1.pdf>
4. Site-ul ziarului Adevărul - [http://m.adevarul.ro/cultura/arte/Si-maneaua-iliada-promoveaza-aceleasi-valori-1\\_505938938a39696866905a54/index.html](http://m.adevarul.ro/cultura/arte/Si-maneaua-iliada-promoveaza-aceleasi-valori-1_505938938a39696866905a54/index.html)
5. Pagina web descopera.ro - <http://www.descopera.ro/dnews/12883223-care-sunt-valorile-in-care-cred-romanii-acest-infografic-ofera-un-raspuns-neasteptat>

## Orientarea în carieră a adolescenților

**Autor: Arghira (Nergeș) Cristina**  
**Cordonator: Lect. univ. dr. Bócsa Eva**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** Vocational identity development and preparation of young people for a career is one of the main objectives of the entire educational process. In this research we have started from the assumption that students' options on the subject you wish to study or to work after high school completion are consistent with their areas of interest. As a research tool I have used interest Questionnaire a questionnaire for Holland and find out what they want to do the students after completing grade XII. The sample studied is composed of 42 students of class XII. Research data shows that the majority of students who decided to pursue a college education and skills needed for this. Instead, the students have decided to enter the labor market does not have the personal skills that are related to the requirements of the post. For these students it is recommended that vocational counseling.

### Introducere

Această temă este un viu interes a persoanelor calificate în măsură să inițieze și să urmărească studii pentru viitorul noii generații. În acest proces social este inclusă în mod direct tânăra generație care este considerată speranța continuității omenirii și cei care vor contribui la îmbunătățirea nivelului de trai în continuă schimbare și modernizare. De asemenea și părinții sunt implicați în colaborare cu cadrele didactice în direcționarea tinerilor spre o carieră bună, susținându-i chiar până la sacrificiu pentru ca să le ofere condițiile optime în continuarea studiilor sau orientarea spre o meserie după puterea lor fizică și psihică de a face față la efortul și stresul pe care-l cere o activitate anume care și-a ales-o sau alta pe care o găsește ocazional până își găsește pe cea la care aspiră și care i se potrivește.

Pentru mine, personal este foarte important să fac o cercetare în această direcție, deoarece am o familie mai numeroasă și viitorul copiilor mei mă preocupă în mod direct în împlinirea și realizarea lor materială, iar indirect pentru a avea satisfacția înlocuirii mele în producție cu alte forțe noi, pline de elan, vigoare și ambiție pentru a se realiza la un nivel maxim în funcție de capacitățile lor la toate nivelele de dezvoltare și performanțe la care au ajuns.

### Explicarea conceptului de consiliere și orientare școlară și profesională

**Consilierea** și orientarea școlară și profesională a elevilor reprezintă un proces complex de pregătire și îndrumare a acestora spre anumite forme de activitate școlară și academică, studii, care să le permită apoi alegerea unor domenii profesionale și ocupații distincte care să concorde cu aptitudinile și interesele lor. Dezvoltarea identității vocaționale și pregătirea tinerilor pentru carieră este unul dintre obiectivele principale ale întregului proces de învățământ.

**Cunoștințele, abilitățile și deprinderile** dobândite în școală trebuie să le permită elevilor să-și dezvolte individual o carieră profesională. Exercițarea unei profesii la un nivel de performanță ridicat necesită un ansamblu de aptitudini specifice, o motivație (interese, valori, atitudini) adecvată, precum și o serie de caracteristici ale personalității care pot constitui resurse cheie ale succesului în acea profesie. Baza formării profesionale se pune încă din școală, începând cu alegerea profilului

liceal pe care elevii, absolvenți de clasa a VIII-a, o au de făcut sau a specializărilor universitare, în cazul elevilor de liceu.

### Aria și metodologia cercetării

**Obiective.** Prin această cercetare urmăresc realizarea unei evaluări privind autocunoașterea copiilor și corelarea intereselor cu intențiile de viitor ale elevilor din clasa a XII-a.

**Ipoteze:** Opțiunile elevilor privind domeniul în care doresc să studieze sau să lucreze după finalizarea liceului sunt în concordanță cu domeniile lor de interes.

#### Metode de cercetare

Ca instrument de cercetare am folosit două chestionare. Primul este Chestionarul de interese Holland, iar celălalt este făcut cu scopul de a afla intențiile elevilor de clasa a XII-a după terminarea liceului. Am folosit o întrebare de debut care nu are legătură cu tema ci numai de a intra în contact cu elevii, întrebări de opinie, factuale, de filtru.

**Eșantionul** este alcătuit din 42 de elevi de clasa a XII-a de liceu.

**Procedeu.** Am împărțit chestionarele elevilor pentru completare. După ce le-am adunat, am făcut prelucrarea primară și apoi am trecut la prelucrarea secundară, adică corelarea dintre opțiunile elevilor privind continuarea studiilor sau căutarea unui loc de muncă și interesele lor puse în evidență cu chestionarul Holland, pentru a verifica ipotezele.

### Analiza și prezentarea rezultatelor

În urma prelucrării datelor din chestionare am calculat procentul elevilor care intenționează să meargă la facultate și a celor care intenționează să intre în câmpul munci (fig 1). Pentru cei care intenționează să se angajeze este mai importantă situația financiară în detrimentul educației și autorealizării, sau o altă problemă cu care se pot confrunta sau care îi constrânge să se angajeze este situația financiară a familiei, care se afla în imposibilitatea de a-i întreține la facultate.

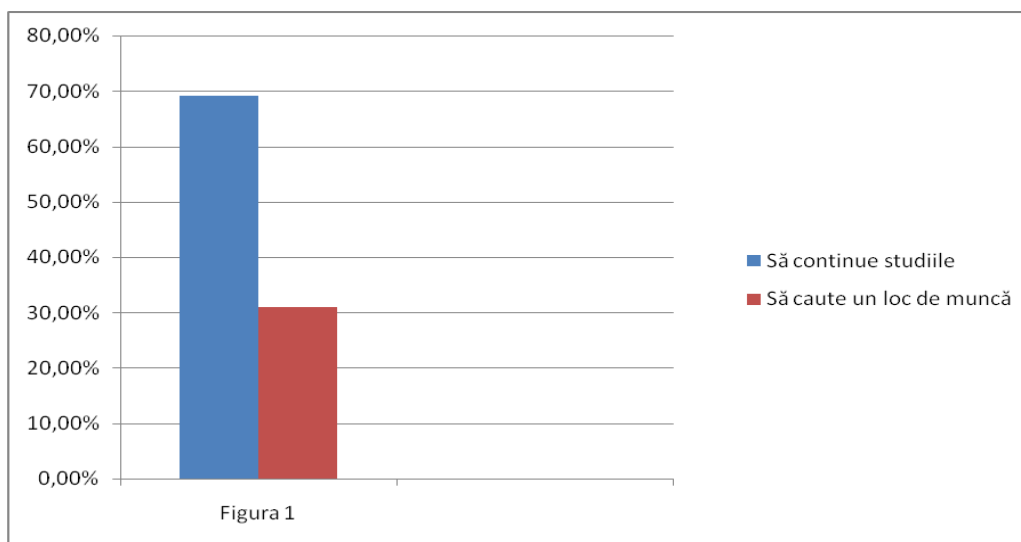


Fig. 1. Intențiile elevilor după terminarea liceului

În urma identificării persoanelor care vor să urmeze o facultate și a celor care vor să se angajeze am făcut o comparație între datele din chestionar cu privire la intențiile lor și tipul lor de personalitate stabilit cu ajutorul Chestionarului de interese Holland.

Pentru mai mult de 75% dintre cei care au decis să meargă la o facultate există concordanță între profilul ales și interesele lor puse în evidență cu Inventarul Holland. Iar ceilalți 24% au ales un

anumit profil însă Chestionarul de interese Holland a scos în evidență faptul că nu au tipul de personalitate indicat pentru această specializare.

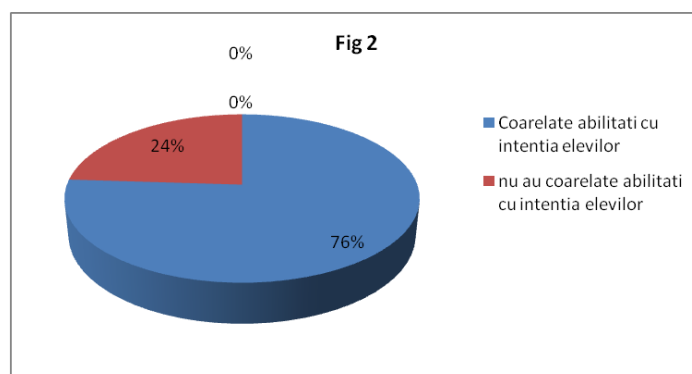


Fig. 2. Relațiile dintre opțiunile elevilor care doresc să meargă la facultate și profilul Holland

Pentru elevii care au decis să se angajeze intru-un anumit domeniu am procedat în același fel, am corelat abilitățile necesare meseriei alese cu interesele descrise în Chestionarul de interese Holland (fig 3).

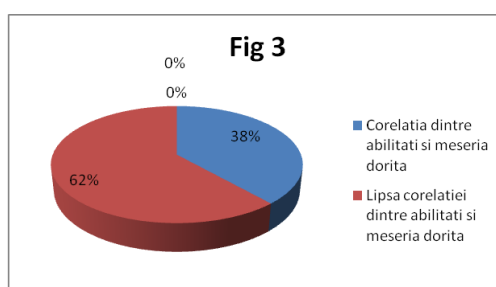


Fig. 3. Relațiile dintre opțiunile elevilor care doresc să se angajeze și profilul Holland

După cum putem observa, dintre cei care doresc să intre în câmpul muncii un procent considerabil nu au abilitățile necesare profesiei/meseriei alese. Pentru a veni în ajutorul lor este necesară o consiliere vocațională.

### Concluzii și recomandări

Putem concluziona că majoritatea elevilor care au decis să urmeze o facultate au și abilitățile necesare pentru aceasta. În schimb elevii care au decis să intre în câmpul muncii nu au abilitățile personale corelate cu cerințele postului dorit.

Pentru elevii care nu au cunoștințele necesare cu privire la abilitățile solicitate în anumite profesii se recomandă consiliere vocațională.

### Bibliografie:

1. Băban A., *Consiliere educațională*, Cluj-Napoca, 2001
2. Jigău M., *Consilierea carierei*, Editura Sigma, București, 2001

## **Analiza relațiilor dintre domeniul de studiu și interesele studenților**

**Autor: Bevziuc Veronica**  
**Coordonator: Lect. univ. dr. Bócsa Eva**  
**Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** Orientation activities aim at personal development and endow the young with the knowledge and skills required for an efficient management of their careers. This fact imposes itself under a flexible labor markets and largely unpredictable, located in a changing both its external configuration (share of various professions in the labor market and the changing relationship between them) and internal (changes in requirements of various professions). For this reason I wanted to know my students' opinions and statistics to realize that to carry out the conclusions and assessments.*

### **Introducere**

Problematika incluziunii sociale a tinerilor a fost prezentă pe agendele politice dintotdeauna, dar a cunoscut o amploare deosebită în ultima perioadă. Participarea redusă a tinerilor și a grupurilor vulnerabile pe piața muncii este văzută ca una din principalele provocări pe termen scurt și mediu și de Strategia Națională privind Protecția Socială și Incluziunea Socială. Îndeplinirea obiectivelor cuprinse în Planul Național de Dezvoltare referitoare la integrarea tinerilor pe piața muncii a fost și este întârziată de continua reformă a sistemului de învățământ românesc și mai grav, în ultimii ani, de criza economică.

### **Obiectivele lucrării**

1. Aș dori să aflu părerile studenților care peste ceva timp vor fi absolvenți, referitor la posibilitățile lor de încadrare pe piața muncii după absolvirea studiilor superioare.
2. În urma analizării datelor statistice să identific dacă alegerea studenților pentru o anumită specializare a fost influențată de interesele lor pentru domeniul respectiv.

**Ipoteza cercetării:** studenții care au ales specializarea în concordanță cu interesele lor sunt mai optimiști în ceea ce privește găsirea unui loc de muncă decât cei care nu au ales o specializare potrivit inereselor lor.

### **Aria Cercetării**

Cercetarea aplicativă am efectuat-o în cadrul Universității din Petroșani în perioada ianuarie-februarie 2016. În cadrul Universității din Petroșani sunt pregătiți profesional viitori specialiști, în cele trei facultăți existente: Facultatea de Mine, Facultatea de Inginerie Mecanică și Electrică și Facultatea de Științe, în diverse domenii, spre exemplu: asistenți sociali, sociologi, ingineri, contabili, economiști, etc.

Mulți dintre absolvenții Universității din Petroșani, au succese remarcabile în domeniile în care aleg să își continue activitatea, aplicând cu multă iscusință și dăruire cunoștințele pe care le-au căpătat în cadrul Universității. Din acest punct de vedere, absolvenții ai diverselor facultăți se pot angaja cu mare succes și pe piața forței de muncă din UE.

Lotul de cercetare a fost constituit din 101 studenți care își desfășoară studiile la diverse specializări și se află în diferiți ani de studiu. În figura 1 putem observa că procentajul cel mai mare

(51,49%) aparține studenților de la Facultatea de Științe. Pe al doilea loc se află studenții Facultății de Inginerie Mecanică și Electrică (33,67%), și pe ultimul loc, cu un procentaj de 15,85%, sunt respondenții care sunt studenți ai Facultății de Mine.

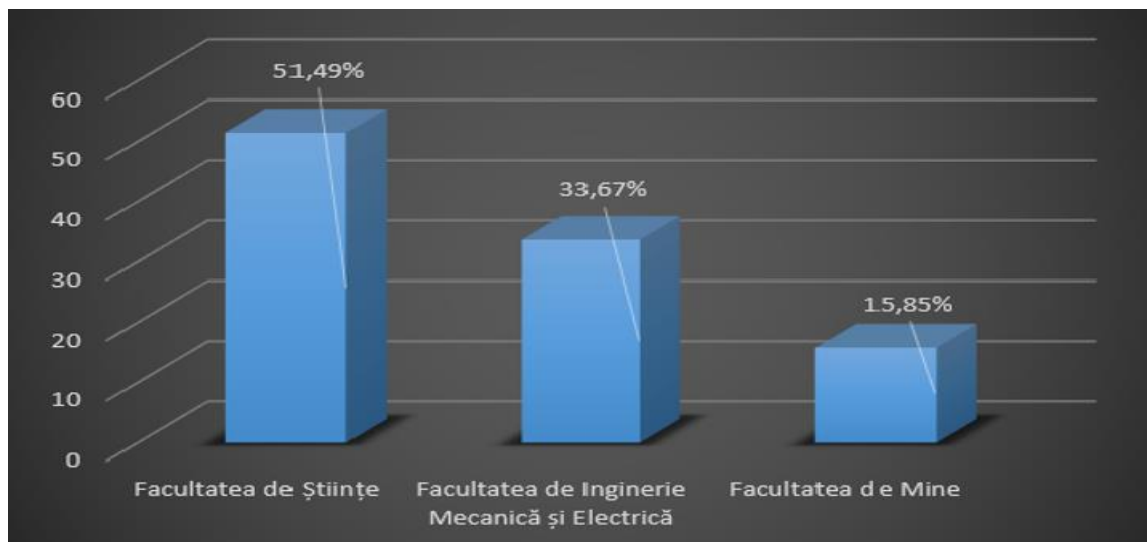


Fig.1 Repartizarea respondenților pe Facultăți

48,51% din studenții din lotul analizat doresc să devină ingineri, aceștia fiind studenți la specializarile ingineresti: Electromecanică, Inginerie Energetică, Mine petrol și Gaze, Topografie Minieră, Energetică Industrială, Ingineria Securității în Industrie, Ingineria Mediului, etc. Cu un procentaj de (35,65%) sunt reprezentați studenții care studiază pentru domeniul economic spre exemplu: Contabilitate și Informatică de Gestiune, Managementul Strategic al Afacerilor, Economia Comerțului Turismului și Serviciilor, etc. Asistență Socială și Sociologie sunt specializările care fac parte din domeniul științelor socioumane, aceștia sunt reprezentați cu un procentaj de 15,84% (fig.2).

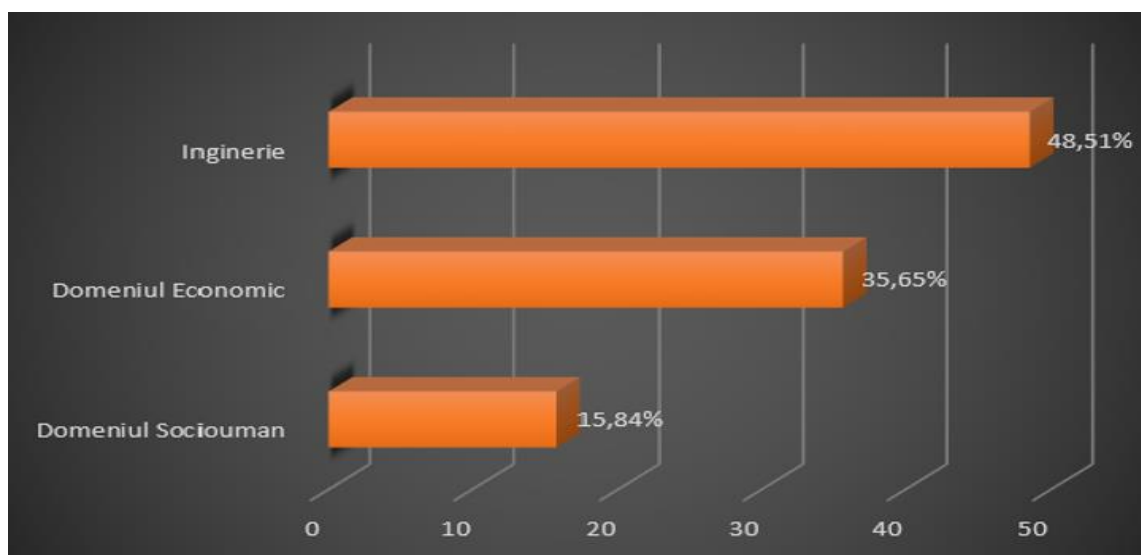


Fig.2 Repartizarea respondenților pe domeniile de specializări

Din punctul de vedere al anilor de studiu, lotul de respondenți asupra cărora am desfășurat cercetarea a arătat astfel: aproape un sfert din cei chestionați (22,47%) sunt studenți în anul I, 28,71% sunt studenți în anul II. Procentajul major aparține studenților din anul III (46,53%), respectiv cel mai mic studenților aflați în al IV-lea an de studiu (1,99%).

50,50% dintre persoanele chestionate au fost de sex feminin și aproape de același procentaj 49,50% este reprezentat de respondenții de sex masculin.

Majoritatea studenților chestionați (97,02%) au avut vârste pînă la 23 ani, și doar un procentaj de 2,98% este reprezentat de persoane cu vârsta de 24-35 ani.

### Metodologia Cercetării

În timp ce am desfășurat partea practică din lucrare am folosit metode, tehnici și instrumente care sunt folosite mai adesea în științele socioumane. Am folosit următoarele metode:

- Chestionarul pe care l-am aplicat unui lot de 101 respondenți conține întrebări deschise, nestructurate, cât și întrebări închise, structurate care se referă la alegerea unui răspuns. Cu ajutorul acestui chestionar am dorit să colectez informații referitor la tema pe care o abordez în lucrarea mea, dar și date despre persoanele chestionate (studii, profesie, vîrstă, etc.).
- Inventarul de interese Holland. Inventarele de interese sunt instrumentele cele mai utilizate în intervențiile de orientare. Inventarele de interese au de obicei atașate diverse liste de activități și ocupații grupate în funcție de interesele pe care le satisfac, ceea ce permite detectarea domeniilor în care acestea pot fi valorificate. Pe baza răspunsurilor la inventarele de interese se pot detecta compatibilități cu domenii educaționale și ocupaționale care au fost neglijate. Aceste domenii pot deveni obiectul acțiunilor de explorare viitoare. Inventarele de interese au de asemenea ca scop identificarea cauzelor insatisfacției educaționale sau profesionale, postulat a fi la nivelul compatibilității / incompatibilității dintre persoană (interesele pe care le manifestă) și activitatea pe care o realizează.

Inventarele de interese au adesea și variante care se pot auto-administra și care pot fi utilizate în autocunoaștere, spre exemplu, Chestionarul de interese, bazat pe teoria lui Holland. Holland consideră că oamenii manifestă interese diferite pentru lucrul cu oameni sau obiecte și preferințe pentru lucrul cu idei sau fapte în funcție de tipul lor de personalitate (fig. 3).

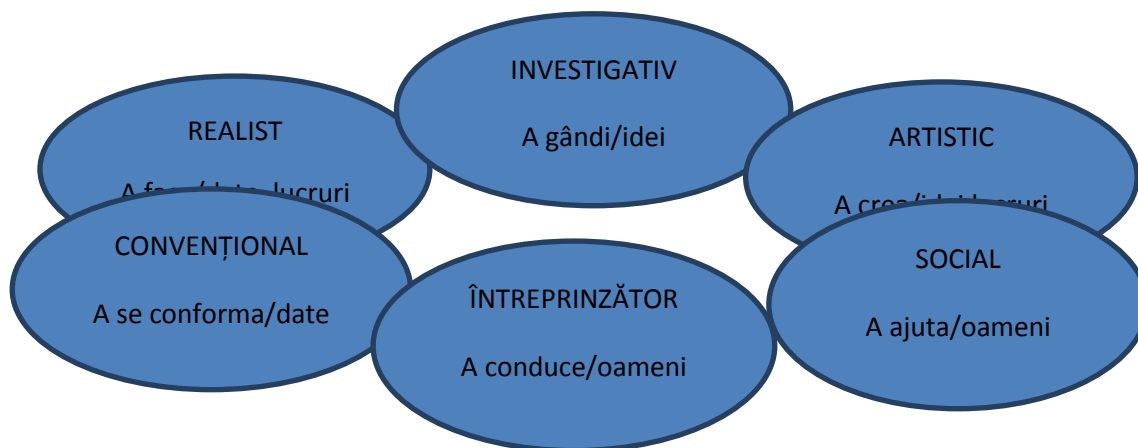


Fig.3 Modelul Oval al tipurilor Holland

### Relațiile dintre specializarea studenților și interesele lor

În fig. 4 putem observa că cei mai mulți studenți care studiază în domeniul economic (36,11%) la Inventarul Holland se încadrează la tipul întreprinzător. Cei din acest tip au înclinația de a lucra în echipă, însă în primul rând cu scopul de a conduce, a dirija, a ocupa locul de lider. Evită activitățile științifice sau domeniile care implică o muncă foarte dificilă, preferându-le pe acelea care pun în valoare abilitățile oratorice și manageriale. Un procentaj de 22,22% sunt studenții care pe baza preferințelor se apropie de tipul convențional, adică preferă activitățile care se caracterizează prin manipularea sistematică și ordonată a unor obiecte într-un cadru bine organizat și definit. Au abilități secretariale și matematice, ceea ce îi fac potriviți pentru activități administrative. Pe lângă cele două tipuri, întreprinzător și convențional, care ar trebui să fie caracteristice celor ce studiază

pentru domeniul economic, mai există un procentaj aproape de 50% repartizate celorlalte tipuri: realist, social, investigativ, artistic. Putem observa că există persoane care nu și-au ales domeniile pentru care studiază pe baza intereselor, ci au fost influențate de alți factori.

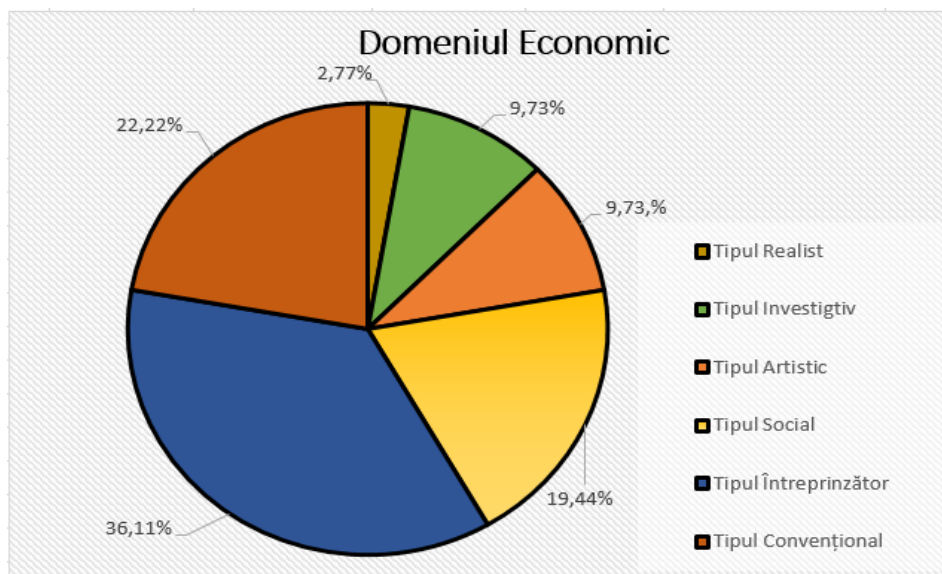


Fig.4 Rezultatele obținute în urma aplicării Chestionarului Holland pe lotul de respondenți care studiază pentru domeniul economic

La domeniul Socio-uman 43,75% sunt cei care, pe baza intereselor lor, sunt de tip social. Aceștia sunt interesați de activități care implică relaționarea interpersonală. Preferă să ajute oamenii să-și rezolve problemele sau să-i învețe diverse lucruri. Tipul întreprinzător este prezentat de 28,12%, cum am menționat mai sus aceștia ar avea mai mult înclinația de a lucra în echipă, însă în primul rând cu scopul de a conduce, a dirija, a ocupa locul de lider. Evită activitățile științifice sau domeniile care implică o muncă foarte dificilă, preferându-le pe acelea care îi pun în valoare abilitățile oratorice și manageriale. Pot spune că procentajul majoritar corespunde domeniului dat, însă avem prezentate în diagramă tipuri care nu corespund domeniului dat (fig. 5).

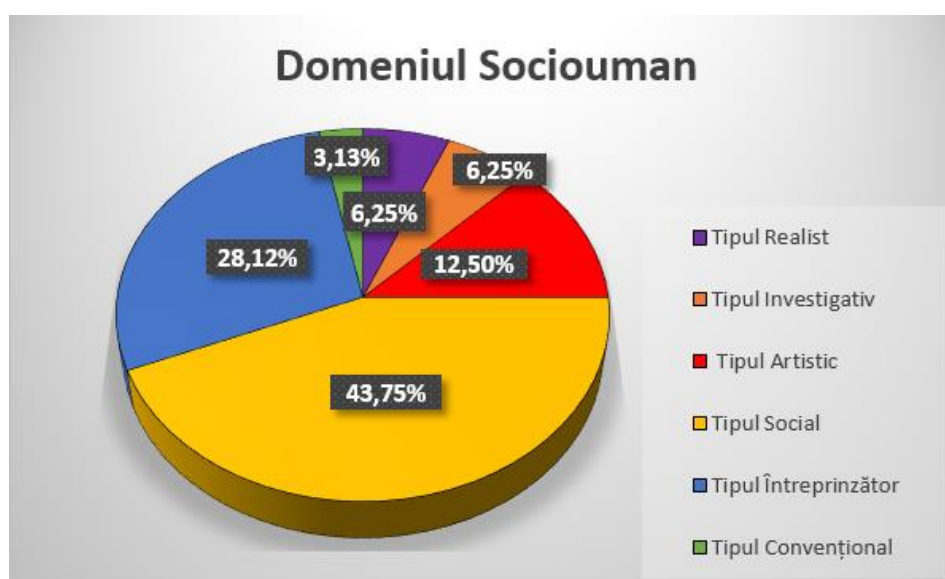


Fig.5 Rezultatele obținute în urma aplicării Chestionarului Holland pe lotul de respondenți din cadrul Domeniului Socio-uman



Dintre studenții de la domeniile ingineresti 35,71% sunt cei pentru care este specific tipul realist. Acest tip se caracterizează prin tendința de a se îndrepta spre acele activități care presupun manipularea obiectelor și instrumentelor. Posedă aptitudini manuale, mecanice sau tehnice și este satisfăcut de acele medii profesionale care necesită un nivel optim de dezvoltare a acestor aptitudini. In diagramă avem și tipul investigativ care este în procentaj de 26,71%. Acest tip se distinge prin apetit deosebit pentru cercetare, investigare sub diverse forme și în cele mai diferite domenii (biologic, fizic, social, cultural etc). Are de obicei abilități matematice și științifice și preferă să lucreze singur pentru rezolvarea problemelor. La fel ca și în celelalte diagrame avem prezente procentaje mai mici care nu corespund domeniului, aceste procentaje aparțin persoanelor care au ales domeniile de studiu în contrariu cu preferințele și interesele lor (fig. 6).

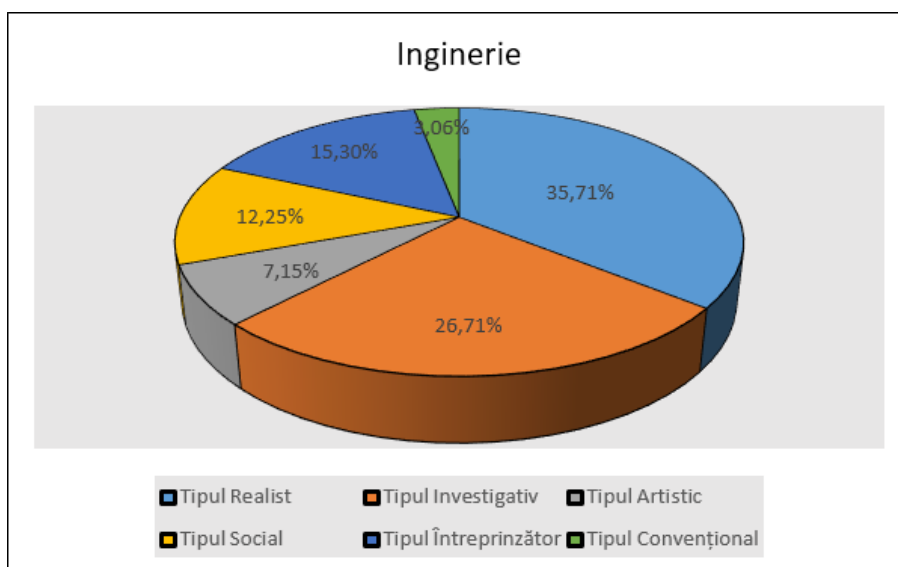


Fig.6 Rezultatele obținute în urma aplicării Chestionarului Holland pe lotul de respondeți din cadrul Domeniului Ingineresc

În figura nr.7 am reprezentat domeniile de studiu și procentajele studenților la care există, respectiv nu există corelație între domeniul în care studiază și interesele evidențiate cu Inventarul de interese Holland. La domeniul economic 58,33% sunt persoanele care au ales domeniul în corelație cu interesele personale, iar 41,66% sunt cei la care nu este corelație. La domeniul socio-uman la 87,50% dintre cei chestionați este corelație între domeniul de studiu și interese, respectiv la 12,50% nu este corelație. Studenții chestionați de la domeniile ingineresti au în procentaj de 62,25% corelație și la (37,75%) nu există corelație.

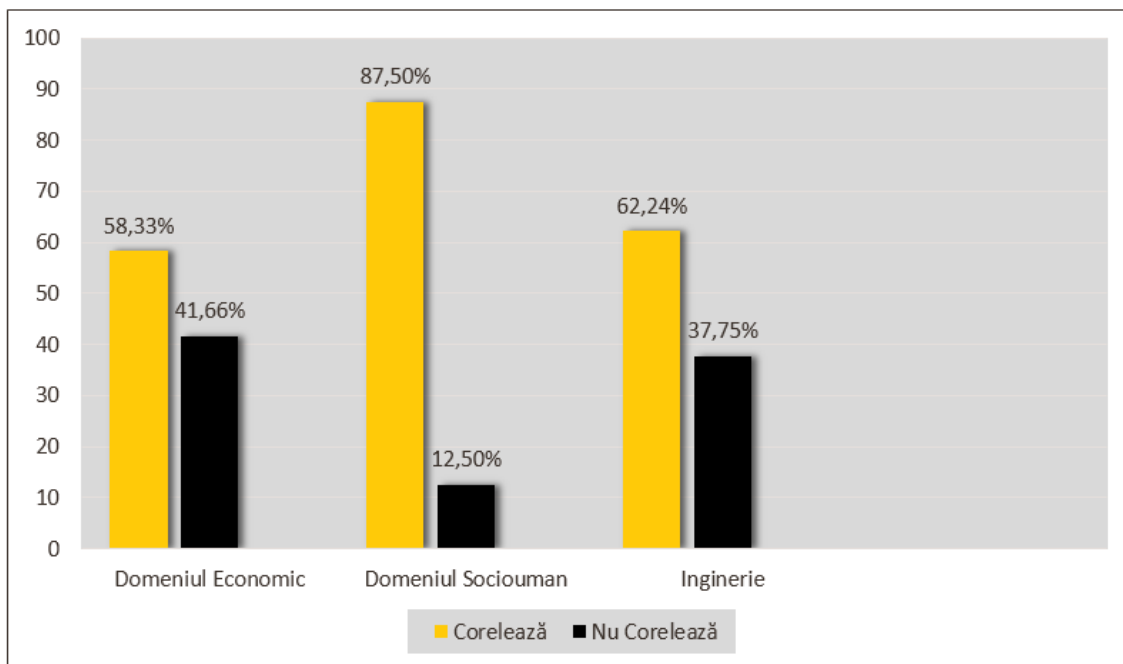


Fig.7. Domeniile de studiu și relația de corelație.

### Încrederea studenților în posibilitatea lor de încadrare pe piața muncii după absolvirea studiilor superioare

Studenții din lotul studiat au fost întrebați cât de multă încredere au în ideea că după finalizarea studiilor vor găsi un loc de muncă pe specializarea lor. 48,51% dintre respondenți sunt optimiști privind șansele lor de a-și găsi un loc de muncă în domeniul pentru care studiază. Procentajul studenților pesimiști este redus (8,92%), ceilalți nefiind nici prea optimiști, nici prea pesimiști (fig. 8).

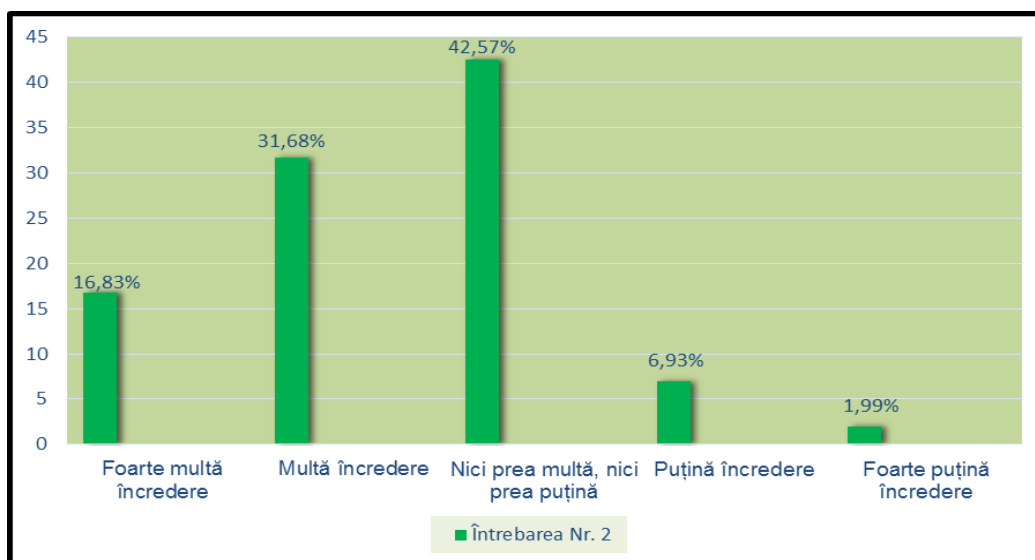


Fig nr.8. Încrederea în ideea că după finalizarea studiilor studenții vor găsi un loc de muncă pe specializarea lor

Pentru a verifica ipoteza de cercetare am analizat relația între tendința studenților de a privi viitorul cu optimism sau pesimism și concordanța între specializarea la care studiază și interesele evidențiate la Inventarul Holland (fig. 9). Am presupus că dacă studenții au ales specializarea în concordanță cu interesele lor sunt mai optimiști în ceea ce privește găsirea unui loc de muncă decât

cei care nu au ales o specializare potrivit intereselor lor. Analizând histograma putem observa că dintre studenții optimiști la un procentaj de 79,60% există corelație între domeniul ales și interesele lor, în timp ce dintre cei pesimiști numai la 70% regăsim această corelație. Diferența fiind foarte mică, nu putem afirma că ipoteza de cercetare s-a confirmat.

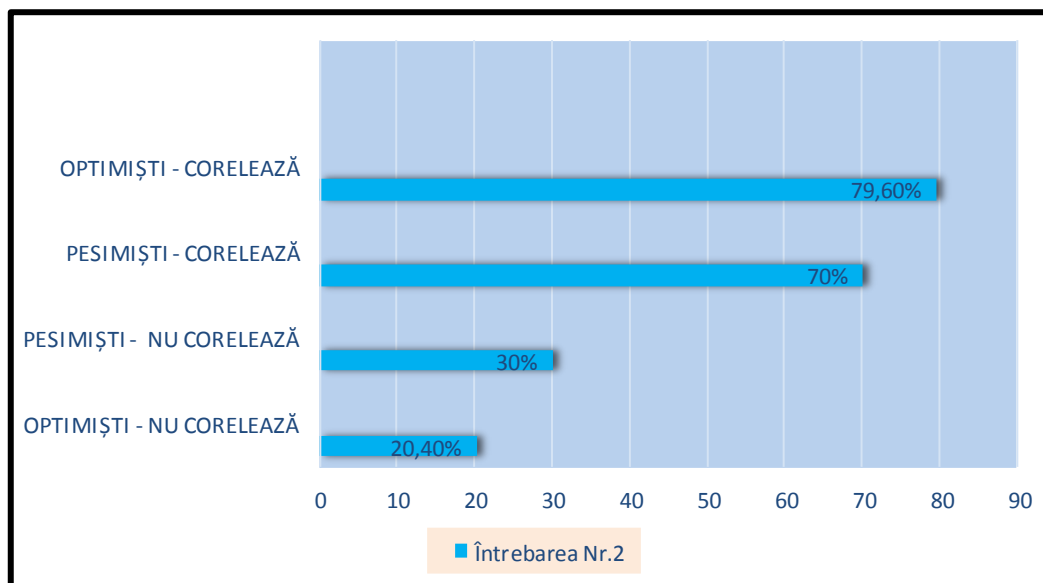


Fig.9 Corelația dintre optimism/pesimism și rezultatele obținute la Chestionarul Holland.

### Concluzii și sugestii

Intrarea absolvenților pe piața muncii după finalizarea studiilor superioare reprezintă o problemă majoră atât pentru absolvenții dornici de a se integra în câmpul muncii, cât și pentru economia românească.

În urma analizării datelor primite am realizat faptul că majoritatea studenților sunt optimiști în ceea ce privește găsirea unui loc de muncă după absolvire. La aproape același procentaj de studenți optimiști și pesimiști există corelație între specializare și interese, ceea ce ne arată că ipoteza: *studenții care au ales specializarea în concordanță cu interesele lor sunt mai optimiști în ceea ce privește găsirea unui loc de muncă decât cei care nu au ales o specializare potrivit intereselor lor* nu se confirmă.

Procentajul relativ mare al studenților care au ales o specializare fără să prezinte un interes real pentru domeniul respectiv este îngrijorător. Pentru îmbunătățirea acestei situații aș propune elaborarea unor programe care ar oferi posibilitatea studenților de a-și verifica abilitățile, aptitudinile și interesele, cu ajutorul unor consilieri vocaționali specializați, care ar aplica chestionare speciale pentru orientare în carieră, deoarece mulți dintre absolvenți numai după finalizarea studiilor își dau seama că nu asta vor să facă cu adevărat, fiind o greșeală foarte mare care trebuie preîntâmpinată cât mai devreme.

### Bibliografie

1. Băban A., Consiliere Educațională, Ghid metodologic pentru orele de dirigenție și consiliere, Imprimeria Ardealul, Cluj-Napoca, 2001;
2. Lemeni, G., Miclea, M., Consiliere și orientare, Ghid de educație pentru carieră, Ed. ASCR, Cluj-Napoca 2008;
3. Zamfir C., Vlăsceanu L., Dicționar de sociologie urmat de indicatorii demografici, economici și sociologici, Ed. Babel, București, 1998.

## Abandonul școlar. Prevenirea și combaterea părăsirii timpurii a școlii

**Autori: Constantin Dorina, Căpățână Oana**  
**Coordonator: Lect. univ. dr. Motoi Gabriela**  
**Universitatea din Craiova**

**Abstract:** *The problem of school dropout is due to causes related to the financial problems of individual students, families (poverty, low education level of parents, dysfunctional families) and other causes, related to school factors. Prevention can be done by state intervention, family and school, through their cooperation. Social assistance of persons who are dropping out school is a world wide problem, occurring especially in developing countries. Intervention at individual, familial or social level should lead to an improvement of the situation.*

### Definiția abandonului

Se află în situație de abandon școlar elevul care nu frecventează cursurile de zi ale unei clase din învățământul obligatoriu, depășind cu mai mult de 2 ani vârsta clasei respective, rata abandonului reprezentând diferența dintre numărul elevilor înscriși la începutul anului școlar și cel aflat în evidență la sfârșitul aceluiași an școlar (Raport asupra stării sistemului național de învățământ 2009 : 66).

### Situația României la nivel european

România a ocupat anul trecut locul 26 cu un procent de 18,1% față de 17,3% în 2013, din cele 28 de țări din U.E. studiate.

Tara	Rata abandonului școlar (%)		Tara	Rata abandonului școlar (%)		Tara	Rata abandonului școlar (%)		Tara	Rata abandonului școlar (%)	
	2014	2013		2014	2013		2014	2013		2014	2013
Croatia	2,7	4,5	Suedia	6,7	7,1	Olanda	8,6	9,2	M. Britanie	11,8	12,3
Slovenia	4,4	3,9	Cipru	6,8	9,1	Grecia	9,0	10,1	Bulgaria	12,9	12,5
Polonia	5,4	5,6	Irlanda	6,9	8,4	Finlanda	9,5	9,3	Italia	15,0	16,8
Cehia	5,5	5,4	Austria	7,0	7,5	Germania	9,5	9,8	Portugalia	17,4	18,9
Lituania	5,9	6,3	Danemarca	7,7	8,0	Belgia	9,8	11,0	<b>România</b>	<b>18,1</b>	<b>17,3</b>
Luxemburg	6,1	6,1	Letonia	8,5	9,8	Estonia	11,4	9,7	Malta	20,4	20,5
Slovacia	6,7	6,4	Franta	8,5	9,7	Ungaria	11,4	11,9	Spania	21,9	23,6

SURSA: Eurostat

Factorii care duc la apariția abandonului școlar sunt reprezentați de următoarele caracteristici:

- 1. Caracteristicile individuale** țin de particularitățile elevului, de caracteristicile demografice (sex, etnie), de abilitățile cognitive.
- 2. Caracteristicile familiale** privesc următoarele aspecte ale acestuia:
  - nivelul de educație al părinților
  - starea financiară
  - familia monoparentală
- 3. Caracteristicile școlii:**

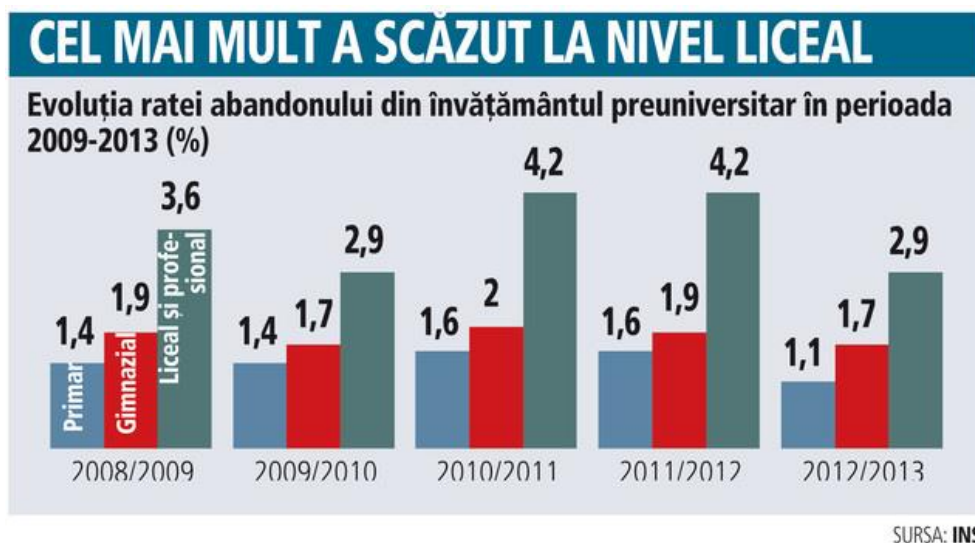
- repartizarea echitabilă a educației la nivelul instituțiilor statului determină distanțe sociale mici și abandon redus

**4. Caracteristicile societății.** Rata abandonului școlar a crescut odată cu lipsa forței de muncă și apariția oportunităților de angajare pentru forța de muncă necalificată.



#### Forme de manifestare și cauze ale apariției abandonului școlar

Indicatorul ce măsoară rata abandonului școlar utilizat de Institutul Național de Statistică privind situația perioadei 2003-2011 arată creșterea acestei rate îndeosebi în zona rurală și cu predilecție către genul masculin în rândul elevilor din învățământul primar și gimnazial.



S-a observat că elevii din mediul rural sunt mai expuși la riscul de abandon decât cei din mediul urban în primul rând datorită condițiilor socio-economice.

**Sărăcia** este principala cauză directă și indirectă a fenomenului de abandon, reprezentată prin:

- imposibilitatea suportării costurilor legate de educație
- intrarea pe piața muncii pentru obținerea unor venituri suplimentare

**Nivelul scăzut de educație:**

- existența în mediu rural a elevilor cu risc de abandon ai căror părinți au cel mult studii primare (20%) sau nu au școală (33%)
- folosește ca exemplu personal pentru copii
- părinții sunt susținători ai participării la educație, ajutor în parcursul școlar, continuând educația începută în școală la nivelul familiei.

**Proveniența din familii lărgite** necesită implicarea în activități de asigurare a subzistenței din partea copiilor mai mari, supravegherea fraților mai mici ducând la lipsa timpului și chiar absentism școlar.

**Condițiile de locuit.** Inexistența utilităților (apă, gaze, canalizare) afectează calitatea vieții și pregătirea temelor prin spațiul de locuit inadecvat.

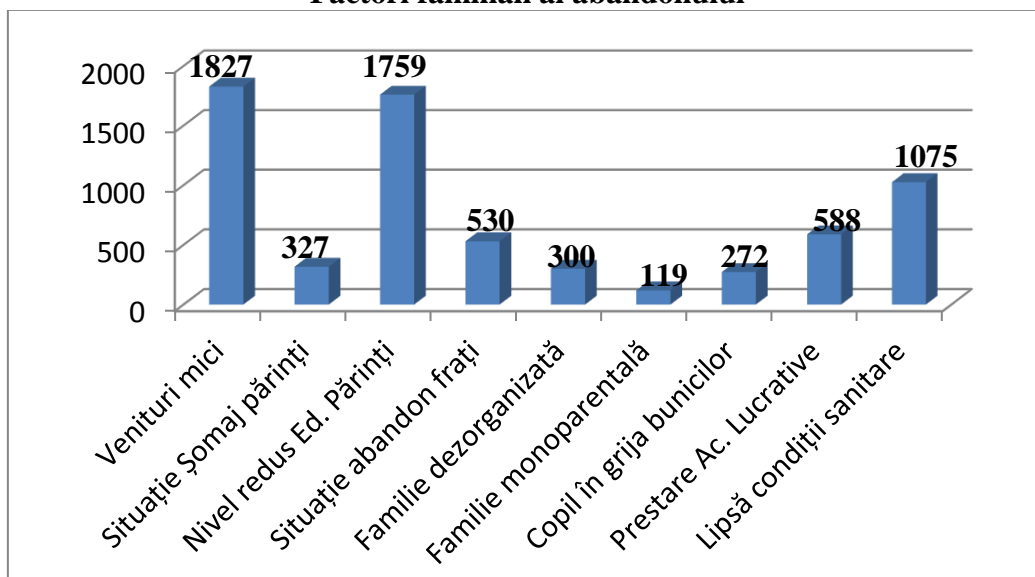
**Sănătatea precară** afectează și ea starea elevului împiedicând dispoziția pentru participarea la ore și calitatea procesului de învățare.

**Familia dezorganizată** creează un spațiu neprielnic prin presiunile existente, lipsa supravegherii părinților, rezultate proaste la învățătură și nesuținerea copilului în parcursul școlar.

**Migrația** scade autoritatea asupra copiilor prin lipsa părinților,

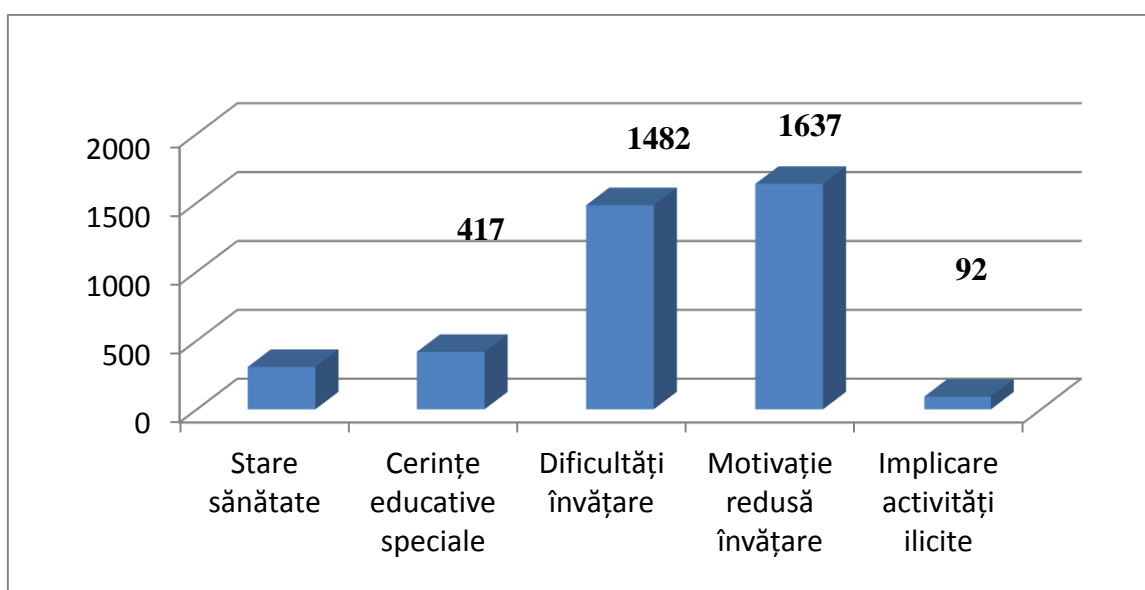
- determină pierderea cunoștințelor școlare ca urmare a întreruperii cursurilor

**Factori familiali ai abandonului**



**Factorii individuali**, cuprind elemente ce țin de specificul individual, de particularitățile elevului: starea de sănătate, cerințe educative speciale, dificultăți de învățare, motivație redusă sau implicare în activități ilicite.

Factori individuali ai abandonului:



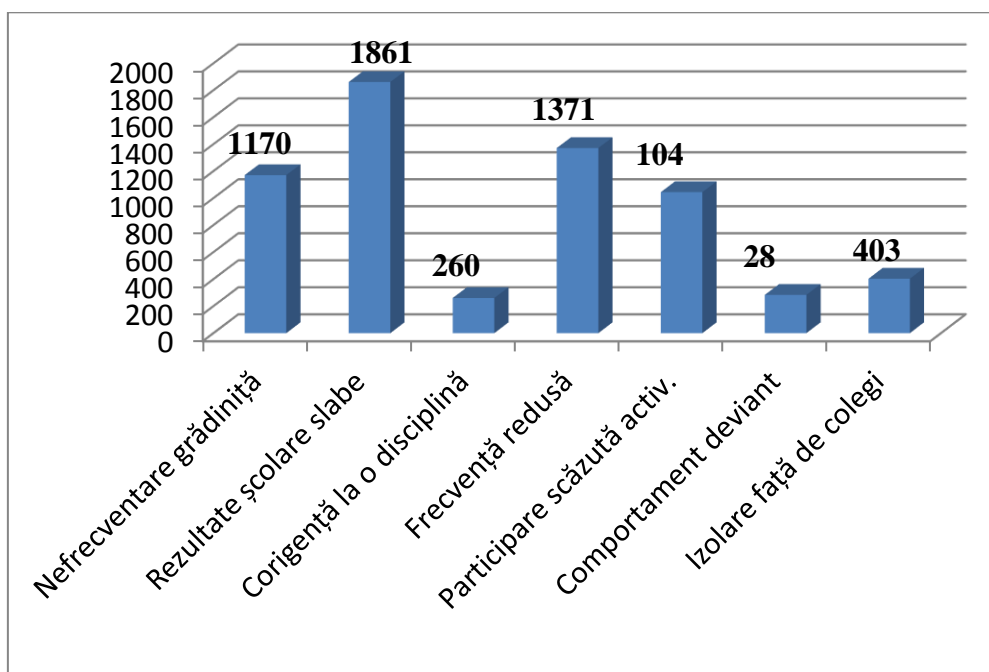
- necesită prezența unor cadre didactice special pregătite.

### Factorii școlari.

Sunt prezente următoarele aspecte:

- nefrecventarea grădiniței;
- rezultate școlare de parcurs slabe;
- participări scăzute la activități extrașcolare;
- corigente la anumite materii;
- comportament deviant;
- lipsa interacțiunii cu colegii.

Cerințele minime din partea școlii sunt efectuarea temelor, parcurgerea unor conținuturi. Profesorii au nevoie de o formare adecvată atât inițială cât și continuă pentru a deține competențele necesare. Autoritățile au obligația de a asigura locuri în grădiniță pentru toți copiii și personal didactic calificat.



Pe lângă acești factori care conduc la părăsirea timpurie a școlii nu sunt de neglijat nici următorii:

✘ **Proveniența din familii monoparentale** determină:

- lipsa autorității părintelui rămas,
- lipsa mijloacelor materiale
- înlocuirea acestuia în acțiuni de asigurare a venitului suplimentar necesar familiei

✘ **Consumul de alcool** atrage după sine:

- neglijență
- abuz psihologic
- abuz fizic

✘ **Participarea la întreținerea familiei** presupune

impunerii obținerea unui loc de muncă ca zilier, sezonier datorită necesității sau de către unii părinți

✘ **Mariajul timpuriu** sau interzicerea participării fetelor la procesul de învățare după o anumită vârstă (etnia rromă).

### **Modalități de prevenire și combatere a abandonului școlar**

Evoluția negativă a fenomenului a dus la apariția unor măsuri de intervenție în prevenirea și combaterea problemei pe de o parte și asistarea persoanelor în stare de risc și de abandon pe de altă parte; în 1990-1995 soluția națională a fost considerată garantarea alocației de stat pentru copiii care frecventează învățământul obligatoriu. Au loc intervenții la nivelurile de acțiune din partea unităților de învățământ și a autorităților locale. La nivel național și internațional s-a intervenit prin strategii de reducere a abandonului.

Alte măsuri luate:

- parteneriate de colaborare, implicare și sprijin între școală, familie și comunitate;
- activități extrașcolare;
- responsabilizare la nivelul clasei
- informarea și consilierea părinților cu privire la nevoile copiilor
- consilierea elevilor și părinților în vederea accesării fondurilor și alocațiilor legale
- instruirea personalului utilizat
- implicarea mai crescută a părinților
- introducerea de echipe interdisciplinare de experți (psiholog, mediator școlar, medic, expert pe problemele minorităților etnice)
- atragere de fonduri europene.

Statul a inițiat măsuri legislative ce urmăresc sprijinirea materială a familiilor dezavantajate, reabilitarea și dotarea școlilor, creșterea gradului de atractivitate a acestora prin programe școlare.

Odată cu integrarea României în U.E. Investițiile în educație au devenit o prioritate majoră. S-au implementat proiecte finanțate sau cofinanțate din fonduri europene ce urmăresc reducerea ratei abandonului, obținerea unor calificări pe piața muncii în rândul tinerilor.

Colaborarea diferitelor instituții și fundații guvernamentale și nonguvernamentale a determinat realizarea de proiecte și programe ce vizează îmbunătățirea situației în județe ca: Bacău, Botoșani, Iași, Neamț, Suceava, Vaslui, Argeș, Călărași, Dâmbovița, Giurgiu, Ialomița, zone unde abandonul crează probleme.

Prin noua Lege a Educației (Nr.1/2011) s-a pus problema programului ”A doua șansă” ce urmărește învățarea pe tot parcursul vieții prin măsuri și strategii în domeniul respectiv oferind servicii copiilor, tinerilor și adulților.

Uniunea Europeană urmărind reducerea abandonului până în 2020 la 10% își dorește o economie durabilă, dinamică și competitivă care să se bazeze pe cunoaștere într-o societate în care tinerii își pot atinge propriile idealuri:

- fericirea,
- libertatea,
- mobilitatea socială,
- bunăstarea materială,
- participarea la procesul politic.

Un sistem educativ, democratic și de succes are în vedere nu formarea elitelor, ci formarea tuturor tinerilor în manieră adaptată posibilităților, intereselor celor ce învață. Educația este un drept al tuturor tinerilor.

### **Bibliografie**

1. Botnariuc P. & Țibu S. Portofoliul pentru educație premanentă, București, Ed. Afir 2010
2. Brown B.( 2005 ) The incorporation of poverty into adult indentity over time: Implications for adult education, International Journal of Lifelong Education,24



3. Cojocaru Șt. ( 2004 ) Designul propunerilor de finanțare, Metodologie, modele de proiecte, comentarii, Lumen Iași
4. Duminică G & Ivasiuc A. O școală pentru toți, București, Editura Vanemonde 2010
5. Duminică G & Ivasiuc A. ( 2010 ) O școală pentru toți. Accesul copiilor rromi la o educație de calitate
6. Fartușnic C. Copii în afara sistemului de educație. Raport de țară. În curs de publicare, 2012
7. Finn J. D. ( 1989 ) With drawing from school, sage, Review of educational Research 59, No.2
8. Green A. Wolf A. & Tom Leney, T. ( 1999 ) Convergence and divergence in European education and training systems, Institute of education, London.
9. Institutul Național de Statistică. Caetele statistice INS. Învățământul primar și gimnazial 2003-2012
10. Hunt F. ( 2008 ) Dropping out from school: A cross-country review of literature in Create Pathways to Access No.16, Consortium for research on Educational Access Transitions and Equity; University of Sussex
11. Jigău M. ( 2008 ) Învățământul obligatoriu de 10 ani. Condiții de implementare, rezultate și măsuri corective, București. Ed. Alpha MDN, 2012
12. Morrow, G. ( 1986 ) Standardizing practice in the analysis of school dropouts Teacher College Record, 87 No.3
13. Neamțu C. ( 2003 ) Devianța Școlară, Polirom, Iași
14. Surdu L. (coord) Participare, absenteism școlar și experiența discriminării în cazul rromilor din România, București, Editura Vanemonde 2011
15. Voicu B. (coord) (2010) Renunțarea timpurie la Educație: posibile căi de prevenire, Vanemonde, București
16. Legea Educației Naționale Nr.1/10.1.2011 publicată în Monitorul Oficial al României Nr.18
17. Regulamentul de organizare și funcționare a unităților de învățământ preuniversitar ( 2005 )

## Dificultatea încadrării în muncă a persoanelor cu dizabilități

**Autor: Dumitraș Maria Damaris**  
**Coordonator: Lect. univ. dr. Bócsa Eva**  
**Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** As a future social worker I decided to study on the theme " The difficulty of integration in work for the people with disabilities " because nowadays in Romania and not only, employment is a major problem among young people particularly those suffering from a disability whether physical, mental or sensory and people with disabilities represent the largest minority in our country with the highest rate of growth.*

*An active social life can improve mental and emotional state of people with disabilities therefore we have to understand , to accept and give them the opportunity and right to fit into society and to act according to his own convictions and values*

### **Introducere**

În calitate de viitor asistent social mi-am propus sa studiez tema cu privire la dificultatea încadrării în munca a persoanelor cu dizabilități deoarece în ziua de azi în România. și nu numai, încadrarea în muncă reprezintă o problema majoră în rândul tinerilor, în mod special a celor care suferă de o dizabilitate, fie ea fizică, psihică sau senzorială, iar persoanele cu dizabilități reprezintă minoritatea cea mai mare din țara noastră și cu cea mai mare rată de creștere.

O viață socială activă poate să îmbunătățească starea psihică și emoțională a persoanelor cu dizabilități de aceea trebuie să-i înțelegem, să-i acceptăm și să le oferim posibilitatea și dreptul de a se încadra în societate și de a acționa conform propriilor lor convingeri și valori.

### **Obiectivele cercetării sunt următoarele:**

1. Identificarea gradului de cunoaștere pe care le au persoanele cu dizabilități despre drepturile și obligațiile sale.
2. Identificarea fenomenului de discriminare a persoanelor cu dizabilități privind încadrarea în muncă și în comunitate.

### **Aria cercetării**

Pentru realizarea lucrării, am apelat la AJOFM Petroșani, AHNJH Deva și cunoștințe care au în familie persoane cu dizabilități, unde am aplicat chestionare pe un lot de 80 de subiecți, în special persoane tinere, care au fost completate privind integrarea în comunitate și în muncă a tinerilor cu dizabilități. În acest lot de subiecți 25% sunt persoane au vârsta între 18-25 de ani, 31% vârsta cuprinsă între 26-35 de ani, 20% vârsta cuprinsă între 36-45 de ani, iar 4% au vârsta mai mare de 45 de ani (fig. 1).

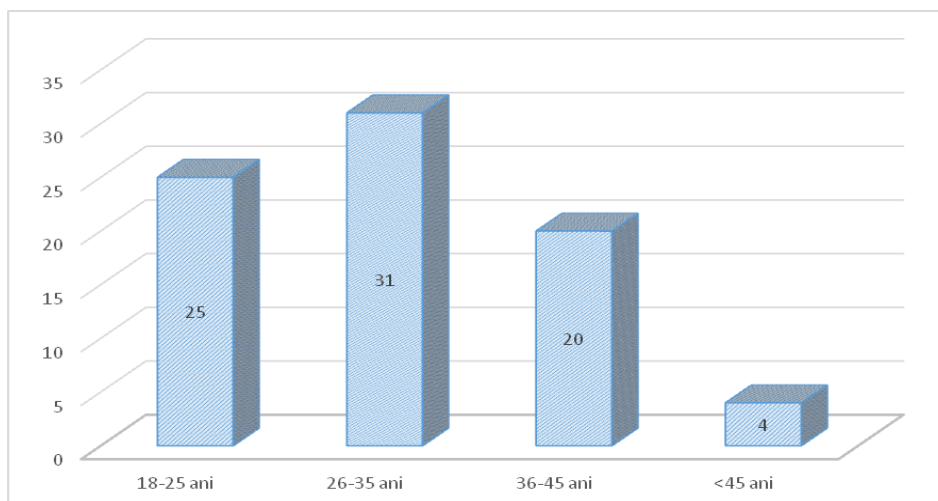


Fig.1. Care este vârsta dumneavoastră?

### Metodologia cercetării

În realizarea studiului am folosit ca tehnică de colectare a datelor metoda chestionarului. În cadrul acestuia am folosit o gamă largă de întrebări iar chestionarul a fost aplicat individual persoanei care suferea de dizabilitate sau reprezentantului familiei care avea în îngrijire persoana cu dizabilitate sau prin internet.

### Analiza și interpretarea datelor

Este foarte important ca o persoană să-și cunoască atât drepturile cât și obligațiile, în mod deosebit persoanele cu dizabilități, deoarece este important și de folos a-ți recunoaște și a-ți cere drepturile de care trebuie să beneficiezi în mod necondiționat.

În figura 2 se observă că 75% dintre persoanele cu dizabilități consideră că au suficiente cunoștințe privind problema lor, niciuna nu afirmă că nu are suficiente cunoștințe, iar 25% nu știu dacă au sau nu au suficiente cunoștințe referitoare la problema sau boala de care suferă. Aceste procente pot varia în funcție de perioada de care o persoană suferă de dizabilitate deoarece o persoană care are dizabilitate de 2-3 ani are mai multe cunoștințe, poate chiar suficiente, față de o persoană care suferă de dizabilitate de 2-3 luni.

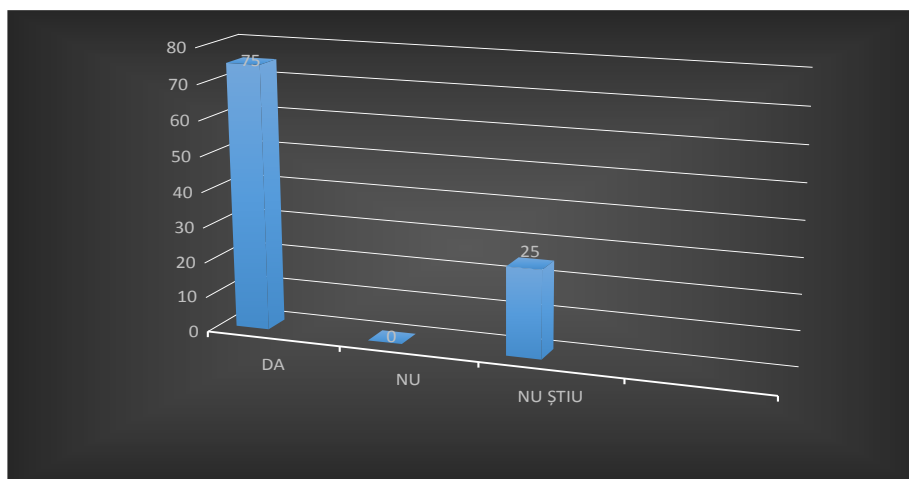


Fig.2. Credeți că aveți suficiente informații privind drepturile persoanelor cu dizabilități?

În figura 4 putem vedea ca doar 80% din totalul de subiecți studiați au aplicat pentru un loc de muncă, iar 20% nu au aplicat. În figura 3 putem observa ca 80,95% au fost refuzați când au aplicat pentru un loc de munca, motivul fiind același ” nu sunteți potrivit pentru acest job” sau ” nu aveți competențele sau studiile necesare” și doar 19,04% dintre cei care au aplicat pentru un loc de muncă au fost angajați.

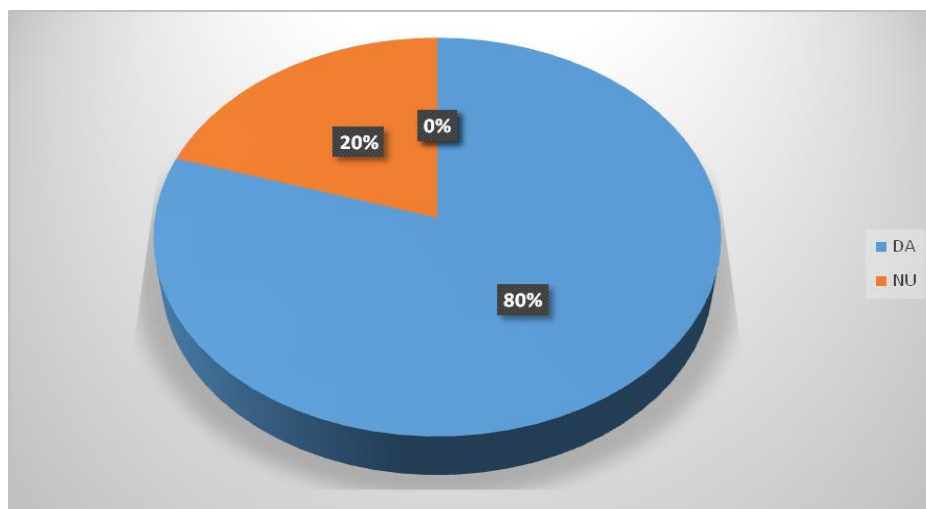


Fig. 3. Ați aplicat vreodată pentru un loc de muncă?

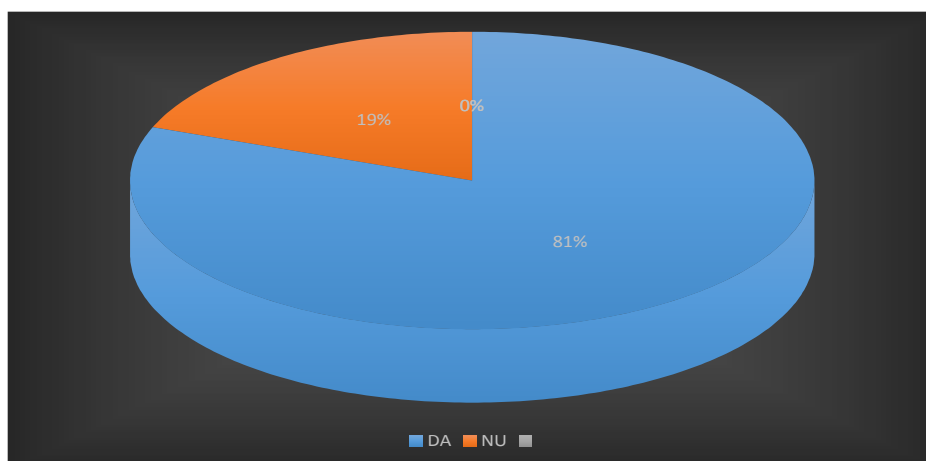


Fig.4. Ați fost refuzat atunci când ați aplicat pentru un loc de muncă?

În urma aplicării chestionarelor, pe lotul meu de subiecți în număr de 80 de persoane, se constata că 13,75% dintre persoane se simt discriminate de către societate, 23,75% nu se simt discriminate, adică sunt bine integrate în societate, iar în 62,25% din cazuri comportamentul societății depinde de situația în care se află, ea variază în multe feluri (fig. 5). Pentru ca persoanele cu dizabilități să nu se simtă discriminate/marginalizate trebuie societatea ca un întreg să le ofere posibilitatea și oportunitatea de a intra pe piața muncii, în limita posibilităților la care aceștia pot să se adapteze și să lucreze.

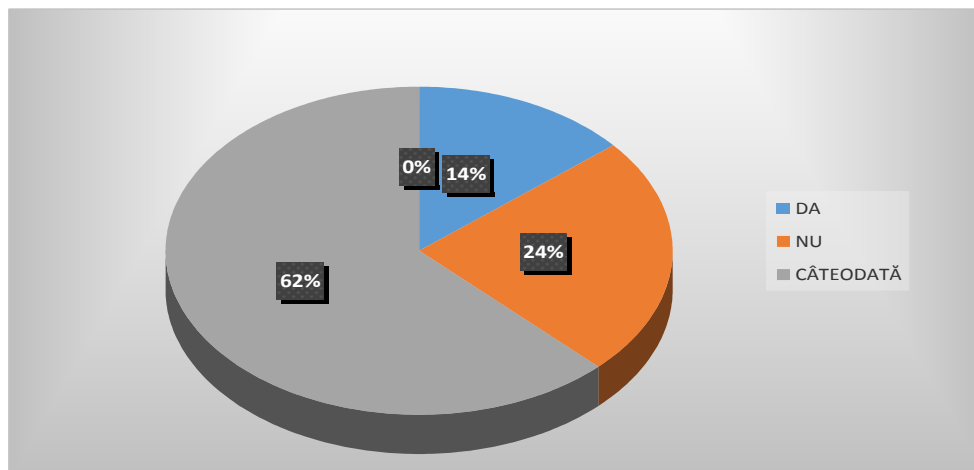


Fig. 5. Vă simțiți discriminat de către societate din cauza dizabilității dumneavoastră

Persoanele tinere sunt deseori cele mai afectate pe plan emoțional și social din cauza unei anumite deficiențe, iar anturajul lor poate fi afectat în mod neplăcut. Astfel observăm că la 17,5% dintre subiecți relațiile de prietenie le sunt afectate din cauza dizabilității de care suferă, la 28,75% nu sunt afectate relațiile de prietenie din anturajul din care fac parte, iar la 53,75% relațiile de prietenie sunt afectate câteodată, depinde de situația la care sunt expuși (fig. 6).

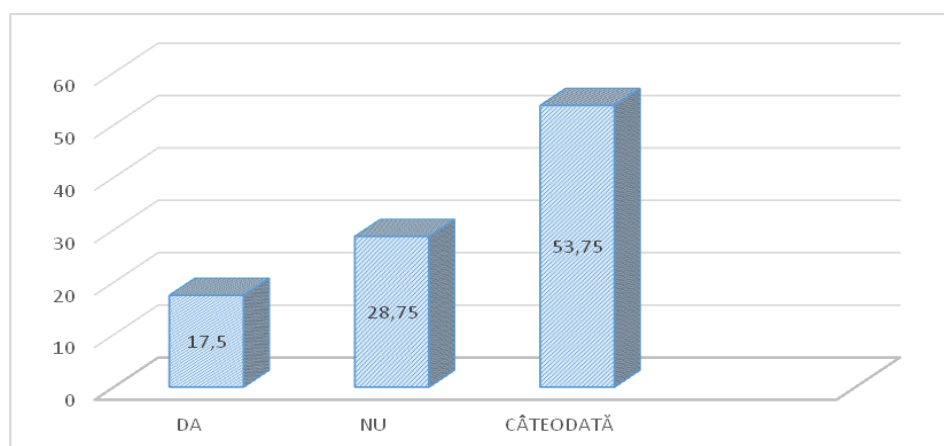


Fig.6. Relațiile de prietenie cu cei din anturajul dumneavoastră vă sunt afectate de faptul că suferiți de această dizabilitate?

## Concluzii

În concluzie putem afirma următoarele lucruri:

- În primul rând o persoană cu dizabilități trebuie să-și cunoască drepturile pentru a beneficia de ele, oricare ar fi ele (alocația, scutirea de diferite taxe și impozite, acordarea de hrană, etc).
- Persoanelor cu dizabilități trebuie acordate mai multe șanse și posibilități de integrare pe piața muncii și în diferite grupuri de la școală, de prieteni, de la locul de muncă, pentru a nu se simți discriminați și marginalizați.
- Persoanele tinere cu dizabilități sunt mult mai afectate decât persoanele adulte și în vârstă deoarece adolescența este etapa când îți faci prieteni noi, experimentezi lucruri noi, iar cum stereotipurile domina întotdeauna, tinerii cu dizabilități sunt expuși marginalizării și discriminării.

## **Sugestii**

Pentru ca persoanele cu dizabilități să se integreze în comunitate și muncă este necesar să se respecte și să se îndeplinească drepturile persoanelor cu dizabilități la fiecare individ în parte pentru a le îndeplini nevoile fundamentale.

Persoanele cu dizabilități trebuie să fie informate, consultate și să beneficieze de oportunități de participare activă și de măsuri adecvate pentru exercitarea sau revendicarea drepturilor lor.

Persoanelor cu dizabilități trebuie oferite oportunități și șanse pentru a putea exercita orice activitate, în limita puterii sale, pentru a se simți integrat într-o colectivitate sau societate care îi pasa de binele altuia.

Eliminarea discriminării, stereotipurilor și asigurarea egalității pentru persoanele cu dizabilități.

Incadrarea tinerilor cu dizabilități în diferite grupuri de formare profesională, de socializare, comunicare pentru a deschide barierele care îi stau în față (anxietate, frica, rușine) în vederea creării unui viitor mai bun din punct de vedere profesional dar și personal.

## **Bibliografie**

1. George Neamțu, „Tratat de asistență socială”, Editura Polirom, Iași, 2003
2. Alois Gherguț, „Psihopedagogia persoanelor cu cerințe speciale”, Editura Polirom, Iași, 2001

## Aspecte generale ale persoanelor cu dizabilități din perspectiva asistenței sociale

**Autor: Grigoraș Elena Cătălina**  
**Coordonator: Lect. univ. dr. Andrioni Felicia**  
**Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** This paper talks about the notion of disability, which lead to disability. Are presented and the factors and causes of disability models.*

### 1. Dizabilitatea. Generalități

Dizabilitatea nu poate fi numita doar o conditie medicala, ci dizabilitatea este o stare sociala, întrucat in legislatia tarii noastre notiunea de “persoana cu handicap” este folosita si in prezent chiar daca in locul ei ar trebui folosita sintagma de “persoana cu dizabilitate”.

La momentul actual motivul pentru care se foloseste notiunea de persoană cu dizabilități este de a arata faptul ca dizabilitatea nu este o deprindere a persoanei ci este o deprindere in relatia persoana-mediul, dat fiind ca mediul inconjurator al persoanei cu dizabilitati este cel care dezavantajeaza o persoana prin barierele pe care acesta le impune.

In ceea ce priveste deficienta cercetatorii opiniaza ca aceasta presupune pierderea unei functii sau structuri anatomice, fiziologice sau psihologice spre deosebire de incapacitate care presupune un regres total sau partial de a putea indeplini firesc o indeletnicire, iar consecinta deficientei sau regresia posibilitatilor de integrare sociala,s colara sau profesionala repreyinta dezavantajul social.

#### 1.1 Modele si clasificari ale dizabilitatii

Putem discuta despre trei modele ale dizabilitatii si anume: modelul social si modelul medical si modelul biopsihosocial

- a) Modelul social. Acest model a fost realizat ca un raspuns pe care comunitatea/societatea l-a dat nevoilor si cerintelor persoanelor cu dizabilitati. In cadrul acestui model, notiunea de dizabilitate este vazuta ca fiind o legatura inegala in comunitate, in care cerintele persoanelor care sufera de deficiente nu sunt ascultate si nu li se acorda o foarte mare atentie. In prezent acest model considera ca dizabilitatea a fost creata de catre societate.
- b) Modelul medical. Acest model a contestat termenul de “dizabilitate” ca fiind o chestiune individuala, care a fost cauzata de o stare de sanatate sau chiar de o boala si care necesita ingrijiri medicale. In momentul in care o persoana are o dizabilitate ,auditiva,,vizuala sau chiar neputina de a merge, orice dizabilitate de acest fel este vazuta ca fiind dizabilitatea sa personala.
- c) Modelul biopsihosocial. Este adoptat de catre OMS (Organizatia Mondiala a Sanatatii) ,modelul cuprinde atat modelul social cat si modelul medical in ceea ce priveste notiunea de “incapacitate”. Acest model a plecat de la premisa faptului ca atat modelul social cat si modelul medical nu abordeaza complet problema de dizabilitate.

În general dizabilitatea este definita ca fiind consecinta unei boli asupra unei persoane, iar acest lucru a fost analizat in trei planuri: deficienta, incapacitate, dezavantaj social sau handicap.

## **2. Criterii și factori de determinare a dizabilității**

Criteriile de baza în determinarea dizabilității vizează următoarele aspecte:

- Forta de participare atât la viața profesională cât și la viața socială-aici se are în vedere cât poate participa o persoană cu un anumit handicap pentru a putea avea un loc de muncă și de a se descurca în viață;
- Capacitatea de autoservire și autoîngrijire-se face referire la capacitatea unei persoane cu deficiențe de a se putea singură ajuta în a se îmbrăca, a se hrăni, etc.
- Puterea de muncă și volumul vital al organismului-organismul unui om este foarte important deoarece cu ajutorul lui putem avea puterea de a munci și este important pentru o persoană să știe cât poate să muncească;
- Posibilitatea de a studia-pentru o persoană cu deficiențe este destul de greu să învețe sau să aibă posibilitatea la educație, dar sunt soluții și pentru aceste persoane, sunt școli speciale, centre de zi unde pot învăța lucruri elementare;
- Putința comportamentală și intelectuală
- Puterea de a auzi, a vedea, a vorbi (de a comunica)

Dizabilitatea se determină în funcție de aceste criterii, și astfel i se acordă unei persoane un diagnostic. Dizabilitatea se pune în funcție de cât de gravă este și acestea au anumite grade și nume: gradul I (grav), gradul II (accentuat) și gradul III (mediu)

Dizabilitatea la copiii în vârstă de până la 18 ani și la adulți este determinată de către Consiliul Național pentru Determinarea Dizabilității și Capacității de Muncă sau de Ministerul Muncii și Protecției Sociale și Familiei. Competențele Consiliului Național pentru Determinarea Dizabilității și Capacității de Muncă sunt următoarele: alcatuirea și emiterea actelor în ceea ce privește gradul de dizabilitate; amplasarea condițiilor de muncă a persoanei cu handicap și caracterul muncii; determinarea capacității de muncă și a handicapului persoanei; stabilirea cauzelor care au dus la apariția dizabilității; incluziunea socială și a programului de reabilitare a persoanei cu deficiențe

### **Factorii de determinare ai dizabilității**

Pentru a se putea identifica factorii de determinare ai dizabilității vor fi luați în considerare atât factorii medicali, psihopedagogici, profesionali cât și alți factori care pot genera dizabilitatea.

Factorii care pot determina dizabilitatea sunt împărțiți în următoarele categorii:

- a) Factorii genetici: existența diferitelor boli pot constitui factori importanți care conduc la apariția dizabilităților fizice și mentale. În acest context, bolile infecțioase și contagioase ca și tuberculoza, poliomielita, afecțiunile respiratorii, cardio-vasculare, reumatismul sau chiar diabetul pot concura la apariția diverselor forme de dizabilitate.
- b) Accidentele: acestea ocupă un rol secundar în cazul apariției dizabilității, majoritatea acestor accidente sunt produse în urma unor accidente de muncă, circulație chiar și casnice care pot duce spre handicap.
- c) Cauzele socio - culturale: sunt acele cauze generate de mediu, ignoranță, sărăcie, etc.

Conform OMS, în ceea ce privește deficiențele motorii, acestea sunt clasificate după originea lor astfel:

- a) deficiențele de origine osteo-articulară – această grupă cuprinde deformările osoase care pot apărea în evoluția/creșterea unei persoane care prezintă deformări ale coloanei vertebrale, deformarea oaselor sub acțiunea de greutate și poate duce chiar la stabilirea scoliozei lombare; malformații congenitale care fac referire la lipsa parțială sau totală a unui membru; sechelele după accidente pot realiza unele deficiențe pe o perioadă scurtă de timp sau chiar pe întreaga viață.



b) Deficiențele neurologice care includ infirmitatea motrică cerebrală, miopatiile care sunt acele boli moștenite pe baza genetică și bolile neuronale periferice.

### **Concluzii**

Se poate concluziona că noțiunea de dizabilitate produce o multitudine de schimbări în viața unei persoane, care implică multă investigație pentru a putea stabili un diagnostic corect. Deficiențele pot fi cauzate de numeroși factori genetici dar și externi din mediul înconjurător. Persoanele cu deficiențe sunt considerate dezavantajate de către societate, dar este foarte important ca și ele să poată fi integrate normal în comunitate și să nu mai fie văzute ca niște persoane fără capacitatea de a face un lucru.

Dizabilitatea are multe implicații asupra individului și familiei sale, iar problematica persoanelor cu dizabilități constituie o provocare permanentă pentru asistenții sociali care trebuie să identifice soluții viabile pentru persoanele cu dizabilități.

### **Bibliografie**

1. Ponea S., *O lume diferită, o lume la fel*, Editura Lumen
2. [http://www.dizabilitate.ro/images/elemente/ocuparea\\_persoanelor\\_cu\\_dizabilitati\\_psihologia\\_angajatorilor\\_cu\\_privire\\_la\\_angajarea\\_persoanelor\\_cu\\_dizabilitat.pdf](http://www.dizabilitate.ro/images/elemente/ocuparea_persoanelor_cu_dizabilitati_psihologia_angajatorilor_cu_privire_la_angajarea_persoanelor_cu_dizabilitat.pdf)
3. <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:pEyAdak2nTwJ:usmf.md/wp-content/uploads/2013/legi/incluziunea%2520soc%2520a%2520pers%2520cu%2520dizabilitati.doc+&cd=13&hl=ro&ct=clnk&gl=ro>

## **Studiu experimental privind psihoeducația în cazul femeilor aflate într-o situație de abuz**

**Autor: Iosif (Silaghi) Estera Ionela**  
**Coordonator: Lect. univ. dr. Bócsa Eva**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *This is an experimental study that looks to test the efficiency of a psycho-educational program for abused women. The following hypothesis are at the base of it:*

- 1. If abused women attend psycho-educational activities their depression level drops.*
- 2. If abused women attend psycho-educational activities their anxiety level drops.*
- 3. If abused women attend psycho-educational activities their stress level drops.*

*For this study I used 2 groups: an experimental one and the control group. In the first initial phase I used the DASS scale for the two groups, a scale that measures depression, anxiety and stress. Afterwards, in the intervention stage, the women in the experimental group have participated in the psycho-educational program formed of eight activities, one per week.*

*After the eight weeks we applied the test again on the two groups. (The control group did not participate in any activity). When comparing and analyzing the data, significant differences were observed between the pre-test and post-test phase in the experimental group whilst no change was registered in the control group between the two testing.*

*The study itself led to the following conclusions:*

*The psycho-educational program proposed for the experimental group proved itself to be very efficient, the differences from the pretest and posttest have been significant.*

*Analyzing the data collected from the control group we can easily observe there are no differences in the pretest-posttest moments, this group wasn't involved in any specific activity. Analyzing the data collected for the two groups confirms the three initial hypothesis. We so recommend the program for other groups of women that have been/ are abused.*

### **1. Analiza conceptelor**

#### **1.1. Abuzul**

Literatura de specialitate definește abuzul ca pattern de control coercitiv, caracterizat prin folosirea comportamentelor abuzive fizice, sexuale sau emoționale. Din punct de vedere clinic, o definiție larg acceptată a abuzului este aceea formulată de Stark și Flitcraft (apud Sânzianu): „Violența domestică este o amenințare sau provocare, petrecută în prezent sau în trecut, a unei răniri fizice în cadrul relației dintre partenerii sociali, indiferent de statutul lor legal sau de domiciliu. Atacul fizic sau sexual poate fi însoțit de intimidări sau de abuzuri verbale, distrugerea bunurilor care aparțin victimei, izolarea de prieteni, familie sau alte potențiale surse de sprijin, amenințări făcute la adresa altor persoane semnificative pentru victimă, inclusiv a copiilor, furturi, controlul asupra banilor, lucrurilor personale ale victimei, deplasărilor, telefonului și altor surse de îngrijire și protecție<sup>1</sup>.

#### **1.2. Consecințele abuzului**

Violența împotriva femeilor au numeroase efecte negative grave, atât pe termen lung cât și pe termen scurt. Din punct de vedere psihologic cele mai grave sunt anxietatea, depresia și stresul.

---

<sup>1</sup> Simona Sânzianu "Violența în familie Prezentată în presa din România, Editura Lumen, Iasi.2006

Iolanda Mitrofan definește **anxietatea** ca o teamă fără obiect, ca o neliniște însoțită de tensiune intrapsihică, agitație, iritabilitate și simptome somatice<sup>2</sup>.

**Depresia** este o maladie mentală caracterizată printr-o modificare profundă a stării timice, a dispoziției, în sensul tristeții, al suferinței morale și încetării psihomotorii, asociindu-se în general cu anxietatea. Depresia întreține la pacient o impresie dureroasă de neputință globală, de fatalitate disperată, iar uneori antrenează ruminății subdelirante pe tema culpabilității, a indignității, a autoaprecierii, putând conduce la luarea în considerare a sinuciderii și, uneori, la realizarea acesteia<sup>3</sup>.

**Stresul** este un fenomen psihosocial complex ce decurge din confruntarea persoanei cu cerințe, sarcini, situații, care sunt percepute ca fiind dificile, dureroase sau de mare importanță pentru persoana respectivă<sup>4</sup>.

Pentru combaterea acestor consecințe, specialiștii au venit în sprijinul celor abuzați cu diferite modele de consiliere/intervenție. Un tip de consiliere care se pliază foarte bine pe această problemă este psihoeducația.

Psihoeducația poate fi descrisă ca având patru dimensiuni:

- Dimensiunea pedagogică – prezentarea informațiilor despre problemă;
- Dimensiunea psihologică – abordarea problemelor direct;
- Dimensiunea comportamentală – strategii care vizează în mod specific schimbarea comportamentelor.

## **2. Aria și metodologia cercetării**

**2.1. Obiective.** Lucrarea de față are ca obiective:

1. Evaluarea nivelului de anxietate, depresie și stres la femeile abuzate.
2. Implementarea unor activități psihoeducaționale pentru femeile abuzate.

**2.2. Ipoteze.** În lucrarea de față am pornit de la următoarele ipoteze:

1. Dacă femeile abuzate participă la activități de psihoeducație atunci nivelul depresiei scade.
2. Dacă femeile abuzate participă la activități de psihoeducație atunci nivelul anxietății scade.
3. Dacă femeile abuzate participă la activități de psihoeducație atunci nivelul stresului scade.

**2.3. Instrumentul** principal de cercetare a fost chestionarul **DASS-21 R**. DASS este un set de trei scale de autoevaluare, construite pentru a evalua stările emoționale negative ale depresiei, anxietății și stresului. Pentru prelucrarea datelor am folosit programul pentru analiză statistică SPSS.

**2.4. Participanți.** Lotul este format din 50 de femei, beneficiare ale proiectului “O viață de calitate în siguranță”, reprezentând grupul experimental. **De ce au fost incluse în acest program, după ce criterii?** Grupul de control a fost alcătuit din 20 de femei, beneficiare ale proiectului “O viață de calitate în siguranță”.

### **2.5. Procedura**

Femeile din grupul experimental, dar și cele din grupul de control, au completat chestionarul DASS atât în faza de pretest, cât și în faza de posttest a experimentului. Cele din grupul experimental au urmat un program de psihoeducație desfășurat timp de opt săptămâni, cu o activitate pe săptămână.

---

<sup>2</sup> Irina Holdevici, Psihoterapia anxietatii, Editura Universitas, Bucuresti, 2011

<sup>3</sup> Dicționarul de psihiatrie și psihopatologie clinică Larousse (1998, p. 101)

<sup>4</sup> Baban, A. Stres și personalitate, Editura Presa Universitară Clujeană 1998.

Activitățile la care au participat femeile au fost:

1. Drepturile femeii;
2. Managementul stresului și resursele noastre;
3. Mecanisme de coping;
4. Respectul de sine/ stima de sine;
5. Gestionarea emoțiilor;
6. Asertivitatea;
7. Autoeficiența personală si/sau neajutorare învățată;
8. Statusurile și rolurile noastre

Aproape toate activitățile au avut aceeași structură:

- în faza de început am prezentat problema sub forma unuei prezentări PowerPoint sau un filmuleț;
- în a doua etapă am încercat să provoc toate participantele să își spună părerea despre problemă, să vorbească despre sentimentele, emoțiile, gândurile și comportamentele lor în situațiile respective;
- în următoarea etapă am “testat” cunoștințele participantelor pregatindu-le fișe cu situații asemănătoare celor prezentate. În cazul unor activități ele au lucrat în echipe de 2-3 persoane, iar în alte cazuri au lucrat singure;
- la sfârșitul fiecărei activități, doamnele primeau temă pentru acasă (de exemplu în săptămâna care urma trebuiau să exerseze comunicarea asertivă sau in cazul activității „Respectul de sine/ stima de sine,, zilnic a trebuit să facă ceva doar pentru ele.

### 3. Prezentarea rezultatelor

În urma aplicării scalelor, în faza de pretest, și la terminarea celor opt activități (posttest), am calculat cota pentru fiecare subiect în parte, pentru fiecare scală. Cotele au fost raportate la etaloanele elaborate pe populația din România. Rezultatele sunt prezentate în tabelele 1-5.

**Tabelul 1. Nivelul de severitate al simptomelor la grupul experimental în pretest**

		Nivel de severitate					
		Normal	Ușor	Moderat	Sever	Extrem de sever	Total
Depresie	abs.			12	23	15	50
	%			24%	46%	30%	100%
Anxietate	abs.			6	22	22	50
	%			12%	44%	44%	100%
Stres	abs.	1	3	19	19	8	50
	%	2%	6%	38%	38%	16%	100%

Aceste date arată că în lotul studiat peste 75 % din femeile abuzate prezintă un nivel sever și extrem de sever de depresie. Iar în cazul anxietății situația este aproximativ la fel, 88% dintre femei prezintă un nivel sever și extrem de sever. În cazul stresului nivelul de severitate este mai scăzut, doar puțin peste 50% prezintă nivel de sever și extrem de sever, iar restul de 46% prezintă nivel de severitate al stresului moderat și ușor.

După aceasta, pentru a observa eficiența programului de psihoeducție, am comparat pentru cele două grupuri nivelul de depresie, anxietate și stres în fazele de pretest și posttest. Pentru a realiza comparațiile am folosit Testul *t* pentru eșantioane independente.

În etapa de pretest nu sunt diferențe semnificative între lotul experimental și de control din punctul de vedere al anxietății și al nivelului de stres. În cazul depresiei diferența este semnificativă

( $p < 0,05$ ), femeile din grupul de control prezintă un nivel semnificativ mai ridicat de depresie (tabelul 2)

**Tabelul nr. 2. Comparații pretest intergrup**

Dimensiunea	Momentul și lotul	N	Media	Abt standard	t	Semnificatia diferentiei
Anxietate	Pretest grup experimental	50	14,2	3,077	- 1,77	.08
	Pretest grup control	20	15,6	2,703		
Depresie	Pretest grup experimental	50	14.08	2.913	-2.213	.030
	Pretest grup control	20	15.80	3.002		
Stres	Pretest grup experimental	50	14.08	3.109	1.791	.078
	Pretest grup control	20	15.45	2.235		

În posttest diferențele dintre cele două grupuri sunt puternic semnificative statistic, ceea ce scoate în evidență importanța intervenției pentru femeile din lotul experimental (tabelul 3).

**Tabelul nr. 3 Comparații posttest intergrup**

Dimensiunea	Momentul și lotul	N	Media	Abt standard	t	Semnificatia diferentiei
Anxietate	Posttest grup experimental	50	7.74	3.275	-9.799	.000
	Posttest grup control	20	14.85	2.498		
Depresie	Posttest grup experimental	50	7.58	2.977	-10.617	.000
	Posttest grup control	20	15.4	2.703		
Stres	Posttest grup experimental	50	8.48	3.732	-9.421	.000
	Posttest grup control	20	15.05	2.038		

Ca urmare a intervenției, femeile din lotul experimental își diminuează nivelul de anxietate, nivelul de depresie și nivelul stresului. Astfel dacă în pretest existau diferențe foarte mici, nesemnificative statistic în cazul anxietății și al stresului, în faza de posttest aceste diferențe sunt puternic semnificative ( $p < 0,000$ ) dovedind un impact puternic al programului de psihoeducație.

Pentru a observa diferențele dintre momentul pretest și momentul posttest în fiecare din cele două loturi am folosit Testul  $t$  pentru eșantioane perechi. Astfel se poate observa, și în același timp se poate face o comparație, a rezultatelor în cazul fiecărui lot.

În cazul lotului experimental diferențele dintre momentul pretest și momentul posttest sunt puternic semnificative (tabelul 4). Aceasta arată scăderea nivelului de anxietate, depresie și stres.

În urma observării rezultatelor din tabelul de mai jos putem conchide ca ipotezele au fost confirmate și programul de psihoeucație la care au participat femeile din lotul experimental a fost foarte eficient. Diferențele între mediile din faza de pretest la depresie, anxietate și stres, respectiv mediile din faza de posttest sunt puternic semnificative statistic ( $p < 0,000$ ), ceea ce arată impactul puternic al activităților de psihoeucație.

**Tabelul nr. 4 Comparații pretest – posttest lot experimental**

Dimensiunea	Moment	N	Media	Abt. standard	T	Semnificatia diferentiei
Anxietate	Pretest	50	14.20	3.077	11.191	.000
	posttest	50	7.74	3.275		
Depresie	Pretest	50	14.08	2.913	12.315	.000
	posttest	50	7.58	2.977		
Stres	Pretest	50	14.08	3.109	9.158	.000
	posttest	50	8.48	3.732		

După cum se observă și în tabelul nr. 5, în care sunt prezentate comparațiile din momentul pretest și momentul posttest ale lotului de control, nu apar diferențe semnificative între cele două momente la depresie și stres. Singura excepție o reprezintă anxietatea, care a scăzut puțin în mod spontan. Cu toate acestea și la anxietate nivelul rămâne ridicat.

**Tabelul nr. 5 Comparații pretest – posttest lot de control**

Dimensiunea	Moment	N	Media	Abt. standard	T	Semnificatia diferentiei
Anxietate	Pretest	20	15.6	2.703	2.775	.012
	posttest	20	14.85	2.498		
Depresie	Pretest	20	15.80	3.002	1.322	.202
	posttest	20	15.40	2.703		
Stres	Pretest	20	15.45	2.235	1.015	.189
	posttest	20	15.05	2.038		

#### 4. Concluzii și recomandări

Programul de psihoeucație la care au participat femeile din grupul experimental s-a dovedit a fi foarte eficient, diferențele din momentul pretest – posttest fiind puternic semnificative statistic.

La analiza datelor de la lotul de control se poate observa că nu există diferențe importante între momentul pretest – posttest, acest lot neparticipând la programul de psihoeucație.

În urma analizării datelor pentru cele două loturi se poate spune că ipotezele au fost confirmate.

Se recomandă folosirea programului de psihoeucație și pentru alte grupuri de femei aflate în situație de abuz.

#### Bibliografie:

1. Băban, A., Stres și personalitate, Editura Presa Universitară Clujeană, 1998.
2. Dicționarul de psihiatrie și psihopatologie clinică, Editura Larousse, 1998
3. Holdevici I., Psihoterapia anxietății, Editura Universitas, Bucuresti, 2011

4. Howitt D., Cramer D., Introducere in SPSS pentru psihologie, Editura Polirom, Iași, 2010
5. Lovibond s. H., Lovibond P. F., DASS. Manual pentru Scalele de depresie, anxietate și stres, Editura ASCR, Cluj-Napoca
6. Sânzianu S., Violența în familie prezentată în presa din România, Editura Lumen, Iași, 2006.

## Manifestări psihoemoționale care apar la elevii din liceele petroșenene care au părinții plecați în străinătate

**Autor: Jugănaru (Bălan) Anca**

**Coordonator: Lect. univ. dr. Prodanciuc Robert**

**Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** In this study I tried to determine the impact of the absence of high-school students' parents who work abroad. The main objectives of this research are understanding the psycho-emotional manifestations which affects the adolescents and making proposals for intervention in order for the negative effects to be diminished. The work hypotheses of this study are: (1) the mother's migration causes overload, especially for the girls and (2) girls are more affected from an emotional stand point by their parents migration than boys.*

În contextul globalizării și al apartenenței la Uniunea Europeană, România a cunoscut o serie de schimbări atât pe plan economic cât și social. Unul dintre fenomenele care afectează puternic atât societatea cât și economia țării este cel al migrației pentru muncă în străinătate. În ultimii ani, din ce în ce mai mulți oameni aleg să emigreze fie motivând lipsa unui loc de muncă, fie pentru a obține salarii mai bune. Tema propusă spre cercetare devine de un tot mai larg interes generat de actualitatea subiectului întrucât fenomenul migrațional a căpătat amploare odată cu intrarea României în Uniunea Europeană în ianuarie 2007 și ridicarea obligativității permiselor de muncă în Regatul Unit în ianuarie 2013.

Plecarea părinților la muncă în străinătate reprezintă un fenomen social cu impact complex asupra funcționalității familiei, copii rămași singuri acasă sunt victime ale neglijării emoționale, educaționale, medicale etc. Din cauza nesupravegherii, acești copii devin vulnerabili la diferite situații de risc și la scăderea performanțelor școlare, cu consecințe negative pe termen scurt și lung care necesită o intervenție multidisciplinară specializată.

Pentru o dezvoltare armonioasă și completă a personalității sale copilul și adolescentul are nevoie de dragoste și înțelegere, sub îngrijirea și responsabilitatea părinților lui. Absența părinților din gospodărie își pune amprenta asupra performanțelor școlare și, uneori, chiar asupra participării școlare a copilului. Condițiile familiale și de mediu trebuie să asigure drepturile copilului la odihnă și timp liber, dreptul la activități recreative adecvate vârstei sale, dreptul de a participa la activități culturale și artistice. În lipsa unui control permanent exercitat de părinții plecați la muncă în străinătate, timpul acordat recreării și modalitățile de petrecere a timpului liber depind de oportunitățile existente, precum și de dorințele copilului.

Prin intermediul acestei lucrări, mi-am propus să determin care este impactul absenței părinților plecați la muncă în străinătate asupra adolescenților, elevi la liceele din Petroșani, rămași în țară. Pentru a atinge acest scop, mi-am stabilit următoarele **obiective**:

- Înțelegerea manifestărilor psihoemoționale pe care le traversează acești adolescenți;
- Realizarea de propuneri de intervenție prin care efectele negative să fie diminuate.

**Ipotezele** care au stat la baza acestui studiu au fost:

Ipoteza 1: „Plecarea mamei determină o supraîncărcare cu sarcini, mai ales în cazul fetelor.”

Ipoteza 2: „Fetele sunt mai afectate din punct de vedere emoțional de plecarea părintelui/părinților decât băieții.”

Cercetarea de față, s-a desfășurat în perioada octombrie – decembrie 2015 în municipiul Petroșani în cadrul următoarelor licee: Colegiul Tehnic „Dimitrie Leonida”, „Colegiul Național de Informatică „Carmen Sylva”, Colegiul Economic „Hermes”, Colegiul Național „Mihai Eminescu”.



Subiecții cercetării au fost 86 de elevii ai claselor a XI-a și a XII care se aflau în evidența instituțiilor de învățământ ca având unul sau ambii părinți plecați la muncă în străinătate. Distribuțiile în funcție de clasă și sex sunt echilibrate, neexistând diferențe semnificative între ponderea fetelor și cea a băieților. Pentru colectarea datelor am utilizat anchetă sociologică indirectă pe baza chestionarului tipărit autoadministrat aplicat elevilor. În elaborarea chestionarului am utilizat întrebări factuale și întrebări de opinie, cu răspuns deschis sau închis (dihotomice, policotomice). Prelucrarea datelor s-a realizat cu programul de analiză statistică SPSS

Copiii cu unul sau ambii părinți plecați la muncă în străinătate pot dezvolta, din perspectiva influențelor psiho-sociale, diverse reacții care se înscriu fie în categoria manifestărilor psihotraumatizante (când schimbarea de viață este percepută și trăită de copil ca una traumatizantă) fie în categoria reacțiilor de adaptare la stres (când copilul percepe subiectiv schimbarea de viață sub forma unui agent stresor, sub forma unui dezechilibru individual între cerințele organismului și ale mediului și posibilitățile sale de răspuns).

Manifestările psihocomportamentale care pot fi observate la copiii cu părinții plecați la muncă în străinătate sunt<sup>1</sup>:

- **Deteriorarea conduitei școlare;**
- **Sentimente de abandon, de nesiguranță, tristețe, anxietate, stări depresive;**
- **Atitudine de indiferență, încăpățănare** care poate merge uneori până la **comportament agresiv** ca rezultat al frustrării și al nevoii de atenție;
- **Tulburări de atenție** (scăderea capacității de concentrare pentru realizarea sarcinilor și „evadarea din realitate”);
- **Absența aspirațiilor pe termen lung** (nu se pot proiecta în viitor) sau **prezența unor aspirații nerealiste;**
- **Tulburări ale stimei de sine:** supraapreciere sau subapreciere în relație cu egalii lor;
- **Toleranță la frustrare de nivel prea scăzut sau dimpotrivă de nivel prea ridicat** în directă relație cu capacitatea de adaptare a copilului, cu mecanismele de apărare ale acestuia;
- **Lipsă de motivație, stări de apatie** (indiferență față de ceea ce se întâmplă în jur), oboseală (lipsă de energie, de voință pentru a depune eforturi cognitive la școală, de a se implica în activități variate de timp liber specifi ce vârstei) fie pe fondul tristeții și al stărilor depresive, fie determinate de supraîncărcarea cu sarcini specifice adulților;
- **Dificultăți de adaptare.** După plecarea părinților copiii traversează o perioadă de adaptare la noua situație, la schimbările apărute în viața lor. În lipsa unei pregătiri adecvate a copiilor din partea părinților sau a unei consilieri psihologice, copiii pot dezvolta în această perioadă de adaptare **reacție acută la stres** sau **reacție de adaptare;**
- **Comportamente (pre)delincvente** (aderarea acestora la grupuri delincvente, comportament agresiv, abuz de substanțe, implicarea în comiterea de infracțiuni, frecventarea de localuri, săli de jocuri etc.) este o modalitate de a suplini nevoile de apreciere, de atenție și afecțiune nesatisfăcute;
- **Conduite sinucigăse.** Acest tip de suicid este legat de factori și evenimente emoțional afective cu caracter psihotraumatizant pentru individ, care apar ca reacții subite legate de circumstanțele conflictuale ale vieții cotidiene, cărora individul nu este pregătit să le facă față;

În ceea ce privește manifestările emoționale, asistăm la o frecvență destul de mare a sentimentelor de singurătate, îngrijorare, furie. Astfel 1 din 5 subiecți declară că zilnic se simt singuri și aproape o treime au acest sentiment deseori, ceea ce în precodificarea noastră înseamnă săptămânal. Privind din exterior am putea spune că singurătatea nu este ceva comun în adolescență

<sup>1</sup> Luca C., Azoitei N-D., (2007), *Asistența psihologică a copiilor singuri acasă*, în Luca C., Gulei A-S., (coord.), *Metodologie asistența socială, psihologică și juridică a copiilor rămași singuri acasă ca urmare a plecării părinților la muncă în străinătate*, Iași: Terra Nostra, p. 49

Întrucât această etapă de dezvoltare presupune integrarea individului în diferite grupuri sociale în cadrul cărora interacționează, comunică, interpretează roluri, își caută identitatea de sine. La o privire mai atentă, putem interpreta sentimentul de singurătate din perspectiva lipsei unor relații semnificative din punct de vedere afectiv cu cei din jur, a lipsei comunicării profunde cu cei din jur.

Există o diferență semnificativă între fete și băieți în ceea ce privește sentimentul de singurătate, astfel mai mult de două treimi dintre fete resimt singurătatea zilnic sau săptămânal, în timp de o treimi dintre băieți se simt singuri. În mod firesc, la vârsta adolescenței, relațiile cu semenii ocupă un loc mult mai important în viața copilului decât cele cu părinții, ceea ce nu este întotdeauna așa în cazul copiilor migranților. Situația lor deosebită în raport cu părinții îi face să fie mai izolați față de semenii.

Așa cum remarcă unii autori<sup>2</sup> în cadrul Ghidului pentru profesioniștii care lucrează cu copiii migranților editat în cadrul proiectului *Includerea socială a copiilor rămași fără îngrijire părintească în urma migrației*, realizat de Centrul de Informare și Documentare privind Drepturile Copilului Moldova, majoritatea copiilor rămași fără îngrijirea părinților preferă comunicarea în grupuri mici de semenii care au, de obicei, aceeași experiență de despărțire de părinți. Această alegere se bazează pe faptul că ei au mai multe în comun:

- emoții generate de plecarea părinților peste hotare și viața independentă
- preocupări și interese (cum se descurcă în gospodărie, ce relații are cu mama etc.)
- resurse financiare care le permit să acceseze diferite servicii din comunitate

Singurătatea înseamnă nesatisfacerea nevoii de a comunica afectiv, de a avea sentimentul de comuniune cu cei din jur. Întrucât fetele sunt socializate pentru a fi mai afective și sensibile, ele resimt sentimentul de singurătate mult mai intens și mai frecvent decât băieții doresc mai devreme să demonstreze că sunt independenți și detașați, iar față de prieteni își manifestă atașamentul prin implicare și participare la diverse activități și mai puțin prin comunicare profundă.

Aproape două treimi dintre subiecți manifestă îngrijorare zilnic sau săptămânal, aspect îngrijorător întrucât există un risc crescut la acești adolescenți să apară sentimente de anxietate. Sentimentul de îngrijorare trădează teama față de viitor, lipsa unei perspective, a unor idealuri dar și faptul că adolescentul trebuie să se confruntă în general cu o serie de presiuni externe, din partea familie, a profesorilor, a grupului de egali. Spre deosebire de secolele trecute, adolescenții din zilele noastre sunt obligați să ia multe decizii importante privind viitorul lor, atât din punct de vedere profesional, cât și familial. Ei vor să găsească cele mai bune soluții, dar căutarea acestora presupune asumarea unor responsabilități, nesiguranță și anxietate. Îngrijorarea poate fi legată de teama de eșec, de a fi umilit sau de a fi respins.

Două treimi dintre subiecți se simt furioși zilnic sau săptămânal. Sentimentul de furie poate fi considerat normal la adolescenți întrucât criza adolescentină presupune o oarecare revoltă față de adulți, din dorință adolescenților de a li se recunoaște independent. Pe de altă parte, putem interpreta această furie din perspectiva nevoii de afecțiune, atenție și sprijin din partea părinților această cauză copiii și adolescenții se pot simți frustrați deoarece trebuința lor de afectivitate nu este satisfăcută. Nesimțindu-se sprijiniți de părinți ei pot deveni tensionați, ostili, agresivi.

---

<sup>2</sup> Gavriluc C., (2008), *Ghid pentru profesioniștii care lucrează cu copiii migranților*, Centrul de Informare și Documentare privind Drepturile Copilului, Chișinău, p. 41

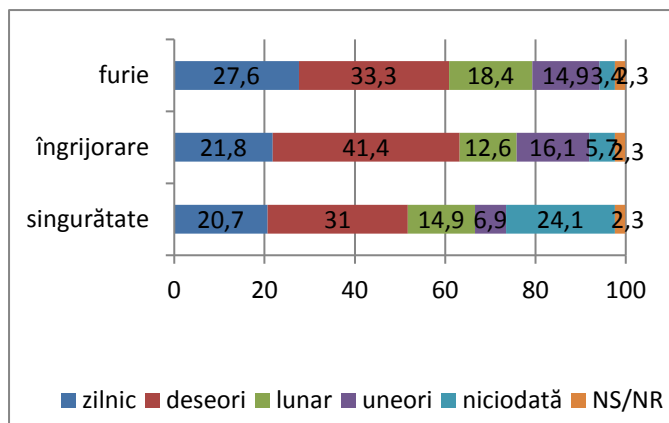


Fig. nr. 1 Frecvența problemelor emoționale

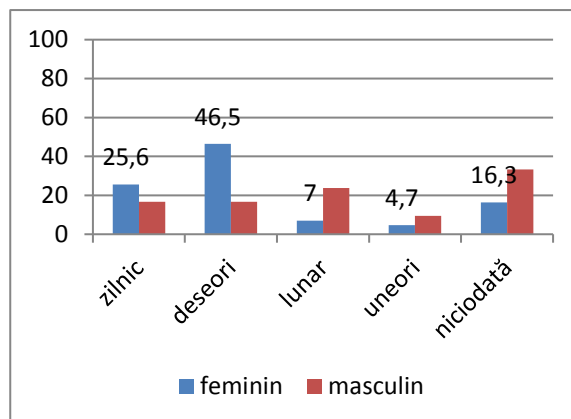


Fig nr. 2 Sentimentul de singurătate în funcție de sex

Așa cum reiese și din tabelul de corelație nr. 1, băieții sunt mai conflictuali și își manifestă sentimentul de furie în mai mare măsură decât fetele ( $p = -0.331$ ). O mare parte dintre băieți (80,5%) și mai puțin de jumătate din fete (45,5%) dintre fete resimt furie zilnic sau săptămânal. Putem explica aceste diferențe prin deosebirile fizice, hormonale dintre sexe dar și pe o socializare de gen care îi formează pe băieți în spiritul competiției și a conflictului. Există deci o corelație semnificativă statistic între sexul subiecților și frecvența apariției sentimentului de furie, astfel băieții resimt mai frecvent furie comparativ cu fetele.

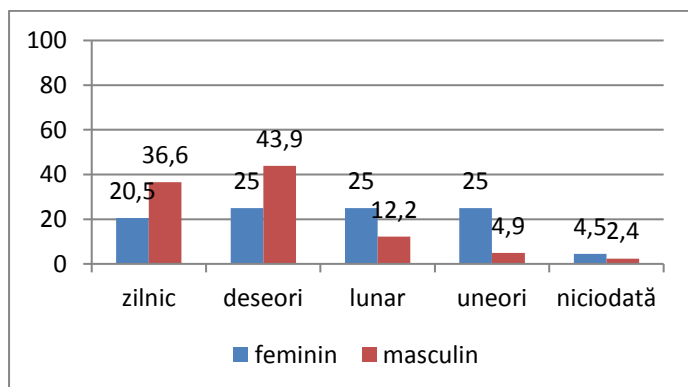


Fig. nr. 3 Resimțirea furiei în funcție de sex

Tabel de corelație nr. 1

	In ultima perioada a fost furios/furioasa
Pearson Correlation	-.331**
Sex Sig. (2-tailed)	.002
N	85

Un sfert dintre subiecți plânge zilnic și 1 din 5 plânge săptămânal, semn al descărcării emoționale, plânsul este modalitate de exprimare a unor dificultăți emoționale, de a face față stresului și semn al unei toleranțe scăzute la frustrare. Există o corelație între sex și plâns prin calcularea coeficientului Pearson ( $p = 0,477$ ), la un prag de semnificație  $< 0,01$  ceea ce înseamnă că subiecții de sex feminin se manifestă comportamental prin plâns mai des decât cei de sex masculin, atunci când simt că nu mai pot face față situației, frustrărilor, stresului, anxietății, sarcinilor zilnice. (vezi tabelul de corelație nr. 2). Nu mai puțin adevărat este și faptul că adolescenții care au părinți plecați la muncă în străinătate suferă de dor față de aceștia. Gradul în care copiii resimt această suferință este diferit în funcție de vârstă, nivel de înțelegere, vârsta la prima plecare a părintelui, legătura de atașament existentă între copil și părinte înainte de plecare, modalitățile de exprimare emoțională învățate și practicate.

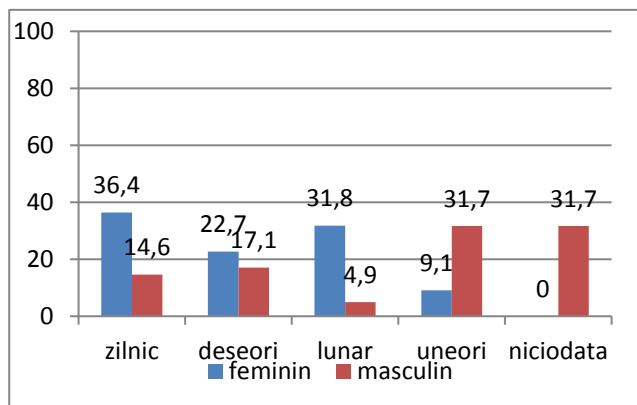


Fig. nr. 4 Frecvența cu care plânge în funcție de sex

Concluzionăm că în ceea ce privește manifestările emoționale, fetele plâng mai frecvent, ca o modalitate de descărcare a tensiunii emoționale, în schimb băieții își exprimă frustrările prin manifestarea furiei. Prin urmare, **ipoteza „fetele sunt mai afectate din punct de vedere emoțional față de băieții” se confirmă parțial** întrucât nu putem cuantifica impactul emoțional pe care îl are plânsul comparativ cu manifestarea furiei. Atât fetele, cât și băieții prezintă anumite probleme emoționale specifice socializării de gen.

Furia se manifestă zilnic în mai mare măsură atunci când tatăl este cel care lipsește (38,9%) și săptămânal atunci când mama este cea plecată (44,7%). Sentimentul de furie apare săptămânal la aproape jumătate dintre subiecții care au ambii părinți plecați. Tatăl este simbolul autorității, este cel care asigură securitatea și siguranța în cadrul familiei și prin urmare lipsa lui determină o creștere a frecvenței sentimentelor de ostilitate și furie.

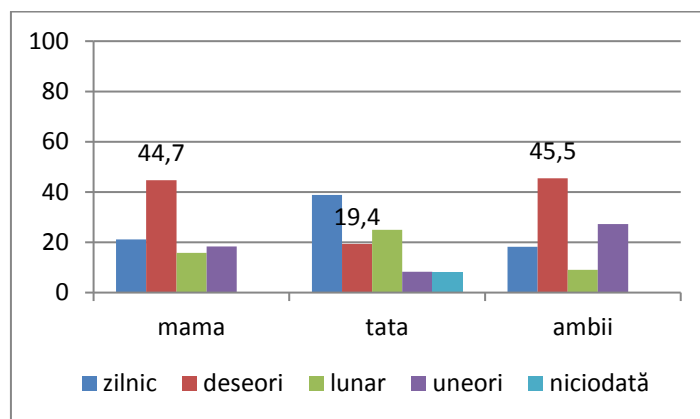


Fig. nr. 5 Asocierea furiei cu membrul plecat

Referitor la afecțiunea primită, trei sferturi dintre subiecți nu pot confirma că s-ar fi simțit vreodată neubiți, date din care putem presupune că există un puternic atașament față de părinți și aceștia reușesc să își exprime suficient de clar și frecvent aprecierea, acceptarea și dragostea față de copii. Cu toate acestea, la o analiză mai profundă observăm că mai mult de o treime dintre subiecți resimt lipsa dragostei părintești, la care se adaugă aproape un sfert dintre aceștia cărora le lipsește comunicarea, unul din mijloacele de transmitere și exprimare a afecțiunii. Deși vorbesc destul de des la telefon, în timp, relațiile dintre adolescenți și părinți devin mai reci, deoarece, de cele mai multe ori, comunicarea la distanță nu asigură și apropierea sufletească.

O caracteristică a adolescenților este dorința lor de a fi considerați persoane mature. Din această cauză ei au tendința de a-și disimula teama, depresia. Ei nu vorbesc despre aceste emoții neplăcute. Uneori ei nici nu-și conștientizează depresia; în aceste situații depresia se poate

Tabel de corelație nr. 2

		In ultima perioada a plans
Sex	Pearson Correlation	.477**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	85

\*\* Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

exprima “mascat”, prin simptome precum oboseala, cefaleea, durerile de stomac, pierderea poftei de mâncare sau din contra un apetit crescut, tulburările de somn.

Din acest unghi de vedere, primul lucru pe care îl observăm este că majoritatea subiecților se simt obosiți zilnic sau săptămânal. Acest lucru poate fi explicat fie printr-o supraîncărcare de rol ca urmare a asumării de către adolescenți a sarcinilor care îi reveneau părintelui plecat, fie ca urmare a cerințelor educative ridicate mai ales la liceele considerate de nivel înalt. Cu toate acestea, atunci când asociem liceul cu starea de oboseală, nu observăm diferențe foarte mari. Analizând mai atent, observăm că există o puternică corelație între sex și starea de oboseală prin calcularea coeficientului Pearson ( $p=0,301$ ), la un prag de semnificație  $<0,01$  ceea ce înseamnă că fetele sunt cele care resimt în cea mai mare măsură oboseala (vezi tabelul de corelație nr. 3). De asemenea, plecarea mamei determină o accentuare a stării de oboseală, părintele plecat corelând puternic cu apariția stării de oboseală, coeficientul  $p=0,232$ , la un prag de semnificație  $<0,05$  (vezi tabelul de corelație nr. 4).

Prin urmare, concluzionăm că **ipoteza „plecarea mamei determină o supraîncărcare cu sarcini mai ales în cazul fetelor” se confirmă.**

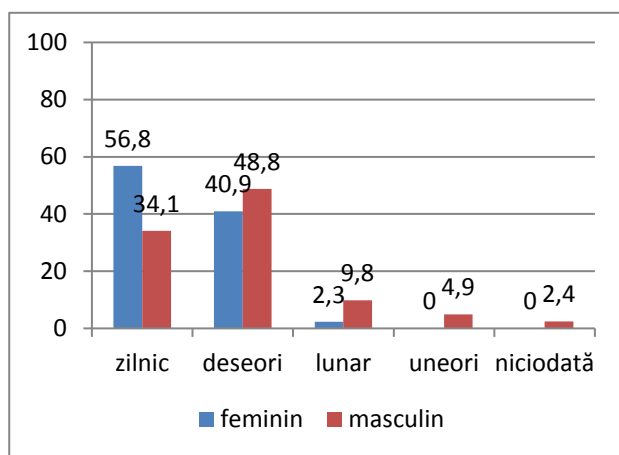


Fig. nr. 6 Frecvența cu care se simte obosit/ă în funcție de sex

Tabel de corelație nr. 3

		In ultima perioada s-a simtit obosit/a
Sex	Pearson Correlation	.301**
	Sig. (2-tailed)	.005
N		85

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Oboseala poate fi determinată de preluarea responsabilităților de adult. Așa cum se precizează și în *Metodologia - asistență socială, psihologică și juridică a copiilor rămași singuri acasă ca urmare a plecării părinților la muncă în străinătate*<sup>3</sup> în familiile cu mai mulți copii, în situația plecării ambilor părinți sau plecării mamei este foarte posibil să apară supraîncărcarea cu sarcini la copiii mai mari, în special în cazul fetelor. Acești copii mai mari preiau din sarcinile gospodărești îndeplinite până atunci de către mamă sau de către părinți: gătit, menaj, îngrijirea fraților și surorilor mai mici la care se mai adaugă administrarea veniturii, plata facturilor etc.

<sup>3</sup> Luca C., Azoitei N-D., (2007), *op.cit.*, pp. 66-67

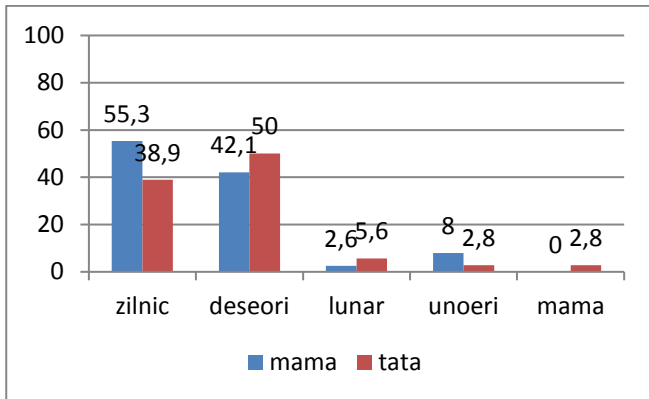


Fig. nr. 7 Frecvența cu care se simte obosit în funcție de membrul familiei plecat

Tabel de corelație nr. 4

		In ultima perioada s-a simtit obosit/a
Membrul familiei care este plecat	Pearson Correlation	.232
	Sig. (2-tailed)	.033
	N	85

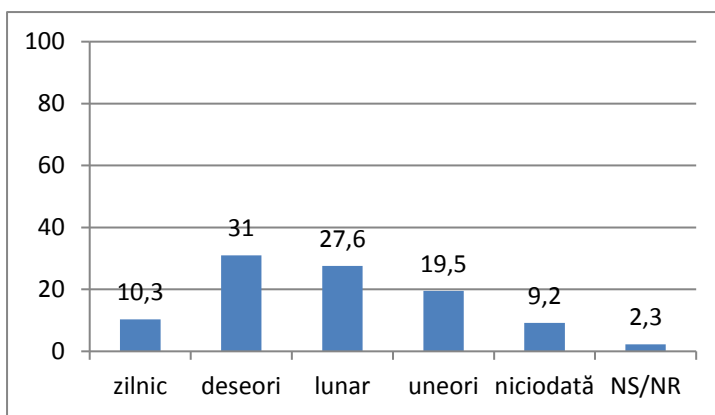


Fig. nr. 8 A avut dureri de cap

Un alt aspect remarcat este faptul că o treime dintre subiecți suferă săptămânal de cefalee și fiecare al 10-lea are aceste manifestări zilnic. Neexcluzând cauzele fiziologice care pot determina cefalee, dar neavând cum să le probăm, putem considera că cefaleea poate fi și o somatizare a nivelului crescut de stres și a anxietății. Nu există diferențe semnificative între subiecții de sex feminin și cei de sex masculin din acest punct de vedere.

Plecarea părinților înseamnă pentru mulți copii și tineri o sărăcire a comunicării. O mare parte dintre ei se simt singuratici, lipsiți de suport și dezorientați. Adolescenții sunt deseori lipsiți de sentimentul că este cineva care să-i ajute în orice situație, că au cui se adresa când au nevoie, că au cu cine să se consulte. De aici provin și dificultățile mari pe care le întâlnesc adolescenții în situațiile de luare a deciziilor. Mai mult de o treime dintre subiecți simt zilnic sau săptămânal că nu știu ce ar trebui să facă, ce se așteaptă de la ei. Absența aspirațiilor pe termen lung, incapacitatea de a se proiecta în viitor, poate determina deteriorarea conduitei școlare (scăderea performanțelor școlare, absenteism, risc de abandon școlar, conflicte cu profesorii și colegii) pe fondul lipsei autorității părinților.

## Concluzii și sugestii

Adolescenții „singuri acasă” au dificultăți emoționale de tipul sentimentelor de izolare, singurătate, neînțelegere din partea celor din jur, inutilitate, lipsa de perspectivă de viitor, aspirații și idealuri, se pot confrunta cu sentimente de furie, îngrijorare, teamă pentru viitor, se pot simți diferiți de alți prieteni/colegi care nu se confruntă cu această situație. Atât fetele, cât și băieții se manifestă din punct de vedere emoțional, ca răspuns firesc la modificările pe care le presupune perioada adolescenței, dar și din nevoia de afecțiune, atenție și sprijin din partea părinților. Din această cauză copiii și adolescenții se simț frustrați deoarece trebuința lor de afectivitate nu este satisfăcută. Nesimțindu-se sprijiniți de părinți ei pot deveni tensionați, ostili, agresivi.

Acești tineri sunt supuși la o serie de riscuri între care unul dintre cele mai evidente este supraîncărcarea cu sarcini prin preluarea responsabilităților de adult (gătit, menaj, spălatul hainelor,

plata facturilor lunare etc.), îngrijirea și creșterea fraților mai mici. Fetele sunt cel mai mult afectate din acest punct de vedere, și mai ales de absența mamei, întrucât substituția rolului specific este realizată fie de tată, fie de primul născut de sex feminin.

Putem identifica o serie de servicii necesare pentru prevenirea acestor efecte. Ca direcții de acțiune și intervenție, cele mai importante sunt următoarele:

**1. Intervenție psiho-socială pentru prevenirea și combaterea efectelor neglijării** prin evaluare și intervenție psihologică, consiliere (pentru adolescent, părinte, persoană de îngrijire) cu scopul menținerii și îmbunătățirii relațiilor copilului cu părinții și alte persoane resursă pentru acesta, activități de socializare pentru prevenirea (auto)marginalizării copilului în cadrul grupului de prieteni și a colegilor, comunicare și relații interpersonale (asertivitate, toleranță, abordare nonviolentă a conflictelor interpersonale, a solicita și a oferi suport / ajutor, relații de gen etc.)

**2. Dezvoltarea abilităților și a comportamentelor pro-sociale** prin formarea de abilități de viață independentă cu scopul dezvoltării capacității de acomodare a copilului cu noul statut de “adult” și cu responsabilitățile implicite, alternative de petrecere a timpului liber, managementul resurselor (organizarea eficientă a timpului, administrarea banilor, cunoașterea comunității și identificarea instituțiilor care pot oferi suport în probleme de sănătate sau emoționale etc.), mod de viață sănătos (alimentație, igienă, activitate fizică, păstrarea unui regim de viață care să prevină îmbolnăvirile, reacție rapidă și adecvată în caz de accident sau boală, asigurarea unei îmbrăcăminti decente, curate, adecvate vremii și ocaziei, întreținerea locuinței etc.), soluționarea problemelor și luarea deciziilor (presiuni din partea altor persoane, situații dificile de viață etc.)

**3. Prevenirea comportamentelor de risc prin medierea relațiilor** dintre copil și părinți/persoane resursă precum și a relațiilor dintre copil și instituțiile din comunitate pentru aplanarea și soluționarea conflictelor, activități de informare și conștientizare pentru prevenirea delincvenței juvenile pentru adolescenții “singuri acasă” care pot dezvolta comportamente (pre) delincvente, activități de informare și conștientizare pentru prevenirea exploatării prin muncă, a exploatării sexuale și a traficului de copii.

## Bibliografie:

1. Bocsă E., (2012), *Psihologia dezvoltării umane*, Petroșani: Focus;
2. Bulai T., (2006), *Fenomenul migrației și criza familială*, Iași: Lumen;
3. Gavriluc C., (2008), *Ghid pentru profesioniștii care lucrează cu copiii migranților*, Centrul de Informare și Documentare privind Drepturile Copilului, Chișinău
4. Luca C., Azoitei N-D., (2007), *Asistența psihologică a copiilor singuri acasă*, în Luca C., Gulei A-S., (coord.), *Metodologie asistența socială, psihologică și juridică a copiilor rămași singuri acasă ca urmare a plecării părinților la muncă în străinătate*, Iași: Terra Nostra;
5. Luca C., Pascaru G., Foca L., (2009), *Manual pentru profesioniștii care lucrează cu copiii singuri rămași acasă ca urmare a plecării părinților la muncă în străinătate*, Iași: Terra Nostra;
6. Neamțu C., (2011), *Specificul asistenței sociale în școală*, în Neamțu G., (coord.) *Tratat de asistență socială, ediția a II-a*, Iași: Polirom;
7. Nistor G., (2012), *Asistența socială și consilierea în școală*, în (coord.) Dumitrașcu H., *Consilierea în asistența socială*, Iași: Polirom.

## **Indemnizația pentru creșterea copilului până la vârsta de doi ani – instrument al politicii sociale**

**Autor: Manulesc Elena Adriana**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Isac Claudia**  
**Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** In this paper we showed more legislative and financial issues on child allowance up to 2 years, way of granting parental leave. In the second part of the paper we presented a statistical analysis of the payment.*

### **1. Introducere**

Indemnizația pentru creșterea și îngrijirea copilului constituie o formă de sprijin bănesc ce se acordă mamelor salariate care au copii în vârstă de până la doi ani. Acest tip de indemnizație se acordă, la cerere, în continuarea indemnizației în caz de maternitate sau oricând pentru îngrijirea copilului, până când acesta împlinește vârsta de doi ani..

În timp, această formă de protecție a mamelor s-a modificat în funcție de mai mulți factori, cei mai importanți fiind:

- resursele existente în bugetul asigurărilor sociale;
- numărul de beneficiari ai acestui tip de indemnizație (inclusiv tații care au beneficiat de concediu paternal)
- politica socială a guvernului;

### **2. Etape privind modificările legislative și financiare ale indemnizației pentru creșterea copilului până la 2 ani**

**Până la 31 decembrie 2003**, cuantumul indemnizației reprezenta 85% din media veniturilor lunare din ultimele șase luni, pe baza cărora s-a stabilit contribuția individuală de asigurări sociale în lunile respective și întreaga valoare rezultată ca indemnizații se suporta integral din bugetul asigurărilor sociale de stat.

**Începând cu 1 ianuarie 2004**, s-a stabilit că este necesar ca persoanele beneficiare să fie îndeplinit condiția de a avea cel puțin zece luni stagiu de cotizare realizat în ultimele 12 luni anterioare datei nașterii copilului. Pentru femeile care au născut după această dată, indemnizația era în cuantum fix de 85% din salariul mediu brut lunar prognozat pentru anul următor, prevăzut de Legea bugetului de asigurări sociale ( de ex. pentru anul 2004, salariul mediu brut prognozat era de 7.682.000 lei, deci valoarea indemnizației era de 6.529.700 lei).

**Începând cu anul 2005**, indemnizația pentru creșterea copilului a fost transferată de la Casele Județene de Pensii și Asigurări Sociale la Direcțiile Județene de Muncă, Solidaritate Socială și Familie. Această indemnizație a fost până în 2005 în cuantum fix de 800 RON și nu s-a mai virat angajatorilor pentru ca ulterior ei să facă aceste plăți către mame ci aceste drepturi bănești au fost plătite fiecărui beneficiar prin mandat poștal\*. Valoarea acestei indemnizații a fost diminuată la

---

\*Hotărârea Guvernului nr.412/2005 privind organizarea și funcționarea Ministerului Muncii, Solidarității Sociale și Familiei, cu modificările și completările ulterioare; Ordonanța de Urgență a Guvernului nr.148/2005 privind susținerea familiei în vederea creșterii copilului; Normele metodologice de aplicare a prevederilor Ordonanței de Urgență nr.148/2005 a Guvernului României aprobate prin Hotărârea Guvernului României nr.1825/22.12.2005; Regulamentul de Organizare și Funcționare al Direcției de Muncă, Solidaritate Socială și Familie.



600 lei în favoarea creșterii locațiilor copiilor în vârstă de până la 2 ani la 200 lei, indiferent dacă mamele acestora beneficiază sau nu de indemnizație.

**Începând cu 1 ianuarie 2009**, indemnizația pentru creșterea copilului a fost în cuantum de 600 lei sau, opțional, în cuantum de 85% din media veniturilor nete realizate în ultimele 12 luni anterioare nasterii copilului, dar nu mai mult de 4.000 lei<sup>1</sup>.

De această indemnizație beneficiază și mamele care înfiază sau adoptă copii, au fost numite tutore, au copii încredințați spre creștere și educare sau primiți în plasament familial, până la împlinirea de către copii a vârstei de doi ani. În cazul copilului handicapat, indemnizația se acordă, la cerere, până la vârsta de trei ani pe baza certificatului de persoană cu handicap.

De concediul și de indemnizația pentru creșterea copilului până la vârsta de doi ani poate beneficia, opțional, oricare dintre părinții copilului iar durata acestui concediu constituie vechime în muncă.

**Începând cu data de 1 ianuarie 2011**, persoanele care, în ultimul an anterior datei nasterii copilului, au realizat timp de 12 luni venituri din salarii, venituri din activități independente, venituri din activități agricole supuse impozitului pe venit potrivit prevederilor Legii nr. 571/2003 privind Codul fiscal, cu modificările și completările ulterioare, denumite în continuare venituri supuse impozitului, pot beneficia opțional de următoarele drepturi:

a) concediu pentru creșterea copilului în vârstă de până la un an **pentru care indemnizația se stabilește în cuantum de 75% din media veniturilor nete realizate pe ultimele 12 luni și nu poate fi mai mică de 600 lei și nici mai mare de 3.400 lei;**

b) concediu pentru creșterea copilului în vârstă de până la 2 ani, precum și de o indemnizație lunară care **se stabilește în cuantum de 75% din media veniturilor nete realizate pe ultimele 12 luni și nu poate fi mai mică de 600 lei și nici mai mare de 1.200 lei.**

**Începând cu 2016** indemnizația lunară, avea în continuare un cuantum de 85% din media veniturilor nete realizate în ultimele 12 luni, însă aceasta era doar limită minimă, nu și maximă, ca în momentul de față. *"Indemnizația lunară (...) se stabilește în cuantum de 85% din media veniturilor nete realizate în ultimele 12 luni din ultimii doi ani anteriori datei nașterii copilului, și nu poate fi mai mică de 85% din cuantumul salariului minim brut pe țară garantat în plată"*, prevede Legea nr. 66/2016.

Noua lege se va aplica începând din data de **1 iulie (după creșterea, la 1 mai, a salariului minim de la 1.050 la 1.250 de lei)**, ceea ce înseamnă că indemnizația va avea un **cuantum minim de 1.062,5 lei**. Nivelul indemnizației va fi majorat cu 1.062,5 lei pentru fiecare copil născut dintr-o sarcină gemelară, de tripleți sau multipluți, începând cu al doilea copil provenit dintr-o astfel de naștere.

În altă ordine de idei, părinții aflați în concediul de creștere care vor opta pentru o revenire mai rapidă în câmpul muncii vor primi lunar un **stimulent de inserție în cuantum de 50% din indemnizația minimă aferentă concediului, adică 531,25 lei în loc de 500 de lei.**

### 3. Concediul paternal

Concediul paternal este un drept legal de care beneficiază tatăl copilului nou-născut care are calitatea de salariat, în scopul de a asigura participarea efectivă a tatălui la îngrijirea bebelușului. Conform prevederilor Legii nr. 210 din 31 decembrie 1999, tatăl copilului nou-născut are dreptul la un concediu paternal de 5 zile lucratoare. În cazul în care tatăl a urmat un curs de puericultura și a obținut un atestat la absolvirea acestuia, durata concediului paternal se majorează cu 10 zile lucratoare, astfel încât tatăl poate beneficia de un total de 15 zile lucratoare de concediu paternal.

---

<sup>1</sup>Ordinul Ministerului Muncii, Familiei și Protecției Sociale nr. 68/2009 pentru aprobarea Instrucțiunilor de aplicare a unor prevederi din Normele metodologice de aplicare a prevederilor Ordonanței de urgență a Guvernului nr. 148/2005 privind susținerea familiei în vederea creșterii copilului, aprobată prin Hotărârea Guvernului nr. 1.025/2006, a fost publicat în Monitorul Oficial, Partea I, nr. 87 din 13.02.2009.

Dreptul la majorarea duratei concediului paternal la absolvirea cursului de puericultura se acorda numai o singura data, indiferent de numarul copiilor titularului.

Concediul paternal se acorda la cerere, in primele 8 saptamani de la nasterea copilului. Solicitarea pentru acordarea concediului paternal se adreseaza in scris, in primele 8 saptamani de la nasterea copilului, conducerii unitatii in care tatalisidesfasoara activitatea. Cererea trebuie sa fie insotita de certificatul de nastere al copilului, din care rezulta calitatea de tata a petitionerului. Angajatorul are obligatia de a dispune luarea masurilor necesare in vederea acordarii concediului paternal. Indemnizatia pentru concediul paternal este egala cu salariul tataluicorespunzator perioadei respective se calculeaza pe baza salariului brut realizat, incluzand sporurile si adaosurile la salariul de baza. Indemnizatia pentru concediul paternal se plateste din fondul de salarii al unitatii si se include in veniturile impozabile ale salariatului.<sup>2</sup>

#### 4.Situație financiară a acordării indemnizației pentru creșterea copilului la nivel național

La nivel național, în anul 2014 s-a înregistrat un număr mediu lunar de beneficiari de 180672. Din punct de vedere regional, primul loc este ocupat de regiunea Nord-Est cu 27712 beneficiari, în care județul Iași deține aproape 25% din totalul beneficiarilor pe regiune.

Tabelul nr.1.

#### Situația acordării indemnizației pentru creșterea copilului până la vârsta de doi ani la nivel național în anul 2014

Regiuni/Județe	Numărul mediu lunar de beneficiari	Sume plătite - lei -
<b>TOTAL</b>	<b>180.672</b>	<b>998.934.122</b>
<b>Nord-Est</b>	<b>27.712</b>	<b>152.886.462</b>
Bacău	5.155	28.586.731
Botoșani	3.150	17.280.192
Iași	6.769	37.345.899
Neamț	3.963	21.715.533
Suceava	5.533	30.824.514
Vaslui	3.142	17.133.593
<b>Sud-Est</b>	<b>20.108</b>	<b>110.618.770</b>
Brăila	2.422	13.421.800
Buzău	3.798	20.806.749
Constanța	5.809	32.212.012
Galați	3.900	21.467.805
Tulcea	1.704	9.324.099
Vrancea	2.475	13.386.305
<b>Sud Muntenia</b>	<b>24.374</b>	<b>136.216.075</b>
Argeș	5.453	31.683.553
Călărași	2.245	12.272.532
Dâmbovița	3.812	20.937.394
Giurgiu	1.476	8.130.948
Ialomița	2.014	10.968.635
Prahova	7.524	41.837.767
Teleorman	1.850	10.385.246
<b>Sud-Vest Oltenia</b>	<b>14.670</b>	<b>80.867.188</b>

<sup>2</sup>Legea concediului paternal - Legea nr.210 din 31 decembrie 1999; HG 244 din 2000 - Norme de aplicare a Legii concediului paternal nr. 210/1999

Dolj	3.975	22.008.230
Gorj	2.628	14.450.968
Mehedinți	1.772	9.706.533
Olt	2.731	15.084.043
Vâlcea	3.564	19.617.414
<b>Vest</b>	<b>17.528</b>	<b>96.683.923</b>
Arad	4.510	24.913.283
Caraș Severin	2.399	13.060.693
Hunedoara	3.866	21.333.158
Timiș	6.757	37.376.789
<b>Nord-Vest</b>	<b>27.492</b>	<b>152.197.568</b>
Bihor	7.462	41.797.743
Bistrița Năsăud	2.819	15.362.917
Cluj	6.815	37.526.230
Maramureș	4.709	26.147.587
Satu Mare	3.418	18.860.009
Sălaj	2.269	12.503.082
<b>Centru</b>	<b>25.822</b>	<b>142.164.078</b>
Alba	3.941	21.404.359
Brașov	5.566	30.507.231
Covasna	2.300	12.608.106
Harghita	4.303	24.042.002
Mureș	5.386	29.417.280
Sibiu	4.326	24.185.100
<b>București-Ilfov</b>	<b>22.966</b>	<b>127.300.058</b>
Ilfov	3.253	18.143.642
Mun. București	19.713	109.156.416

În celelalte regiuni ale țării, se remarcă județele Prahova cu 7524 beneficiari și Cluj cu 6815 beneficiari. Județele cu cele mai mici sume repartizate pentru indemnizația aferentă creșterii copilului până la vârsta de doi ani se află județul Giurgiu cu 1476 beneficiari, județul Mehedinți cu 1772 beneficiari și 9.706.533 lei.

#### 4. Indemnizația pentru creșterea copilului în Europa

**Austria:** Indemnizațiile sunt sub formă de alocații pentru creșterea copilului. Presupune un sistem de finanțare necontributiv pentru toți cetățenii și contributiv pentru cei care sunt angajați, iar perioada de acordare este de maxim 2 ani și respectiv între 6 luni și 3 ani. În Austria există cinci opțiuni pentru a beneficia de alocație: €14,53 pe zi până la vârsta de 30 -36 luni; €20,80 pe zi până la vârsta de 20 -24 luni; €26.60 pe zi până la vârsta de 15 -18 luni; €33 pe zi până la vârsta de 12-14 luni; opțiunea bazată pe venituri până la vârsta de 12 -14 luni.

**Belgia:** Indemnizația pentru creșterea copilului este reprezentată de un sistem de asigurare, finanțat de contribuții. Se acordă fiecărui părinte care lucrează în sectorul public sau privat care își întrerupe activitatea pentru a avea grijă de copil, pe o perioadă de 4 luni pentru persoanele care întrerup total activitatea sau 8 luni pentru persoanele care lucrează cu jumătate de normă. Cuantumul este de 771,33 euro/lună pentru întreruperea totală a activității, 654,17 euro/lună pentru întrerupere parțială a activității pentru persoanele începând cu vârsta de 50 de ani; 385,66 euro/lună pentru întrerupere parțială a activității pentru persoanele până la vârsta de 50 de ani.

**Bulgaria:** Indemnizațiile pentru creșterea copilului reprezintă un sistem contributiv de acordare a prestațiilor în cuantumuri fixe. Aceste prestații se acordă pe un an sau doi și reprezintă o sumă de 374 euro/lună.

**Croația:** Indemnizația parentală face parte dintr-un sistem obligatoriu de asigurare parentală. Această indemnizație este acordată pe o perioadă de 6 luni sau 30 luni. Suma este de 651,35 euro/lună pentru 6 luni, iar pentru perioada de 30 luni și în cazul sarcinilor multiple este de 219.60 euro/lună.

**Cehia:** Alocația parentală este acordată printr-un sistem universal, finanțat din taxe pe o perioadă de 10 luni sau după caz de până la 4 ani. Suma maximă la care se poate ajunge este de 8.012 euro în aproximativ 4 ani.

**Danemarca:** Această țară oferă alocații pentru îngrijirea copiilor dintr-un sistem finanțat din taxe. Această alocație este acordată părinților care au copii cu vârsta cuprinsă între 6 luni și până la vârsta școlară obligatorie. Alocația nu poate depăși 85% din costurile nete de administrare pentru un copil plasat la un serviciu de îngrijire de zi.

**Estonia:** Indemnizațiile se acordă ca și prestații parentale finanțate universal pe o perioadă de 1 an, 3 ani, sau 8 ani. Acestea reprezintă 100% din venitul de referință pe perioada de 435 zile, minim: €320 și maxim: €2.378,25.

**Finlanda:** Alocația pentru îngrijirea copilului se acordă pe o perioadă de 10 luni până la 6 ani. În Finlanda există patru tipuri de alocații: Alocația pentru îngrijirea copilului la domiciliu; Alocația pentru îngrijirea copilului în sistem privat; Alocația pentru îngrijirea copilului, parțială; Alocația pentru îngrijirea copilului, flexibilă.

**Franța:** Prestațiile pentru copii sunt finanțate printr-un sistem contributiv de indemnizații acordate în baza unei activități anterioare. Se alocă pentru o perioadă de 6 luni până la 3 ani și pot ajunge la suma de 638.34 euro/lună.

**Germania:** Alocația parentală și alocația pentru îngrijirea copilului sunt finanțate din taxe și se acordă pe o perioadă de minim 2 luni sau maxim 12 luni. Alocația parentală depinde de venitul pe care fiecare părinte l-a avut înainte de nașterea copilului și înlocuiește acest venit.

**Letonia:** Alocația pentru creșterea copilului și indemnizația parentală sunt finanțate din taxe și reprezintă sume de 42,69 euro/lună până la 171 euro/lună.

**Lituania:** Indemnizația de maternitate/paternitate se acordă pe o perioadă de 2-3 ani și este finanțată printr-un sistem de asigurare obligatoriu. Cuantumul depinde de durata de acordare aleasă de persoana asigurată.

**Italia:** Concediu parental facultativ și alocația pentru îngrijirea copiilor ce sunt finanțate printr-un sistem contributiv și prin vouchere în cazul alocațiilor, vouchere ce pot ajunge la 300 euro/lună acordat pentru 6 luni.

**Luxemburg:** Prestație pentru creșterea copilului finanțată din taxe și acordată pe o perioadă de 2 ani. Suma acordată este de 485,01 euro/lună.

**Olanda:** Alocația pentru îngrijirea copilului este susținută de către stat, părinți și angajatori și reprezintă un cuantum maxim de 6.25 euro/oră.

**Polonia:** Prestația socială supliment la alocația familială este finanțată din taxe și pe o perioadă de 2 ani. Suma acordată este de 96 euro/lună.

**Portugalia:** Indemnizație parentală extinsă și face parte din categoria prestațiilor de maternitate/paternitate.

**Slovacia:** Alocația parentală este finanțată printr-un sistem universal și se acordă pe o perioadă de 3 ani cu un cuantum de 203,20 euro/lună.

**Slovenia:** Indemnizația pentru îngrijirea copilului se acordă pe o perioadă de 1 an și o lună, iar beneficiarii trebuie să fie acoperiți de asigurarea pentru protecția parentală înainte de prima zi a concediului. Indemnizația pentru îngrijirea copilului se ridică la 90% din baza din care contribuțiile de protecție parentală au fost calculate în 12 luni consecutive, prin luarea în considerare a unei luni anterioare depunerii primei cereri de concediu pentru creșterea copilului (100% când baza nu

depășește €763.06), plăți pe perioada a 260 zile calendaristice de concediu pentru îngrijirea copilului. Plata indemnizației pentru îngrijirea copilului nu poate fi mai mare decât de două ori salariul mediu lunar și nu poate fi mai mică decât 55% din salariul minim. Slovenia oferă și reducerea plăților la taxele de grădiniță. Nivelul plății realizate de părinți se bazează pe situația financiară a acestora luând în considerare venitul mediu lunar. Părinții plătesc între 0% și cel mult 77%. Municipalitatea acoperă diferența dintre această plată și prețul întreg.

**Spania:** Concediul pentru creșterea copilului este finanțat printr-o prestație în natură, de tip contributiv.

**Suedia:** Alocația pentru îngrijirea copilului este acordată de municipalități, pe o perioadă de 1-3 ani și poate ajunge la 326 euro/lună.

**Ungaria** oferă:

– alocația pentru îngrijirea copilului la domiciliu: quantumul lunar este egal cu pensia minimă pentru limită de vârstă HUF 28,500 (€92), indiferent de numărul de copii din familie. În cazul sarcinilor multiple quantumul este multiplicat în funcție de numărul de copii (dublat, în cazul gemenilor, triplat în cazul tripleților etc.);

– suport pentru îngrijirea copilului: quantumul lunar este egal cu pensia minimă pentru limită de vârstă indiferent de numărul copiilor;

– taxa de îngrijire a copilului, finanțată din taxe și din sistemul de asigurare socială: 70% din veniturile medii zilnice brute din anul anterior. Maximum 70% din dublul salariului minim, i.e. HUF 142,100 (€460). pentru studenți și masteranzi, 70% din salariul minim, i.e. HUF 101,500 (€329), 70% din salariul minim garantat, i.e. HUF 118,000 (€382).

## Concluzii

Natalitatea este pentru fiecare stat o problemă importantă. Decizia de a avea un copil e pentru orice familie foarte importantă, deopotrivă. Indemnizațiile mamelor pentru creșterea copiilor reprezintă suportul din partea statului, oferit în quantumuri și pentru perioade diferite în statele europene, cu excepția a 5 țări care nu oferă această facilitate (Malta, Irlanda, Grecia, Cipru și Marea Britanie). Pentru România modificările legislative pe care le-am prezentat au rolul de a stimula natalitatea și de a ajuta mamele să treacă mai ușor prin perioada creșterii copilului până la 2 ani.

## Bibliografie:

1. Isac C., Staciu A., *Asigurări și protecție socială, Note de curs*, Petroșani, 2015
2. Legea nr. 210 din 31 decembrie 1999 Legea concediului paternal
3. HOTĂRÂRE nr.1.825 din 22 decembrie 2005 pentru aprobarea Normelor metodologice de aplicare a prevederilor Ordonanței de urgență a Guvernului nr. 148/2005 privind susținerea familiei în vederea creșterii copilului
4. Ordonanța de Urgență a Guvernului nr. 111/2010 privind concediul și indemnizația lunară pentru creșterea copiilor
5. HG 244 din 2000 - Norme de aplicare a Legii concediului paternal nr. 210/1999
6. *Legea nr. 66/2016* pentru modificarea și completarea Ordonanței de urgență a Guvernului nr. 111/2010 privind concediul și indemnizația lunară pentru creșterea copiilor
7. [http://www.stiripesurse.ro/care-este-nivelul-indemnizatiilor-mamelor-pentru-cresterea-copilului-in-statele-europene\\_988624.html](http://www.stiripesurse.ro/care-este-nivelul-indemnizatiilor-mamelor-pentru-cresterea-copilului-in-statele-europene_988624.html)

## Efectele divorțului. Studiu comparativ: România – Republica Moldova

**Autor: Mihailenco Tatiana**  
**Coordonator: Lect. univ. dr. Bocsa Eva**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *The separation of the parent's affect the child first. For this reason it is important to mention the fact that once the number of divorces are rising so to does the number of children that come from these families. This means that a number of specialized services are needed for these children, as for the other member's of the family. From my research I have reached these conclusions: because of the divorce, the children school situation's are not worsening, the frequency remains the same, relations with teacher's and colleagues remain the same as before the divorce. Children of nine year oldsuffer more often from depression and behavior disturbance compared with children of twelve year's old. Depression and behavior disturbance are more stronger with the male gender than with the female gender.*

**Introducere.** Conform opiniei lui Sigmund Freud “Dragostea față de altă persoană își are originea din copilărie, în experiențele noastre timpurii, iar legătura copilului cu mama reprezintă cea mai de durată relație, precum și prototipul celorlalte relații de dragoste pe parcursul vieții”<sup>1</sup>. Deci, familia este mediul afectiv și protector al creșterii și dezvoltării copilului, dezorganizarea structurii și funcționalității familiei, apare ca un intens vulnerabilizator în urma divorțului. Este evident faptul că divorțul are consecințe importante asupra evoluției membrilor unei familii. Divorțul în sine îi afectează pe oameni, de unde generează conflicte și tensiuni în familie. Fenomenul divorțului afectează proiectele de viitor, stilul de viață care determină schimbări în plan spiritual și afectiv.

**Obiectivele** cercetării sunt următoarele:

1. Compararea fenomenului de divorț în România și Republica Moldova.
2. Identificarea cauzelor care conduc la divorț și consecințele acestuia asupra membrilor familiei.
3. Identificarea rolului asistentului social în munca cu persoanele aflate în divorț.
4. Identificarea metodelor și tehnicile utilizate în lucru cu persoanele afectate de divorț.

**Ipotezele** sunt următoarele:

1. Dacă părinții divorțează, atunci situația școlară a copiilor se înrăutățește (rezultatele școlare devin mai slabe, frecvența se reduce, relațiile cu cadrele didactice și colegii de clasă devin neadecvate).
2. Dacă părinții divorțează, atunci la copii apar stări depresive și tulburări de comportament.
3. Dacă părinții divorțează, atunci stările depresive și tulburările de comportament sunt mai frecvente la băieți decât la fete.
4. În urma divorțului părinților, stările depresive și tulburările de comportament sunt mai accentuate la copiii de până la 9 ani în comparație cu copiii de peste 12 ani.

### **Aria cercetării**

Pentru realizarea părții practice a lucrării, am apelat la cadrele didactice din școlile din Județul Hunedoara, România și la cadrele didactice din Raionul Leova, Republica Moldova.

---

<sup>1</sup> Munteanu Alina, Savca Lucia, (2002), ”Influența separării părinți-copii asupra calității relației de cuplu în viața adultă a copilului”, p. 14

Lucrarea este alcătuită din două loturi de subiecți. Primul lot este reprezentat de elevi cu vârsta cuprinsă între 6 și 17 ani, în număr de 101, dintre care 49 de elevi sunt din Județul Hunedoara, România și 52 din Raionul Leova, Republica Moldova. Al doilea lot este reprezentat de profesori care au completat chestionarele în privința elevilor care au părinții divorțați. Totalul de profesori este de 60, dintre care 32 de profesori care au completat chestionare sunt din Județul Hunedoara și 28 de profesori sunt din Raionul Leova.

### Metodologia cercetării

Un instrument folosit în cercetare a fost chestionarul. În cadrul acestuia am folosit o gamă largă de întrebări. O altă metodă de cercetare a fost studiul de caz, reprezentând o analiză ce cuprinde multe date amănunțite despre o persoană sau un grup. De asemenea am apelat și la ecomapă și analiza câmpului de forțe.

### Opiniile cadrelor didactice privind copiii a căror părinți au divorțat

Principalii factori care intervin în determinarea unor reușite școlare sunt inteligența generală, aptitudini verbale. De asemenea nivelul de dezvoltare a voinței. Însă o foarte mare importanță are și climatul afectiv al familiei, unde copilul crește, învață lucruri noi și se dezvoltă. Atunci când în familie există o relație stresantă, copilul simte sau face parte și el din acest stres și conduce la consecințe negative asupra reușitei școlare. La fel, reușita școlară este influențată mai mult sau mai puțin și de aspirațiile grupului social (familia sau grupul școlar).

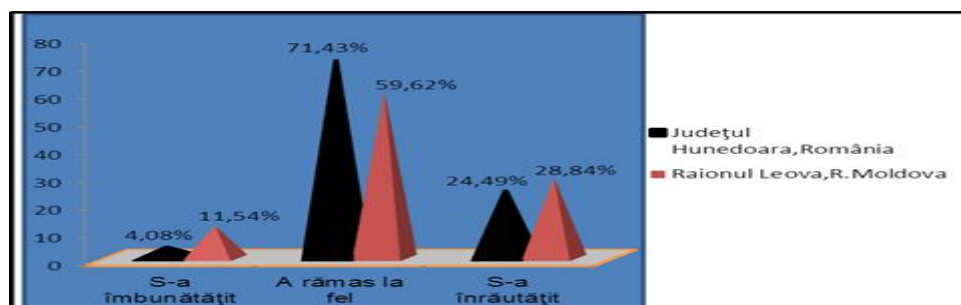


Fig. 1. Situația școlară a copilului a avut de suferit după ce părinții au divorțat

În figura 1 se observă că 11,54% dintre cadrele didactice din Raionul Leova au afirmat că după divorț, copiii și-au îmbunătățit situația școlară, cu o diferență mai mică de 7,46% dintre cadrele didactice din Județul Hunedoara care au afirmat același răspuns. Dar cei mai mulți dintre elevi (Județul Hunedoara 71,43% și în Raionul Leova 59,62%) care au părinții divorțați nu și-au modificat situația școlară, adică a rămas la fel. Un motiv ar fi vârsta elevului, atunci când copiii au o vârstă mai mare, ei înțeleg mai bine problemele familiei și știu ce ar fi mai bine pentru ei. Un procentaj de 24,49% dintre cadrele didactice din Județul Hunedoara au afirmat că situația școlară a elevului s-a înrăutățit în urma divorțului. Cu 4,35% mai multe cadre didactice din Raionul Leova au confirmat acest răspuns.

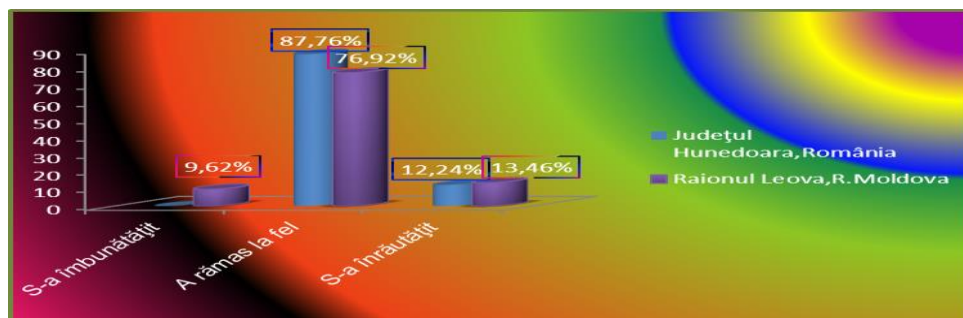


Fig. 2. Frecventarea școlii după ce părinții au divorțat

Doar 9,62% dintre cadrele didactice din Raionul Leova, au afirmat că după ce părinții elevului au divorțat frecventarea școlii s-a îmbunătățit, și nici un cadru didactic din Județul Hunedoara nu au afirmat că după divorț frecventarea școlii s-a îmbunătățit. În schimb, mai mult de jumătate de procentaj (Județul Hunedoara 87,76% și în Raionul Leova 76,92%) dintre cadrele didactice au răspuns că frecventarea școlii după ce părinții au divorțat a rămas la fel, adică divorțul nu a avut nici un impact negativ asupra elevilor pentru a-i determina să nu frecventeze școala. Dar 12,24% dintre cadrele didactice din Județul Hunedoara au menționat că frecventarea școlii după ce părinții au divorțat s-a înrăutățit, și cu 1,22% mai multe cadre didactice din Raionul Leova au afirmat același lucru.

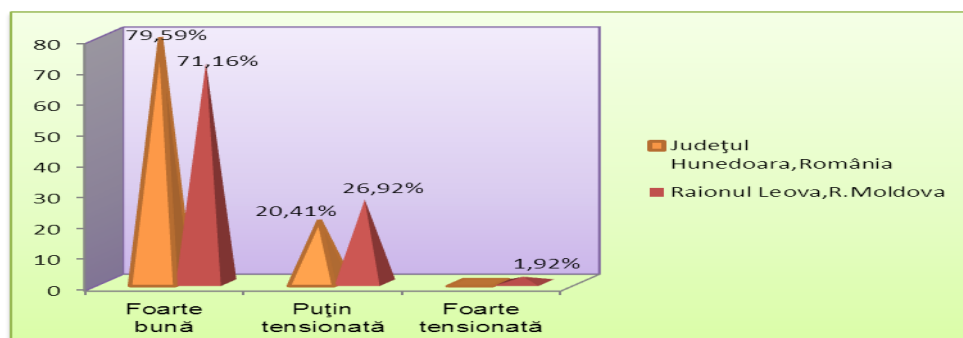


Fig. 3. Relația cadrelor didactice cu elevul

Cei mai mulți dintre cadrele didactice (Județul Hunedoara 79,59% și în Raionul Leova 71,16%) au afirmat că au o relație foarte bună cu elevi care au părinții divorțați. Pe ce se bazează această relație foarte bună? În primul rând pe comunicarea dintre cei doi, profesor elev, prin înțelegerea dintre aceștia doi, și nu în ultimul rând, pe confidențialitate. Sunt și relații puțin tensionate între profesor și elev (fig.3), desigur din mai multe motive. Însă doar 1,92% dintre cadrele didactice din Raionul Leova au menționat că există și relații foarte tensionate între elev și profesor.

Situația este foarte evidentă (fig.4). Aproape în întregime dintre cadrele didactice din Județul Hunedoara (97,96%) și respectiv cadrele didactice din Raionul Leova (94,23%) au menționat că relațiile dintre copilul care are părinții divorțați și colegii lui au rămas la fel. Acesta de fapt este un lucru foarte bun. Doar 2,04% dintre cadrele didactice din Județul Hunedoara au afirmat că relațiile dintre elev și colegii lui s-au înrăutățit, și cu numai 3,73% mai mult dintre cadrele didactice din Raionul Leova au aceeași părere.



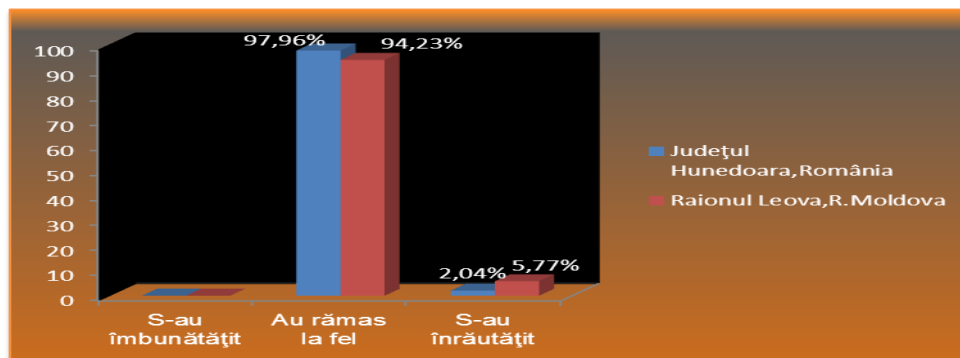


Fig. 4. Cum și-au schimbat colegii de clasă atitudinea față de copil după ce părinții lui au divorțat

### Consecințele de natură psihică a divorțului

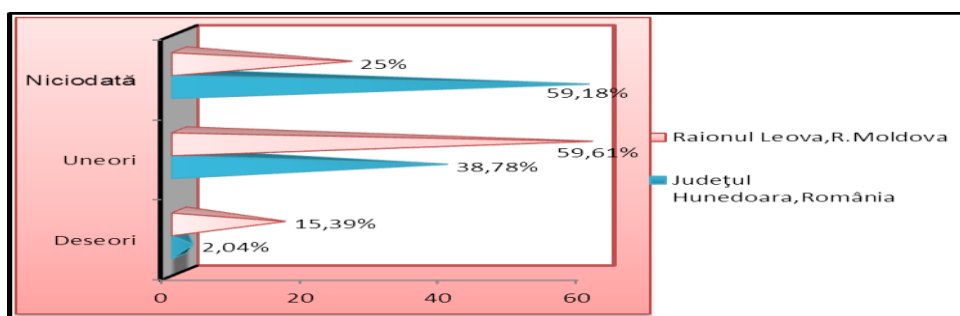


Fig. 5. Frecvența ca la școală elevii să aibă stări depresive

Potrivit răspunsurilor profesorilor din Județul Hunedoara, pe bază de observație, procentajul elevilor care nu au avut stări depresive niciodată la școală, cauza fiind divorțul părinților, este de 59,18%, pe când profesorii din Raionul Leova au menționat că elevii care au părinții divorțați nu au avut stări depresive niciodată circa 25%. Această diferență indică faptul că în Raionul Leova sunt mai mulți elevi care au avut stări depresive “uneori” cu 20,83% în comparație cu elevii din Județul Hunedoara. La fel, profesorii din Raionul Leova afirmă că procentajul acelor elevi care au deseori stări depresive la școală este de 15,39%, adică cu o diferență de 13,35% mai mare față de elevii din Județul Hunedoara.

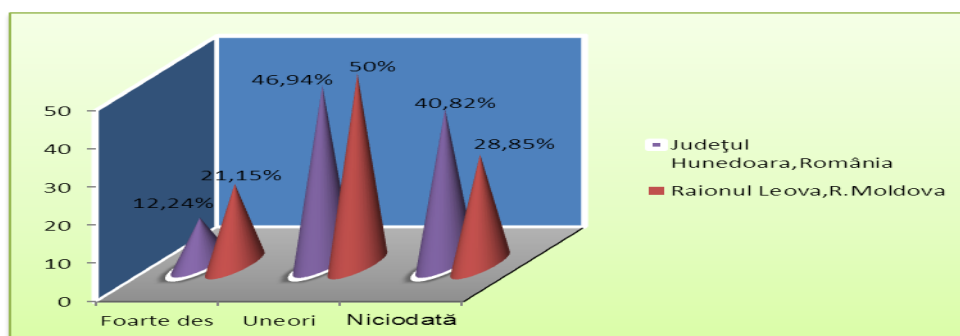


Fig. 6. Frecvența ca elevii la școală să aibă tulburări de comportament

Se observă și în figura 6 că elevii din Raionul Leova au tulburări de comportament la școală, foarte des, circa 21,15%. Foarte des (12,24%), au tulburări de comportament la școală și elevii din Județul Hunedoara, o cauză importantă fiind, cum am menționat și mai sus, divorțul părinților acestor copii. O altă situație se observă în școlile din Județul Hunedoara, cu privire la tulburările de comportament pe care aceștia le au la școală, astfel, aici s-au înregistrat un procentaj de 46,94%, iar

în școlile din Raionul Leova cu 3,06 mai mulți elevi care își manifestă aceste tulburări de comportament.

### **Studiu de caz**

Date beneficiar: Sandu O.

Data nașterii: Leova, Republica Moldova, 05.05.2007

Vârsta: 9 ani

Ocupație: elev

Sex: masculin

### **Istoricul cazului**

Sandu este fiul cel mai mare din familie și are 9 ani. Sora lui mai mică are 7 ani. Părinții lui Colea au divorțat în urmă cu 3 ani, dar la moment locuiesc în aceeași casă. La moment, familia O. care locuiește în Orașul Iargara, Raionul Leova, Republica Moldova, este formată din: mama, doamna Angela, care are vârsta de 34 de ani, fostul soț, domnul Petrea, care are vârsta de 39 de ani, fiul Sandu și fiica Andreea. Mama copiilor nu are nici un loc de muncă și stă acasă îngrijind de copii. Fostul soț, domnul Petrea, este angajat la o întreprindere de panificație din Orașul Iargara, Raionul Leova, Republica Moldova. Sandu, este în clasa a II-a la școala Gimnazială din oraș. Andreea, mezina casei este în clasa a I-a la aceeași școală. După cele discutate cu diriginta lui Sandu, acesta este un băiat destul de liniștit, nu are mulți prieteni și îi place să-și petreacă timpul singur în pauze. Se întâmplă ca de multe ori să vină la școală cu temele nepregătite și nu își dă prea mare interes pentru ceea ce se întâmplă la școală. După cum au menționat și vecini, Sandu vine aproape în fiecare zi și cumpără vin de la ei pentru doamna Angela. Dacă nu vine Sandu, atunci vine Andreea. Sandu și Andreea când sunt acasă, nu au ce face și stau pe la gardul vecinilor și fac să latre toți câinii. Vecini au mai menționat că le-au împrumutat de mai multe ori bani pentru a-și cumpăra alimente, cu promisiunea că vor întoarce banii, dar au trecut mai mult timp și domnul Petrea tot spune că nu ia nici un ban de la muncă. Chiar dacă domnul Petrea și doamna Angela au divorțat ei locuiesc în aceeași casă. Doamna Angela, primește ceva bani din munca fostului ei soț pentru a cumpăra de mâncare la copii, dar ea, își cumpără de băut. Din cauza că doamna Angela este permanent sub influența alcoolului, și domnul Petrea este la muncă, de copii nu are cine să se ocupe. Sandu și Andreea au un vocabular vulgar, multe cuvinte le-au învățat și auzit de la certurile care aveau loc între părinții lor. Colea când a fost întrebat de diriginta lui de ce nu își face temele pentru acasă, acesta a găsit mai multe motive, și a spus că el nu știe cum să facă, mama lui nu îl ajută nici o dată, și o altă problemă este că ei nici măcar nu au energie electrică. Sandu are o legătură strânsă cu domnul Petrea și cu sora lui Andreea. La școală este distant de colegii lui de clasă. Doamna Angela și domnul Petrea au terminat școala Gimnazială din Orașul Iargara, Raionul Leova, Republica Moldova.

### **Analiza și evaluarea cazului**

După ce cazul a fost analizat s-au pus în evidență următoarele situații:

- Copii au preluat modelul părinților. Sandu ce aude din certurile dintre părinții lor, învață și el, dar și sora lui Andreea.
- În perioada celei mai fragile vârste, copii au nevoie de ajutorul părinților lor. Sandu are nevoie de ajutor la temele pentru acasă, la fel și sora lui. Au nevoie de înțelegere și educație.
- Tot ce învață de la cele mai fragede vârste de la părinții lor, există șanse ca ei să repete greșelile părinților (de a consuma alcool, de a nu-și ajuta proprii copii, de a avea un vocabular vulgar în prezența copiilor, și multe altele care au un efect negativ nu doar asupra familiei și asupra întregii societăți).

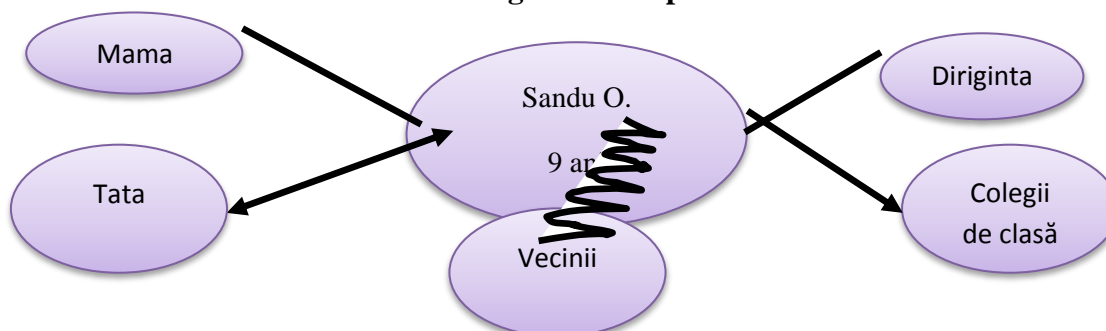
### Nevoi și probleme identificate

- Problema consumului de alcool în familie.
- Problema unei relații tensionate între foștii soți.
- Nevoi materiale mari: lemne pentru încălzirea locuinței, repararea locuinței, energie electrică.
- Problema datoriilor pe care le au la vecini.
- Nevoia de un loc de muncă pentru doamna Angela, pentru a fi ocupată, să nu-și ocupe timpul cu consumul de alcool sau alte activități care dăunează întregii familii.

**Fig. 7 Analiza câmpului de forțe Sandu O.**

(+) <b>Forțe pozitive</b> →	(-) <b>Forțe negative</b> ←
1. Dorința lui Sandu de a-și face temele pentru acasă.	1. Situația de acasă nu-i permite acest lucru (lipsa energiei electrice, lipsă de interes din partea părinților.)
2. Sandu ar dori să comunice mai mult cu părinții lui, în special cu mama.	2. O situație stresantă în familie, mama lui Sandu consumă alcool, și din această cauză, nu există o relație de comunicare permanent între Sandu și mama lui.
3. Diriginta lui Sandu, dorește să se implice în integrarea lui în colectivul clasei.	3. Sandu nu este implicat foarte mult în activitățile școlare, în pauze stă mai mult singur.
4. Sandu ar mai bucuros dacă mama lui n-ar mai consuma alcool.	4. Doamna Angela, îl trimite în fiecare zi pe Sandu la vecini să cumpere vin.

**Fig. 8. Ecomapa Sandu O.**



### Legenda:

- - relație armonioasă, echilibrată
- - - - - relație stresantă
- ↔ - relație bilaterală
- - relație unilaterală
- ~~~~~ - relație încordată

### Soluții- Plan de intervenție-

- Amenajarea casei, ca să fie o locuință adecvată pentru un trai decent.
- Educarea părinților pentru a-și asuma rolul în familie.
- Reintegrarea lui Sandu în colectivul de colegii din clasa lui.

- Implicarea asistentului social pentru identificarea de sponsuri care să finanțeze instalarea de energie electrică.
- Contactarea reprezentanților clubului “Alcoolicii Anonimi” în vederea căutării unor soluții pentru mama lui Sandu.
- Consiliere de cuplu, pentru doamna Angela și domnul Petrea.

Ralizări obținute până în prezent. . Familia O. la moment este conectată la energie electrică.

Acum casa este conectată la energie electrică, deci, Sandu și Andreea nu vor întâmpina dificultăți la elaborarea temelor pentru acasă. . O altă și importantă realizare este integrarea lui Sandu în colectivul clasei. Diriginta lui Sandu, a realizat diferite jocuri la ora de dirigenție, anume pentru ca elevii să se cunoască între ei și să învețe să comunice fără frică. La fel, s-au înregistrat îmbunătățiri și la doamna Angela. Acesta consumă din ce, în ce mai rar alcool, deoarece a fost pusă la curent despre consecințele și efectele consumului de alcool.

### Concluzii

În concluzie putem afirma următoarele lucruri:

- În urma divorțului, situația școlară a copiilor nu se înrăutățește, cum ar fi rezultatele școlare nu devin mai slabe, frecvența rămâne la fel, relațiile cu cadrele didactice și colegii de clasă nu se schimbă, ci rămân ca înainte ca familia elevului să divorțeze.
- La copiii de până la 9 ani apar mai frecvent stările depresive și tulburările comportamentale în comparație cu elevii de peste 12 ani.
- Stările depresive și tulburările comportamentale sunt mai accentuate la persoanele de sex masculin decât la persoanele de sex feminin.

Prima ipoteză nu s-a confirmat, dar celelalte 3 s-au confirmat parțial.

1. Dacă părinții divorțează, atunci situația școlară a copiilor se înrăutățește (rezultatele școlare devin mai slabe, frecvența se reduce, relațiile cu cadrele didactice și colegii de clasă devin neadecvate).
2. Dacă părinții divorțează, atunci la copii apar stări depresive și tulburări de comportament.
3. Dacă părinții divorțează, atunci stările depresive și tulburările de comportament sunt mai frecvente la băieți decât la fete.
4. În urma divorțului părinților, stările depresive și tulburările de comportament sunt mai accentuate la copiii de până la 9 ani în comparație cu copiii de peste 12 ani.

### Sugestii

Pentru prevenirea divorțului este necesar ca să se întreprindă măsuri atât la nivel național, județean, local cât și individual:

- să se interzică prin lege divorțul fără motive bine întemeiate;
- să se mărească plata în instanța de judecată pentru desfacerea căsătoriei;
- mediatizarea consecințelor divorțului pe calea mass-mediei;
- elaborarea unei strategii naționale de prevenire a divorțurilor;
- atât mama cât și tata să contribuie la întreținerea, creșterea și educația copiilor în mod egal, chiar dacă copiii locuiesc doar cu unul dintre părinți;
- să încerce să soluționeze conflictele care apar pe cale pașnică, iar divorțul să fie ultima soluție alternativă pentru rezolvarea problemelor.

### Bibliografie

1. Iluț, P. ,”*Psihologia socială*”, Editura Polirom, Iași, (2009) .
2. Munteanu A, Savca L, *Influența separării părinți-copii asupra calității relației de cuplu în viața adultă a copilului*, (2002).
3. Stănciulescu, E. , “*Sociologia educației familiei*”, Editura Polirom, Iași, (1997).

## Egalitatea de șanse între sexe

**Autori: Nemoiu Mihai-Alexandru, Teică Tania**

**Coordonator: Lect. univ. dr. Pricină Gabriel**

**Universitatea din Craiova**

**Abstract:** *Egalitatea de șanse între femei și bărbați*

*„Vizibilitate, autonomie, responsabilitate și participare egală a celor două sexe la și în toate sferile vieții publice și private.*

*Luarea în considerare a capacităților, nevoilor și aspirațiilor diferite ale persoanelor de sex masculin și respectiv, feminin, și tratamentul egal al acestora.*

*Femeile și bărbații au aceleași drepturi, obligații și posibilități cu privire la:*

- *A avea un loc de muncă, care să le asigure independența economică;*
- *A se implica în gospodărie și creșterea copiilor;*
- *A participa la viața politică, sindicală, culturală, la activitățile comunitate.”<sup>1</sup>*

### Introducere

Personal, am ales această temă, deoarece considerăm că este una dintre problemele sociale pentru care s-au adoptat suficiente politici până în prezent, precum și un cadru legislativ adaptat cerințelor Uniunii Europene, dar suntem de părere că încă nu au reușit să rezolve cu adevărat anumite aspecte care încă se resimt pe piața muncii din România.

Considerăm că, atât bărbații cât și femeile sunt predispuși să fie victimele discriminării pe sexe, deoarece au început să apară tot mai multe anunțuri de genul “*Angajăm ospătărițe (numai femei)*” sau “*Angajăm șofer pizza (bărbați foști taximetriști)*”.

De la acest fapt, putem concluziona că pe piața muncii din România, încă identificăm anumite stereotipuri de gen, în special cele precum “*asta este muncă de bărbat*” sau “*asta este muncă de femeie*”, deși în legislația curentă din România, în speță, ordonanța numărul 137 din 31 august 2000 sunt prevăzute anumite aspecte ce au ca scop prevenirea oricăror forme de discriminare, printre care regăsim și discriminarea de gen.

### 1. Scurt Istoric

Nerespectarea principiului egalității de gen a fost identificat încă din 1791 de către statul francez, care a adus modificări Constituției din acel moment pentru a garanta egalitatea dintre bărbați și femei atunci când se face referire la deținerea bunurilor mobile și imobile deținute de familie, deoarece femeia devenise element pasiv al societății prin prisma faptului că aceasta era dependentă de bărbat și majoritatea acțiunilor ei aveau ca și componentă specifică gospodăria, iar majoritatea bunurilor erau deținute legal de către bărbat.

La opt ani după declararea franceză a Drepturilor Omului și Cetățeanului, Johann Adam Berck considera că statul trebuie să trateze femeile și bărbații în mod egal, acesta spunând că „*Nici eu nu știu cum de li se refuză femeilor, pe cale legală, dreptul de cetățeni ai statului, atât timp cât nu se pune la îndoială faptul că sunt cetățeni ai statului.(...) Ce-i pasă statului de însușirile naturale*

---

<sup>1</sup>Borza Ioana, „*Cartea Neagră a egalității de șanse între femei și bărbați în România*”, AnA / Tipografia Smart Print, București, 2006, p. 23

ale fiecărui sex, atât timp cât el trebuie să trateze ambele sexe ca fiind egale, libere și independente!”<sup>2</sup>

Diferențele de tratament fondate pe sexul persoanelor au impus un principiu al egalității între bărbați și femei în domeniul raporturilor de muncă în planul reglementărilor internaționale, dar au constituit și sursa unor numeroase controverse privind discriminările inacceptabile și distincțiile întemeiate pe sex.

În literatura de specialitate, trebuie să fie acceptat faptul că „nici bărbații, nici femeile nu trebuie să facă obiectul unor măsuri de protecție fondate pe sex, cu excepția unor rațiuni de ordin strict biologic. Existența unor stereotipuri tradiționale privind repartitia muncii între sexe nu este considerată ca un motiv valabil pentru a acorda o protecție specială femeilor.”<sup>3</sup>

Prin apariția femeilor în spațiul public, s-au afirmat, dovedit și impus noi viziuni asupra statusului feminin, acestea formând grupuri puternice de presiune politică care au avut ca scop producerea de schimbări la nivel instituțional și juridic.

Conform legislației Europene a secolului al XIX-lea, femeia este considerată inferioară bărbatului, prin prisma faptului că femeia trebuie să asculte bărbatul cu orice preț, femeia nu are drept în administrarea averii familiei, femeia nu are dreptul de a da în judecată alte persoane fără acordul soțului, nu putea da sau primi bani și nici moșteniri fără acordul soțului sau, în lipsa acestuia, a unei alte figuri bărbătești din cadrul familiei. Femeia avea dreptul de a deține un cont bancar, dar nu putea să extragă sau să depună bani fără acordul soțului sau, în lipsa acestuia, a unei figuri bărbătești din cadrul familiei, în cazul unui divorț, femeia nu avea dreptul să părăsească domiciliul conjugal până la încheierea procesului, iar în cazul prezenței copiilor, bărbatul era cel care avea drept de custodie.

„Toate aceste prevederi legale au reprezentat pentru România un regres de la codul lui Callimachi, cod în care bărbatul și femeia nu aveau drepturi legale. Această legislație dezavatajoasă femeii a fost corectată în țări cu atitudine mai promptă a feministelor, cum ar fi Anglia. În țara noastră, modificările au venit abia de prin anii '30 ai secolului XX.”<sup>4</sup>

În context internațional, în acea perioadă, bărbații respingeau orice încercare a femeilor de a fii egale cu ei, în Germania, mișcarea feministă fiind interzisă, deoarece se considera că este o formă de manifestare a protestelor femeilor evreice, iar în Italia a fost interzisă fără a se oferi o explicație.

Din punct de vedere al dreptului femeii la vot, în Italia s-a prevăzut în Constituție dreptul femeii de a vota încă din anul 1925, Uniunea Sovietică fiind primul stat ce acorda femeilor drept de vot începând cu anul 1917.

În 1917 a avut loc revoluția rusă care a pornit de la starea socială a țării, prin prisma faptului că forța de muncă era alcătuită majoritar de către femei, revolta având drept cauză suprasolicitarea la locul de muncă raportată la veniturile mici încasate de femei în raport cu remunerația oferită bărbaților pentru aceeași muncă.

Comunismul, localizat fiind în perioada tradițională, a reprezentat o perioadă destul de dificilă pentru statusul femeii în raport cu societatea. Comunismul a pus accentul pe unitatea familială și pe modul clasic de percepție a acesteia, profitând astfel de mentalitatea conjugală, prin prisma căreia a ignorat în continuare femeia ca membru unitar în societate. Așa cum am spus, un om de succes era acela care avea o familie numeroasă, era gospodar și nivelul său de realizare era strâns legat de nivelul de dezvoltare al familiei. Prin prisma noilor idei ce au survenit în urma revoluției rusești, s-a trecut de la o ideologie pronatalistă la una în care se pune mai mult accent pe

---

<sup>2</sup> Iulian Apostu, „Căsătoria între stabilitate și disoluție”, Tritonic, București, 2013, p. 228, *Appod.* Gisela Bock, 2002

<sup>3</sup> Cezar Avram, Parmena Popescu, Roxana Radu, „Politici Sociale”, Volumul II, Alma, Craiova, 2006, p. 144, *Appod.* Ruth Nielsen, „La legislation protectrice des femmes et les pays nordique, *Revue international du Travail*”, vol. 119, ian-feb. 1980, nr. 1, p. 51

<sup>4</sup> Iulian Apostu, *op. cit.*, p. 230, *Appod.* Liliana Popescu, 2004

libertatea membrilor familiei de a decide momentul apariției unui copil, ideea de bază fiind aceea de a se idealiza sentimentul iubirii, prin creșterea independenței partenerilor.

Egalitatea dintre bărbați și femei în muncă, facilitarea divorțurilor, eliberarea sexualității pronataliste și creșterea sentimentului de apartenență socială începe să-i ofere atât femeii cât și bărbatului o mai mare independență în raport cu căsătoria, scopul urmărit fiind acela de stimulare a reproducerii prin creșterea numărului de parteneri conjugali. Acest concept a apărut în momentul în care după război în Rusia a crescut numărul mamelor singure și s-a căutat adoptarea de noi politici sociale în vederea scăderii ratei de dependență a acestui grup față de stat prin facilitarea exercitării dreptului femeii de a se recăsători sau divorța.

„De pe la jumătatea secolului XVIII, Jean-Jacques Rousseau și Pestalozzi au început să promoveze imaginea femeii din perspectiva maternă, idealizând mama, punând accentul pe rolul de neînlocuit al dragostei materne în educația copiilor”<sup>5</sup>.

Această cultură predominantă a secolului XVIII și în aproape tot secolul XIX, a fost aceea de a oferi femeii imaginea de mamă și de a idealiza acest concept, chiar dacă legislația, după cum am observat, nu le garanta un drept egal în dobândirea custodiei copiilor în raport cu bărbatul. Abia în anul 1839 a fost votată o lege în Marea Britanie ce se considera a fiind prima lege feministă din spațiul britanic, lege ce prevedea că femeile au drepturi egale în dobândirea tutelei copiilor în raport cu bărbatul, cazuri excepționale fiind acelea în care femeia se făcea vinovată de adulter.

Dincolo de diferențele sociale la nivelul Europei, o altă diferență resimțită era diferența de clasă dintre femei, cele bogate fiind prețuite în raport cu cele sărace, uneori chiar și de membrii familiei. Posibilitățile financiare erau criteriul principal în obținerea prestigiului social.

Imaginea femeii încă era dependentă la finele anilor 1800 de cea a soțului. Nu conta nivelul de coeziune familială, nivelul de pregătire al femeii, cel mai important fiind în continuare statusul soțului, cel care definea poziția familiei în societate.

Cu toate aceste modificări și reforme, relațiile dintre soți sau dintre soți și familia extinsă au început să fie modificate. Venitul personal a devenit un criteriu important în relațiile de familie, iar familia nucleară capătă o importanță sporită în raport cu familia extinsă. Relația dintre soți și performanța fiecăruia devine sursa poziției familiei în societate, scăzând dependența de susținerea familiei extinse.

Din acest moment căsătoria începe să se bazeze pe un alt sistem de valori, iar tradiția zestrei își pierde din valoare, părinții preferând să își asume responsabilitățile privitoare la creșterea și educarea copiilor, precum și cele financiare, astfel că moștenirea nu mai este sursa principală de subzistență, iar familia de origine nu se mai poate folosi de manipularea dezmoștenirii pentru a controla noile familii.

Imaginea femeii se modifică în raport cu influențele familiei extinse tot mai slabe, nivelul de dependență al acesteia față de familie scăzând, efectul fiind acela de câștigare al independenței femeii. România a urmat transformările de pe plan internațional, iar în documentele fundamentale ale țării găsim: „*Constituția Regatului României din 1866 stipula că toți românii se bucură de egalitate în fața legii; în anul 1923, cea de-a doua constituție a regatului României prevedea libertatea și egalitatea în drepturi a românilor, indiferent de etnie, limbă sau religie; prescripțiile legislative ale legii electorale din anul 1939 ofereau drept de vot femeilor. Constituția din 1948 interzice discriminarea de gen și oferea femeilor posibilitatea alegerii în funcții publice politice sau administrative.*”<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> Iulian Apostu, *op. cit.*, p.232, *Appod.* Liliana Popescu, 2004

<sup>6</sup> Iulian Apostu, *op. cit.*, p.235, *appod.* Cristina Liana Olteanu, Elena Simona Ghionea, Valentin Ghionea, „*Femeile în România comunistă*”, Politeia-SNSPA, București, 2003, cap.4

## 2. Definiții și clasificări

În istoria poporului român regăsim anumite idei preconcepute despre femeie și bărbat și anume, femeia trebuie să se supună bărbatului, deoarece bărbatul este capul familiei comparându-l pe bărbat cu Iisus Hristos spunând că așa cum bărbatul este capul familiei și Iisus Hristos este capul bisericii.

O altă idee ce a luat naștere din religie este aceea că Eva a fost pedepsită cu moartea pentru neascultarea ei, motiv pentru care Adam a fost izgonit împreună cu ea din Grădina Eden. Pentru poporul român ideile au fost simple, femeia trebuie să fie supusă bărbatului, iar bărbatul este pedepsit pentru deciziile luate de femeie.

În trecut, în cadrul familiei patriarhale, bărbatul era privit ca fiind atotputernic, această paradigmă fiind neadaptată noilor standarde europene cu privire la egalitatea de gen, una dintre observațiile noastre fiind aceea că în anumite zone din mediul rural, încă se conservă ideea că bărbatul este capul familiei și el are primul cuvânt de spus în luarea de decizii.

„ Când va vorbi femeia ...  
... vor tremura în haos vibrări de oale sparte  
Și-n luminile de crățiți și de tigăi deșarte  
Vor spumega în spasme de fumuri violete  
Anemice sarmale  
Și fitizice cotlete  
Și arse maioneze vor plange-n ziua aceea,  
Când, searbădă, vorbi-va la camera femeia.  
Într-un proiect de lege se va trezi  
Ibricul  
Și pudra  
Și juponul  
Chiuloții și caleasca  
Când searbădă vorbi-va, la camera  
Popeasca<sup>7</sup>”

Din acest citat putem deduce cu ușurință viziunea bărbatului de atunci asupra sexului feminin, considerând că femeia este capabilă să stea doar la „oală”, iar atunci când o femeie vorbește „vor tremura în haos vibrări de oale sparte”.

Exprimarea poetică consfințește un principiu al vremii, privitor la relațiile de gen, bazat pe stereotipuri: inegalitatea dintre bărbați și femei era încă departe de a deveni o realitate, iar egalitatea de gen era chiar motiv de ironie. Păstrând aceeași notă ironică, am putea să ne imaginăm un bărbat din acea perioadă care ar călători în timp până în zilele noastre. Femeile lider, libere și responsabile pentru propriile vieți ar fi principala surpriză pentru acești bărbați, iar reacțiile acestora ar putea constitui cu ușurință subiectul unor scenarii de film.

În mai puțin de 100 de ani, de la citatul de mai sus, societatea a evoluat îndeajuns de mult, încât femeile și-au câștigat dreptul la o existență egală cu bărbații. Însă sistemele de valori tradiționale mai există în anumite spații sociale deși funcțiile distribuției tradiționale a rolurilor nu mai există. Inerția valorică se păstrează în special în comunitățile rurale, afectate de sărăcie și un nivel educațional scăzut.

Educația constituie elementul central în formarea unor personalități echilibrate capabile să se concentreze pe propriile obiective de viață. Tradiția discriminării de gen este identificată și în semantica limbajului de către cercetători, ceea ce evidențiază că statuarea prin lege a unor drepturi nu este suficientă dacă nu este completată de interiorizarea unui sistem de valori ce include egalitatea de gen. De exemplu, în opinia Ioanei Borza putem spune că în limba română cuvântul

---

<sup>7</sup>Pribeagu Ion, 1916, „Vârful de Spadă”, București: Facla, Editura a II-a, p.11



„bărbat” are rol de substantiv, cât și de adjectiv, iar cuvântul „femeie” are rol doar de substantiv. Un exemplu ar fi cel dat de Ion Luca Caragiale atunci când a scris „Zoe, fii bărbată!” De asemenea, putem spune că în limba română cuvântul „bărbat” are un sens pozitiv, atunci când îi spui unui om că este „bărbat adevărat” îl lauzi, îl faci să pară plin de curaj, determinare și forță, în schimb când îi spui că este „femeie” îl faci să pară slab, descurajat, lipsit de inițiativă etc.

„Bărbatul este mai <<productiv>> din punct de vedere lingvistic decât femeia:  
7 derivate pentru << bărbat >>, 3 pentru << femeie >>”<sup>8</sup>

De asemenea, putem spune că cele mai de succes bancuri ale românilor sunt pe tema „blondelor”, modul de parcare al femeilor și gafele acestora din trafic.

Conform opiniei lui Vladimir Pasti putem să împărțim nivelul de analiză al relațiilor dintre sexe în trei categorii :

1. Individul– își impune identitatea sa atât în societate cât și intrinsec, acesta punând față-n față persoana creată de-a lungul timpului cu bagajul de moșteniri biologice. Acesta trece prin mai multe etape de dezvoltare, prima etapă fiind legătura sa cu familia (copilăria), următoarea fiind cea educativă, după care în funcție de aspirațiile sale poate alege să-și întemeieze o familie sau să se angajeze, apoi etapa maturizării (moment în care poate avea sau nu un copil). Indiferent de etapele de dezvoltare ale individului acestea nu trebuie să fie mediate politic. Individul nu trebuie privit ca un ansamblu de drepturi politice ci trebuie privit ca un individ în relație cu societatea. Cu astfel de paradigmă se poate explica și de ce femeile au dreptul de a vota, dreptul la viață privată, dreptul la exprimare și multe alte drepturi ce le erau interzise în trecut.

2. Gospodăria– când vorbim despre gospodărie ne gândim la familie ca o unitate socială de producție, reunind astfel ideea că în sânul familiei nu trebuie să existe ideea că bărbatul trebuie să producă și femeia trebuie să creeze, ci trebuie să privim familia ca un ansamblu unitar în care toți membrii trebuie să producă și să ofere înapoi societății.

3. Societatea– în această categorie trebuie să ne raportăm individului, indiferent de gen ca un consumator de bunuri sociale, un consumator al vieții cotidiene și un doritor de viață publică raportându-ne în mod egal. Principala problemă creată de legăturile sociale este aceea că nu ne mai raportăm la individ, ci ne raportăm la bărbați și femei în raport cu instituțiile sociale. La nivel social se crează grupuri, alcătuite din ambele sexe, iar în interiorul lor se crează niște grupuri secundare, unele alcătuite predominant de bărbați, iar unele alcătuite predominant din femei. La acest nivel putem discuta de problematica puterii, „Cine are puterea în acest grup? Sexul masculin sau cel feminin?”, răspunsul fiind simplu, „niciunul”. Nu ne mai raportăm la capacitățile individului pe gen, ci ne raportăm la performanțele grupului (coeziunea sa). Spre exemplu: pentru a calcula performanțele unor atleți nu ne raportăm la sex, cel mai rapid om de pe pământ poate fi bărbat sau femeie.

În decursul istoriei a existat un moment în care „femeia a devenit bărbat”, J.J.Rousseau a observat acest moment în sânul societății franceze. Rousseau a fost deranjat de felul în care nu se mai resimțeau diferențele sexuale și a observat că bărbații s-au feminizat, iar femeile s-au masculinizat. El considera că o astfel de revoluție va conduce la crearea unei confuzii în identitatea sexuală, dând-o exemplu pe domnișoara de L’Enclos, care tindea să se comporte ca un bărbat și care a ajuns până la urmă să disprețuiască virtuțile unei femei. Comportamentul ei a fost lăudat pentru curaj și sinceritate, apogeul gloriei ei fiind momentul în care ea spunea că a devenit bărbat. Rousseau a stabilit o graniță între ceea ce ar trebui să facă o femeie pentru a fi egală cu un bărbat și unde trebuie pus punct. El susținea că totuși o femeie este un „bărbat” chiar dacă diferă sexul, dar considera că o femeie diferă de un bărbat atunci când ne referim la moralitate, diferențele educaționale, modul de percepție a unor adevăruri sociale și funcțiile sociale și politice diferite dintre cele două sexe.

---

<sup>8</sup>Ibidem, p.11

„Pentru Rousseau, bărbatul este bărbat (în anumite situații), dar subiectul „universal”. Sexul său nu interferează întotdeauna sau nu în mod necesar cu aptitudinile sale umane. Posibilitățile bărbatului nu sunt legate de timp, spațiu sau particularități, ci mai degrabă el este capabil să transcendă toate acestea, inclusiv propriu său sex, pentru înțelegerea adevărilor și principiilor abstracte. Prin contrast, femeia este întotdeauna o femeie: ea este limitată de locul, timpul, particularitatea, trupul și pasiunea ei, pe scurt, de sexul ei<sup>9</sup>.”

Putem spune că Rousseau tinde să fie misogin comparativ cu timpurile noastre, el susținând că femeia trebuie să fie “călăuza și ocrotitoarea” bărbatului, dar trebuie să ținem cont de faptul că autorul a trăit în timpul revoluțiilor lor feministe. Pentru Rousseau normalitatea era atunci când o femeie este supusă bărbatului și un comportament precum cel al domnișoarei L’Enclose era catalogat ca fiind deviant. Punctul de vedere al autorului nu poate fi criticat și nici comentat, acesta susținea doar ceea ce a observat la nivel social în acel moment. Întrebarea este „S-au schimbat cu adevărat lucrurile de atunci?”, răspunsul acestei întrebări fiind destul de dificil de oferit, singurii capabili să răspundem la această întrebare fiind noi înșine și numai apoi să găsim un pattern universal valabil.

### 3. Prevederi normative

În Tratatul CEE (*Central and Eastern Europe*), în cadrul articolelor 117-128, s-au emis directive privind egalitatea între bărbați și femei în domeniul muncii, directive precum:

- Directiva numărul 76/207/CEE, prin intermediul căreia se prevede faptul că în procesul angajării trebuie să se respecte principiul egalității;
- Directiva numărul 86/613/CEE, prin care se garantează plata egală pentru muncă egală;
- Directiva numărul 79/207/CEE, ce obligă statele membre să asigure egalitatea de tratament între bărbați și femei privind formarea și promovarea profesională, condițiile de muncă și accesul la locurile de muncă.
- Directiva numărul 86/378/CEE, care garantează tratamentul egal indiferent de rasă, etnie sau sex în sistemul pensiilor profesionale.

Uniunea Europeană este de părere că hărțuirea sexuală este un obstacol pentru funcționarea corectă a pieței muncii, victimele acesteia putând fi salariați atât de sex feminin, cât și de sex masculin.

„În scopul conștientizării problemei hărțuirii sexuale la locul de muncă și a consecințelor acestui comportament anormal, Comisia Europeană a prezentat Recomandarea 131/CEE/92 privitoare la protecția demnității femeilor și bărbaților la locul de muncă, prin care hărțuirea sexuală este definită astfel:

- Orice comportament abuziv care lezează persoana care este obiectul acestui abuz;
- Faptul că o persoană, refuzând sau acceptând un asemenea comportament din partea unui angajator, superior ierarhic, sau coleg, justifică explicit sau implicit o decizie care influențează drepturile respectivei persoane în materie de formare profesională, ocuparea unui loc de muncă, menținerea acestuia, salariu etc.;
- Orice fel de comportament care poate crea un climat de intimidare, ostilitate, umilință față de persoana care face obiectul unui astfel de comportament.”<sup>10</sup>

Statele membre trebuie să ia măsuri pe baza Directivei 97/80/CE (*Comisia Europeană*), privind dovedirea în cazurile discriminării de sex, deoarece în momentul în care o persoană este afectată de nerespectarea principiului egalității și se prezintă în fața unei instanțe competente, trebuie să dovedească modul în care i s-au încălcat drepturile, iar partea pârâtă este obligată să aducă dovezi contrarii violării principiului egalității.

---

<sup>9</sup> Gatens Moira, “Feminism și Filosofie. Perspective asupra diferenței și egalității”, Polirom, Iași, 2001, p. 28

<sup>10</sup> Cezar Avram, Parmena Popescu și Roxana Radu, *op. cit.*, pp. 146-147

Polemicile privitoare de egalitate de gen au fost depășite prin implementarea unei legislații care asigură egalitatea de șanse a cetățenilor României.

În prezent în monitorul oficial s-a republicat în 5 iunie 2013 legea nr 202/2002 privind egalitatea de șanse între femei și bărbați.

„ Art1

- (1) Prezenta lege reglementează măsurile pentru promovarea egalității de șanse și de tratament între femei și bărbați, în vederea eliminării tuturor formelor de discriminare bazate pe criteriu de sex, în toate sferile vieții publice din România.
- (2) În sensul prezentei legi, prin egalitate de șanse și de tratament între femei și bărbați se înțelege luarea în considerare a capacităților nevoilor și aspirațiilor diferite ale persoanelor de sex masculin și, respectiv, feminin și tratamentul egal al acestora<sup>11</sup> ( Legea nr 202 / 2002 Privind egalitatea de șanse între femei și bărbați, republicată în 2013, Monitorul oficial, Partea I nr. 326 din 5 iunie 2013, articolul 1).

## Concluzii

Legea privind egalitatea de șanse între sexe, atât în viața publică cât și pe piața muncii, este aliniată la standardele Uniunii Europene, dar nu putem spune că cea mai mare parte a românilor este pregătită să îmbrățișeze modelul vestic referitoare la faptul că o femeie poate să efectueze singură activități pe care de obicei la prestează bărbații (precum transportul diferitelor obiecte sau cumpărături fără ajutorul bărbatului), în timp ce românii cred că acest lucru este nepolitic. Atitudinea feministă se regăsește în societățile avansate, precum Germania, în modificări ale comportamentului populației, trecându-se chiar peste gesturile obișnuite de politețe, considerate înjositoare pentru femeile adepte ale feminismului.

Ideea de la care au pornit feministele, convinse că marșul către independența financiară și personală, a fost aceea că în momentul în care te consideri egală cu bărbatul, trebuie să fii egală până la capăt. Este de neconceput să „strângi” un bărbat de gât atunci când spune că o femeie conduce mai prost decât un bărbat, dacă tu nu știi să bagi benzină în mașină sau să repari o pană. Confuziile însă și-au făcut locul într-o zonă insuficient trasată. Granița dintre feministele convinse și „doamnele pe tocuri” ce se consideră independente, pentru a-și justifica comportamentul promiscuu și imoral este de multe ori insesizabilă. Ca întotdeauna, adoptarea unor idei neînțelese prin prisma valorilor ce le fundamentează, determină polemici nesfârșite, atitudini extreme și lipsa de solidaritate și altruism dintre semeni, și, nu în ultimul caz, atitudini sexiste, dăunătoare pentru cei care le adoptă dar și pentru cei care le urmează. Cazul violului de la Vaslui este grăitor cu privire la poziția femeii în societatea românească actuală. Normativitatea tradițională, în baza căreia există o ierarhizare clară între bărbați și femei, a fost mai importantă decât drepturile individuale ale persoanei de a decide ce este mai bine pentru ea. Încadrarea legală a faptei tinerilor a fost considerată nedreaptă de comunitate, care în baza principiului preeminenței considerau că tânăra a încălcat regulile tradiționale, iar violul este, într-un anumit grad, o pedeapsă logică pentru aceasta. Apelul la instanțele de fapt a reprezentat o încălcare a regulilor, iar sancțiunea comunității va dura probabil mai mult decât pedeapsa juridică a tinerilor.

În prezent, prin patriarhat se justifică violența asupra femeilor sau copiilor, în timp ce prin „emancipare” se justifică promiscuitatea, înclinațiile către o viață ușoară, datorită generozității „gentlemenilor”. Finalul în cel de-al doilea caz este absorbția acestor persoane în rețelele de trafic de persoane, într-o perioadă în care educația ar trebui să fie principala preocupare pentru oricare tânăr.

Societatea românească actuală se află într-o perioadă de tranziție dinspre raporturile de natură patriarhală dintre bărbați și femei spre o societate în care discriminarea de gen este redusă la

---

<sup>11</sup>Legea nr 202 / 2002 Privind egalitatea de șanse între femei și bărbați, republicată în 2013, Monitorul oficial, Partea I nr. 326 din 5 iunie 2013, articolul 1

cote minimă sau chiar eliminată. Durata de timp necesară pentru o astfel de tranziție este principala tranziție, iar legalizarea principiului nu determină automat și atingerea obiectivului final.

**Bibliografie:**

1. Apostu Iulian, „*Căsătoria între stabilitate și disoluție*”, Tritonic, București, 2013
2. Avram Cezar, Popescu Parmena, Radu Roxana, „*Politici sociale*”, vol.2, Alma, Craiova, 2006
3. Borza Ioana, „*Cartea Neagră a egalității de șanse între femei și bărbați în România*”, AnA / Tipografia Smart Print, București, 2006
4. Gatens Moira, „*Feminism și Filosofie. Perspective asupra diferenței și egalității*”, Polirom, Iași, 2001
5. Pasti Vladimir, „*Ultima Inegalitate, Relațiile de gen în România*”, Polirom, Iași, 2003
6. Pribeagu Ion, „*Vârful de Spadă*”, București: Facla, Editura a II-a, 1916
7. Monitorul oficial, Legea nr 202/2002 Privind egalitatea de șanse între femei și bărbați, republicată în 2013

## Propuneri de pachete turistice pentru promovarea județului Mureș

**Autor: Baci (Sava) Mădălina**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Gabor Rozalia**  
**Universitatea „Petru Maior” din Târgu Mureș**

***Abstract:** Mureș is a multicultural county in Transylvania, with countless castles, churches and villages which offer the opportunity to observe traditions and architectural styles of different cultures and periods. Also varied and valuable nature riches are concentrated across the county.*

*Being the place where I grew up, my home, I approached this theme, in order to emphasize the touristic treasures located in the heart of Romania.*

*In order to highlight the ways of spending a weekend in Mureș, I have built two different holiday packages addressing to different types of tourists and budgets.*

*All the recommendations and suggestions included in the packages, are a result of my own experiences and memories, as a tourist in my home county and I hope that they will serve as a useful guide for any travelers to Transylvania.*

### Caracteristici generale

Mureș este un județ din regiunea Transilvania, înființat în anul 1968 prin intermediul reorganizării teritoriale a regiunilor Mureș, Regiunea Autonomă Maghiară și Regiunea Brașov. În actualul județ s-au păstrat însă tradiții și valori din diferite zone etno-folclorice și istorice.

Județul Mureș este poziționat în zona central-nordică a României iar teritoriul acestuia se întinde pe o suprafață de 6,696 kilometri pătrați, aceasta reprezentând aproximativ 3% din actuala întindere a țării. Județul se întinde de la culmile Călimaniului și Gurghiului până în Podișul Târnavelor și Câmpia Transilvaniei, având drept axa fizico-geografică, râul Mureș care traversează județul de la NE la SV pe o distanță de 140km. Râul Mureș a fost totodată cel care a împrumutat numele “Mureș” județului. Județul Mureș se învecinează cu alte șapte județe: Suceava, Harghita, Brașov, Sibiu, Cluj și Bistrița Năsăud. Cei circa 531,380 de locuitori ai județului au o pondere de aproape 3% din totalul populației României. 48,8 % din populația județului locuiește în mediul urban, iar 51,2 % în mediul rural. Județul Mureș este constituit din 4 municipii- Târgu Mureș, Sighișoara, Reghin, Târnăveni, 7 orașe – Luduș, Sovata, Iernut, Miercurea Nirajului, Sărmașu, Sângeorgiu de Pădure, Ungheni și 91 de comune cu 486 de sate.

### Caracteristici geografice

Relieful județului Mureș este caracterizat de etajarea de la Est la Vest, acesta coborând în trepte de la Carpați Răsăriteni până la Câmpia Transilvaniei și Podișul Târnavelor.

În cadrul județului Mureș se deosebesc așadar atât zone mai înalte, de munte, cât și unele mai joase, de podiș. Poziția în centrul Transilvaniei încadrează teritoriul județului Mureș în subprovincia climatică temperat- continental moderată, definite de circulația și caracterul maselor de aer din Vest și Nord-Vest. Județului Mureș îi sunt specific verile călduroase, iernile lungi și reci, în special în sectorul montan, cu inversiuni de temperatură în văi. În partea de vest a județului, climatul este mai cald și mai secetos. Temperaturile aerului reprezintă diferențieri regionale datorită etajării reliefului.

Varietatea formelor de relief și a condițiilor geologico-tectonice, stratigrafice și petrografice, au determinat o diversitate a bogățiilor subsolului.

Cea mai importantă resursă a subsolului o constituie zăcămintele de gaz metan. În cuprinsul județului sunt cunoscute circa 50 de câmpuri gazifere care, aparțin de două din cele trei zone de domuri din Depresiunea Transilvaniei, respectiv zona centrală și nordică. În zona deluroasă din Subcarpații interni, Podișul Târnavelor și Câmpia Transilvaniei, predomină depozitele sedimentare de nisipuri, marne, argile care pot fi utilizate în fabricarea unor materiale de construcții, iar unele varietăți cuarțoase (zona Sovata) la fabricarea sticlei. Sarea comună, sarea gema sau sarea de bucătărie reprezintă una din bogățiile de seama ale Podișului Transilvan. Județul Mureș dispune de o diversitate de substanțe minerale terapeutice constând în ape minerale, ape de zăcământ, lacuri sărate, nămoluri sapropelice, gaze mofetice.

În zonele înalte ale munților, la peste 1600 m, se dezvoltă pajiștile, dominate de tufărișuri pitice de jneapăn, smirdar, afin, ienupăr, etc. Versanții munților, între 1200 – 1600 m, sunt ocupați de păduri de molid și pe alocuri de pajiști secundare, iar sub 1200 m, de păduri de fag în amestec cu brad și molid. În zonele colinare joase predomină pădurile de stejar în amestec cu gorun și arțar tătăresc, care alternează cu terenurile cultivate și cu pajiști naturale.

În Câmpia Transilvaniei, cea mai mare parte a vegetației a fost înlocuită cu culturi agricole, doar local întâlnindu-se pajiști. În această zonă, la Zau de Câmpie se remarcă îndeosebi prezența bujorului, unicul loc unde aceasta specie poate fi întâlnită în interiorul arcului carpatic.

Fauna județului Mureș este bogată și variată. Domeniul forestier adăpostește un număr însemnat de viețuitoare, printre care se remarcă: ursul, vulpea, mistrețul, cerbul, râsul, veverița, cocoșul de munte, și acvila de munte.

În zona lacurilor antropice trăiesc o serie de păsări de apă: rațe, berze, etc., iar în unele păduri colinare a fost colonizat fazanul. Râurile de munte sunt populate cu păstrăvi și lipan, cele din zonele subcarpatice, colinare și de podiș, oferă condiții prielnice scobarului, cleanului, mreiei, iar în iazurile piscicole se întâlnesc următoarele specii de pește: știuca, somnul, crapul, carasul, etc.

Rețeaua hidrografică a județului Mureș este reprezentată, în principal, de cursul superior și mijlociu al râului Mureș, care străbate teritoriul acestuia, de la Nord-Est către Sud-Vest, pe o distanță de 195 km, colectând mulțimea râurilor și pâraielor de pe dreapta și de pe stânga sa: Ilva, Răstolița, Bistra, Sălard, Gurghiu, Beica, etc. Partea de Sud a județului Mureș este traversată de la Est la Vest de cursurile a două râuri paralele, respectiv: Târnavă Mică cu afluenții săi și Târnavă Mare. Principalele lacuri și iazuri din județul Mureș sunt: Zau de Câmpie, Șăulia, Fărăgău, Lacul Ursu și lacul Aluniș. Aceste lacuri au fost create în mare parte în mod artificial. Toldal, Uila, Tăureni, Păstrăvăria și Bezid sunt câteva dintre lacurile cu scop piscicol, în care este permisă practicarea pescuitului sportiv.

### **Oferta turistică**

În județul Mureș se pot practica diferite forme de turism, potențialul fiind ridicat, deși în multe cazuri acesta nu este valorificat la cotele sale maxime. Se pot practica aici, atât turismul Urban cât și cel Rural, turismul Balnear, Eco-turismul sau Turismul de Aventură. Multitudinea de castele, biserici și sate cu nenumărate obiceiuri populare, oferă turistului posibilitatea de a observa tradiții și stiluri arhitectonice ale diferitelor culturi și perioade.

Pe întregul teritoriu al județului sunt concentrate obiective turistice variate și de mare valoare însă și rezervații naturale ce ascund bogății nenumărate în ce privește flora și fauna.

### **Pachete turistice județul Mureș**

Oferta turistică a județului este amplă și diversificată, însă pentru a veni în ajutorul turistului, doresc să vă ofer anumite sugestii și recomandări ambalate în 2 pachete turistice diferite. Un pachet se adresează studenților, pe când celălalt se adresează persoanelor care doresc să aibă

parte de lux și relaxare. Pachetele turistice cuprind activități ce pot fi desfășurate pe perioada unui sfârșit de săptămână în județul Mureș.

### **1. „Week-End studentesc în județul Mureș”**

Acest pachet turistic se adresează studenților care doresc să petreacă un sfârșit de săptămână interesant în care să îmbine cunoașterea unor orașe noi din România cu aventura și experiențele noi.

Recomandările prezente în acest pachet se încadrează într-un buget mediu.

Perioada în care se va desfășura excursia este 24 Iunie 2016 – 26 Iunie 2016

Programul turistic

Ziua 1 – Vineri 24 Iunie 2016

16:00 Plecare din Petroșani cu autoturism personal

19:30 Sosire la Târgu Mureș. Cazare la hotel Ciao \*\*\*

Program Liber

23:00 Student Party@Zanza Café Lounge

Ziua 2 – Sâmbătă 25 Iunie 2016

08:00 – 10:00 Micul dejun

10:30 Vizita Târgu Mureș - Palatul Culturii, Piața Teatrului, Cetatea Medievală, Platoul Cornești și Grădina Zoologică

14:00 Grătar Platoul Cornești

15:30 Complexul de agrement ”Mureșul” – Weekend

21:00 Cină în aer liber - Complexul de agrement ”Mureșul”

Ziua 3 – Duminică 26 Iunie 2016

08:00 Micul dejun

09:00 Plecare spre Sovata

10:30 Vizită Lacul Ursu

11:30 Activități – Parcul de aventură Adrenalin Plus

13:30 Prânz Restaurant Club Dracula

15:00 Plecare spre Sighișoara

16:00 Vizită Sighișoara – Cetatea Medievală, Turnul cu Ceas, Școala din Deal

18:00 Gustare Casa Cositorarului – Specialitate locală –Prăjitură cu rubarbăr

19:30 Plecare spre Petroșani

### **2. „Confort și relaxare în județul Mureș”**

Pachetul turistic se adresează persoanelor care doresc un weekend cu momente de relaxare și liniște într-un ambient plăcut și select. Bugetul pentru acest pachet este ridicat.

Programul turistic

Ziua 1 – Vineri 24 Iunie 2016

16:00 Plecare din Petroșani cu autoturism personal

19:30 Sosire la Târgu Mureș. Cazare la hotel Privo 5\*\*\*\*\*

20:30 Wine Pairing – Cină 5 Course în Crama hotelului

Ziua 2 – Sâmbătă 25 Iunie 2016

08:00 – 10:00 Micul dejun

10:30 Vizita Târgu Mureș - Palatul Culturii, Piața Teatrului, Cetatea Medievală,

13:00 Prânz cu specific italian – Trattoria Bella Italia

14:30 Activități Wellness & Spa – Aqua Rock Spa

20:30 Cină ”Hanul Manadas” – Suprize culinare pregătite de Finalistul Masterchef 2015-Liviu Balint

Ziua 3 – Duminică 26 Iunie 2016

08:00 Micul dejun

09:00 Plecare spre Daneș

10:30 Activități Domeniul Dracula Daneș: Vizită Mini-fermă, Echitație, Călărie terapeutică  
13:30 Barbeque în foisorul Pensiunii  
15:30 Plecare spre Sighișoara  
16:00 Vizită Sighișoara – Cetatea Medievală, Turnul cu Ceas, Școala din Deal  
18:00 Gustare Casa Cositorarului – Specialitate locală –Prăjitură cu rubarbăr  
19:30 Plecare spre Petroșani

### **Descrierea unităților de cazare**

**Hotel Ciao 3\*\*\***-Gheorghe Doja nr 143, 540394 Târgu Mureș. Hotelul este situat la Situat la numai la 2 km de centrul orașului și oferă unități de cazare amenajate confortabil, cu Wi-Fi gratuit și aer condiționat.Toate camerele și suitele sunt dotate cu TV prin cablu și minibar. Restaurantul Ciao servește preparate tradiționale românești și mâncăruri cu specific internațional. Acesta este situat pe 2 etaje și are o capacitate de 350 de locuri, disponibile în 34 de camere.

### **Hotel Privo 4\*\*\*\* și 5\*\*\*\*\*** - Strada Urcușului nr. 1, 540354 Târgu Mureș

Hotelul Privo nominalizat la 6 categorii în cadrul Romanian TopHotel Awards 2016, este situat la 500 m de centrul orașului și de principalele puncte de atracție din Târgu Mureș. Hotelul oferă unități de cazare cu WiFi gratuit și acces gratuit la un centru de wellness, dotat cu saună și cadă cu hidromasaj.Toate unitățile de cazare includ aer condiționat, un TV cu ecran plat cu canale prin cablu și o baie privată cu duș, articole de toaletă gratuite, uscător de păr, halat și papuci. Majoritatea camerelor beneficiază de un balcon. Oaspeții pot lua masa la restaurantul hotelului, pot savura băuturi la bar sau se pot relaxa pe terasă. Hotelul găzduiește și un bar de vinuri.

### **Descrierea obiectivelor și atracțiilor turistice vizitate, precum și a activităților incluse în program**

#### **Obiective turistice**

**Municipiul Târgu Mureș**este un oraș primitor, caracterizat de o multiculturalitate generată de diversele culturi ce s-au împletit aici, de-a lungul timpului. Populația predominantă este formată din români și maghiari, prezenți aici în proporție relativ egală.

Municipiul Târgu Mureș este atractiv și din punct de vedere al cadrului natural fiind reședința unui județ în care aproape o treime din suprafață este acoperită cu păduri. Un alt element de cadru natural definitoriu pentru Târgu Mureș este râul Mureș, de care este legată însăși identitatea orașului prin numele pe care îl dă acestuia și prin rolul determinat pe care l-a jucat în configurarea formei actuale a orașului. Spațiul urban târgumureșean este deținătorul unui patrimoniu arhitectural variat, turiștii având posibilitatea de a vizita monumente din perioada medievală, renașcentistă și în special din perioada ”Art Nouveau”.

**Cetatea Medievală** a fost construită pe locul unei alte fortificații ridicate în secolul XV și care a aparținut voievodului Transilvaniei, Báthory István. Actuala cetate este de formă pentagonală, având 5 din cele 7 bastioane construite de breslele muncitorești ce au utilizat ca material de construcție piatra de râu și cărămida. Bastioanele se compun din 3 sau 4 nivele ce comunică în interior prin scări de lemn. Stilul arhitectonic în care au fost construite Biserica Reformată și Clădirea Manutanței aparține Renașterii târzii.

În ultimii ani Cetatea Medievală a fost parte a unui proiect de restaurare și valorificare, în urma căruia aceasta a fost reamenajată și reabilitată. Reabilitarea cetății a avut ca scop introducerea acesteia în circuitul turistic al zonei, precum și punerea în siguranță a clădirilor și a incintei.

Toate clădirile aflate în curtea cetății, precum și cele șapte bastioane vor funcționa ca săli de expoziții, ateliere, săli de spectacole, centre de conferințe sau muzee. Pe lângă lucrările de



reabilitare a cetății, proiectul a prevăzut și restaurarea picturilor, frescelor, a elementelor decorative exterioare și a lucrărilor de tâmplărie. În cadrul proiectului s-a avut în vedere amenajarea căilor de acces pietonale, restaurarea și remodelarea fațadelor, dar și amenajările peisagistice și realizarea unui parc arheologic pentru evidențierea obiectivului.

**Palatul Culturii** situat în centrul orașului Târgu Mureș, este una din cele mai reprezentative clădiri ale localității. Palatul a fost construit între anii 1911-1913 de edilul orașului, Bernády György și proiectat de arhitecții Jakab Dezső și Komor Marcell. Acesta se impune atât prin decorația interioară, cât și prin cea exterioară. În exterior palatul este împodobit cu mozaicuri și basoreliefuri în bronz și piatră, fresce și vitralii. În interior în Sala oglinzilor există două grupuri de trei oglinzi mari de cristal și 12 vitralii viu colorate care ocupă întreaga fațadă dinspre stradă. Holul interior este impunător, fiind lung de 45 de metri, realizat din marmură de Carrara și delimitat de două oglinzi venețiene. În prezent în interiorul clădirii Palatului Culturii funcționează mai multe instituții de cultură: Filarmonica de Stat, Biblioteca Județeană, Muzeul de Artă, Galeriile Uniunii Artiștilor Plastici, Expoziția permanentă a Muzeului de Istorie.

**Complexul de Agrement Mureșul** supranumit “Weekend” este una din principalele atracții turistice ale Târgu-Mureșului, în special în sezonul estival. Zona de agrement a fost amenajată încă de la sfârșitul secolului al XIX-lea, în jurul unui fost braț mort al râului Mureș. În prezent complexul oferă posibilități multiple de petrecere a timpului liber tuturor celor care doresc să se relaxeze. În prezent acesta cuprinde cinci bazine de înot, de dimensiuni și adâncimi diferite.

Pe lângă spațiile special amenajate pentru baie și plajă, în cadrul complexului se regăsesc multe restaurante și terase, unde se pot servi băuturi alcoolice sau răcoritoare, dar și mâncăruri tradiționale sau internaționale. Complexul oferă posibilitatea închirierii unor ambarcațiuni pentru bazinul de canotaj, închirierea de terenuri de fotbal, baschet, handbal, volei pe nisip, tenis și tenis de masă.

**Platoul Cornești și Grădina Zoologică** sunt situate la cea mai înaltă cotă a orașului. Platoul situat în interoirul unei păduri bogate, este amenajat ca loc modern de joacă pentru copii, cu piste de biciclete, trasee pentru alergat și plimbat prin pădure. Principalul punct de atracție este constituit de Grădina Zoologică, împărțită în cinci sectoare: primate, casa tropical, carnivore, ierbivore și păsări. Numărul animalelor a crescut mult de-a lungul anilor în prezent ajungând la un număr de aproximativ 500 de animale aparținând de 80 de specii, atât din fauna locală, cât și cea exotică. Cele mai noi atracții ale Grădinii zoologice sunt elefantul Tania și girafa Camerun.

Annual Grădina zoologică este vizitată de un număr de 180.000 de vizitatori.

**Stațiunea balneoclimaterică Sovata** este situată la 60 de km de Târgu Mureș, la poalele Munților Gurghiu și oferă factori curativi de mare eficiență pentru un număr mare de afecțiuni. Punctul de atracție al stațiunii este lacul helioterm Ursu cu apă sărată, unul dintre puținele de acest fel din Europa.

Rezervația **Lacul Ursu și Arboretele de pe sărături de la Sovata** se află în partea de Est a județului Mureș, în Depresiunea Praid-Sovata.

Lacul Ursu s-a format în perioada 1870-1880 în urma prăbușirii unei exploatare de sare. Lacul are o suprafață de circa 4 ha și o adâncime de 18,1m. Lacul Ursu este helioterm, cu caracter unicat în Europa. Salinitatea maximă a apei este de 250mg/l. În timpul verii datorită razelor soarelui, apele acestuia se încălzesc puternic, ajungând la adâncimea de 1.5 m la o temperatură de peste 47°C. Pădurea de fag care înconjoară lacul, adăpostește o populație bine dezvoltată de Papucul Doamnei- plantă ocrotită de lege, precum și unele specii de mamifere și păsări periclitate: Ursul brun, Lupul cenușiu, Cocoșul de munte etc.

**Sighișoara - Cetatea Medievală** se află în valea râului Târnava Mare. Sighișoara este considerată cea mai frumoasă cetate locuită din Europa, cu o arhitectură medievală autentică. Cele 164 de case de locuit din Cetate au cel puțin 300 ani vechime fiind considerate monumente istorice. Sighișoara este membră a Organizației Mondiale a Orașelor de Patrimoniu din anul 2000, după ce cu un an înainte Centrul Istoric Sighișoara a fost inclus pe lista monumentelor UNESCO.

Cetatea medievală a fost construită pe vârful unui deal și este, deasemenea cunoscută sub numele de “Citadelă”(Cetate).

Aceasta a fost construită în secolul XIV de coloniștii germani și este vizitată de numeroși turiști din întreaga lume. Arhitectura Cetății a Sighișoarei este dominantă de Renaștere și Baroc. Din vechea arhitectură gotică rurală au rămas doar cele două biserici importante ale Cetății: Biserica din Deal și Biserica Mănăstirii.

**Turnul cu ceas** este unul din marile monumente ale Transilvaniei și în aceleași timp simbol al Sighișoarei. Turnul protejează poarta principală a Cetății. În forma actuală se prezintă ca o prismă dreptunghiulară cu ziduri masive având 4 nivele și un balcon, protejate de acoperișul în stil baroc. Împreună cu acoperișul Turnul cu Ceas măsoară 64 m înălțime. Cele patru turnulețe de la baza acoperișului simbolizează autonomia judiciară a orașului. Actualul mecanism al ceasului fost construit în Elveția în 1906 și modernizat cu motor electric de meșterii Konradt. Turnul cu ceas a fost transformat în muzeu din anul 1898.

## Activități

### Vineri

**Student Party@Zanza Café&Lounge** – Zanza este un local aflat în centrul orașului Târgu Mureș, preferat de tineri pentru evenimentele organizate de aceștia, special pentru studenți: seri tematice, petreceri, concerte live, karaoke etc.

**Wine Pairing – Cină 5 Course – Hotel Privo** – Deoarece asocierea vinurilor cu preparatele culinare este adesea o provocare, Hotel Privo organizează în mod regulat evenimente de tip Wine Pairing. În cadrul acestor evenimente Cina 5 Course este atent pregătită de Chef Adrian Florescu, iar selecția de vinuri este prezentată de somelierul Marius Danciu. Evenimentul se desfășoară în Crama Privo.

### Sâmbătă

**Trattoria Bella Italia** – oferă celor ce le trec pragul un adevărat tur culinar al Italiei. Preparatele alese sunt pregătite cu pasiune din produse de calitate superioară. Toate ingredientele începând de la brânzeturi, mezeluri și până la băuturi sunt procurate direct din diferite zone ale Italiei.

**Aqua Rock Spa** – este un concept unic de relaxare, care prezintă o lume exotică, cu un design luxos, ce oferă evadarea din cotidian, relaxare fizică și psihică. Complexul cu o suprafață de peste 2000 de mp, pune la dispoziție: piscină cu apă dulce, bazin cu apă sărată, piscină pentru copii, aromarium, saună finlandeză, baie turcească, baie romană, hidromasaj plantar, dușuri scoțiene, salină cu saună de sare și zone de relaxare. Laguna tropicală cu pereți stâncoși, cascade, grote și plante luxuriante îmbină perfect efectele terapeutice și cele de relaxare.

**”Hanul Manadas” – Suprize culinare pregătite de Finalistul Masterchef 2015-Liviu Balint.**

Începând cu luna martie 2016 Liviu Balint se ocupă de administrarea hanului, de meniul zilnic, de evenimentele speciale dar și de gestionarea relației cu partenerii și clienții localului. Salata MasterChef cu mozzarella Bocconcino pe pat de rucola, roșii, pământ de măsline și capere, antricotul de vită maturat, pe pat de rucola cu roșii cherry și parmezan sunt doar o mică parte din noutățile pregătite de Chef Liviu Balint. Un concept nou adus în Târgu Mureș este posibilitatea clienților de a experimenta gătitul la masă, pregătindu-și singuri friptura de vită, pe rocă vulcanică.

### Duminică

**Parcul de aventură – Adrenalin Plus** – În Sovata a fost construit primul parc de aventuri Adrenalin Plus. Acesta se află într-un mediu pitoresc, lângă lacul Tivoli și se adresează celor care doresc să își petreacă timpul liber într-un cadru natural, în aer liber. Parcul este compus din 42 de

elemente, culminând cu tiroliana de aproape 400 de m peste lacul Tivoli, care oferă o experiență palpitantă atât tinerilor cât și adulților.

**Restaurant Club Dracula – Sovata-** este un local cu arhitectură în lemn și piatră, specific caselor transilvane, și oferă clienților preparate tradiționale de pe întreg teritoriul românesc. Totul se desfășoară într-un cadru pitoresc în adierea blândă a brazilor cu priveliște spre Lacul Ursu.

**Domeniul Dracula Daneș** - este așezat la doar câțiva km de cetatea Sighișoara și așteaptă turiștii într-un decor natural, cu peisaje minunate ce pot fi admirate de pe terasa sau de la piscina pensiunii. Domeniul oferă posibilitatea de a lua o pauză de la viața cotidiană făcând echitație la manejul din Centrul Ecvestru sau în împrejurimile Daneșului. Hanul Dracula este înconjurat de animale sălbatice și domestice, ce pot fi admirate într-o mini grădină zoologică. Aici este locul unde turiștii cedează telefonul mobil undiței, schimbă blocurile cu o pădure magnifică și se bucură de clipe minunate în mijlocul naturii.

**Casa Cositorarului – Sighișoara** este o cafenea în stil medieval. Mobilierul și decorul specific îmbie orice trecător să zăbovească pentru o clipă și să savureze produsele cele mai delicioase. Cele mai savuroase prăjituri au la bază rețete vechi de torturi și plăcinte tipice locului. Terasa amenajată la umbra zidurilor vechii Mănăstiri Franciscane, înconjurată de flori și verdeață, completează tabloul acestui loc minunat.

### Analiză de preț

#### „Week-End studențesc în județul Mureș”

##### Distanțe rutiere

Petroșani-Târgu Mureș: 254 km

Târgu Mureș-Sovata: 54 km

Sovata-Sighișoara: 69 km

Sighișoara-Petroșani: 253 km

##### Cheltuieli directe

###### **Transport:**

$254+54+69+253=630\text{km}$

$630/7,51=84,001$

$84,001*4,80=403,20$  RON/autoturism

$403,20/4=100,80$  RON/pers

\*unele valori pot fi aproximative

###### **Cazare:**

Hotel Ciao 3\*\*\*, Cameră TWIN, Mic Dejun inclus

67,00RON/pers/noapte \* 2 nopți

= **134RON/pers**

###### **Masă:**

Sâmbătă – **60 Ron/pers**

Duminică – **50 Ron/pers**

Intrare Student Party- **10 Ron/pers**

Intrare Grădina Zoologică- **15 Ron/pers**

Intrare complex Weekend- **6 Ron/pers**

Intrare Adrenalin Park- **20 Ron/pers**

Intrări obiective turistice- **30 Ron/pers**

**Total cheltuieli:**  $100,80 + 134,00 + 60,00 + 50,00$

$+ 10,00 + 15,00 + 6,00 + 20,00 + 30,00$

= **425,80 Ron/pers**

#### „Confort și relaxare în județul Mureș”

##### Distanțe rutiere

Petroșani-Târgu Mureș: 254 km

Târgu Mureș-Daneș: 57 km

Daneș-Sighișoara: 8 km

Sighișoara-Petroșani: 253 km

##### Cheltuieli directe

###### **Transport:**

$254+57+8+253=572$  km

$572/7,51=76,261$

$76,261*4,80=366,00$  RON/autoturism

$366,00/4=91,50$  RON/pers

\*unele valori pot fi aproximative

###### **Cazare:**

Hotel Privo 4\*\*\*\* și 5\*\*\*\*\*, Cameră Exclusive

5\*\*\*\*\*, Mic Dejun inclus

221,50RON/pers/noapte \* 2 nopți

= **443,00RON/pers**

###### **Masă:**

Sâmbătă – **120 Ron/pers**

Duminică – **70 Ron/pers**

Wine Pairing- **190 Ron/pers**

Intrare Aqua Rock Spa- **55 Ron/pers**

Echitație- **60 Ron/pers**

Intrări obiective turistice- **30 Ron/pers**

**Total cheltuieli:**  $91,50 + 443,00 + 120,00 + 70,00$

$+ 190,00 + 55,00 + 60,00 + 30,00 =$

= **1059,50 Ron/pers**

### Bibliografie

1. Hadrian-V. Conțiu, *Bazele geografice ale fenomenului turistic*, Editura Presa Universitară Clujeană, 2012
2. Direcția Județeană de Statistică Mureș, *Anuarul Statistic al Județului Mureș, 2012*
3. Gabriela Stănciulescu, Cristina Micu, *Economie și Gestiune în turism*, Editura C.H. Beck, București, 2009
4. <http://romaniainterbelica.memoria.ro/judete/mures/> / accesat în 15.04.2016
5. [http://ro.wikipedia.org/wiki/Jude%C8%9Bul\\_Mure%C8%99](http://ro.wikipedia.org/wiki/Jude%C8%9Bul_Mure%C8%99) accesat în 15.04.2016
6. [http://ro.wikipedia.org/wiki/Județul\\_Mureș](http://ro.wikipedia.org/wiki/Jude%C8%9Bul_Mure%C8%99) accesat în 12.04.2013 accesat în 15.04.2016
7. [http://ro.wikipedia.org/wiki/Palatul\\_Culturii\\_din\\_T%C3%A2rgu\\_Mure%C8%99](http://ro.wikipedia.org/wiki/Palatul_Culturii_din_T%C3%A2rgu_Mure%C8%99) accesat în 15.04.2016
8. <http://www.infosighisoara.ro/obiective-turistice> accesat în 15.04.2016
9. [www.muresinfo.ro](http://www.muresinfo.ro) accesat în 15.04.2016
10. [www.sighisoara.org](http://www.sighisoara.org) accesat în 15.04.2016
11. [www.culturainmures.ro](http://www.culturainmures.ro) accesat în 15.04.2016
12. [www.booking.com](http://www.booking.com) accesat în 21.04.2016
13. [www.distanta.ro](http://www.distanta.ro) accesat în 21.04.2016
14. <http://www.privo.ro/> accesat în 21.04.2016
15. <https://www.facebook.com/zanzacafelounge/> accesat în 21.04.2016
16. <http://www.zootirgumures.ro/> accesat în 21.04.2016
17. <http://www.aquarockspa.ro/> accesat în 21.04.2016
18. <http://www.zi-de-zi.ro/povestea-masterchef-continua-in-targu-mures-pentru-finalistul-liviu-balint/> accesat în 21.04.2016
19. <http://www.adrenalinplussovata.ro/index.php?page=prezentare> accesat în 21.04.2016
20. <http://www.club-dracula.ro/meniu> accesat în 21.04.2016
21. <http://www.dracul.ro/> accesat în 21.04.2016
22. <http://www.casa-cositorarului.ro/> accesat în 21.04.2016

## **Analiza econometrică a numărului de turiști sosiți în Valea Jiului în funcție de capacitatea de cazare turistică disponibilă**

**Autor: Băieșu Mirela**

**Coordonator: Lect. univ. dr. Stoicuța Nadia Elena  
Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** This paper describes the econometric analysis of the number of tourists arriving in the Hunedoara and tourist accommodation capacity available for a period of 14 years. Analysis of correlation between the two variables is approximated using a ARMAX model, the model parameters are determined by least squares method, using Eviews software package. Finally, predictions are made about the number of tourists wait in Hunedoara, where the tourist accommodation capacity is given.*

### **1. Introducere**

Trăim vremuri în care economia este în continuă schimbare, vremuri în care industria județului este într-un puternic declin, vremuri în care se caută noi forme de dezvoltare economică locală. În acest context, potrivit studiilor realizate în ultimii ani de specialiști în reconversie, unul dintre atuurile județului Hunedoara în materie de relansare economică este dat de potențialul de dezvoltare pe care-l are turismul din arealul hunedorean.

Ca și așezare, Hunedoara este un județ aflat în regiunea Transilvania din România, face parte din Regiunea de Vest și are ca reședința de județ, orașul Deva. Este un județ înconjurat de munți precum Retezat-Godeanu, Vâlcan, Parâng la sud, Șureanu, la sud-est și Poiana - Ruscă la sud-vest. Atunci când vine vorba de turism, Hunedoara este unul dintre puținele județe din România în care oferta turistică este deosebit de variată, fie că este vorba despre natură, istorie sau cultură.

Astefl, în zona Văii Jiului sunt așezate stațiunile montane Straja, Vâlcan sau Parâng, stațiuni vizitate atât vara, dar mai ales iarna, datorită domeniului schiabil ofertant atât prin pârtii dotate cu instalații nocturne și sisteme de telegondolă sau teleschiu, cât și prin oferta de cazare bogată, la prețuri și condiții foarte bune. De asemenea, peșteri precum peștera Boli, peștera Șura Mare, Cioclovina sau Tecuci sunt obiective turistice extrem de atractive atât pentru turiști din țară cât și pentru cei din străinătate.

Dacă vorbim de vestigii istorice, pe teritoriul Hunedoarei se găsesc urmele unei fascinante civilizații, civilizația geto-dacică. Complexul arheologic de la Sarmizegetusa Regia din Munții Orăștiei ne vorbește despre rădăcinile noastre dacice, în timp ce ruinele de la Ulpia Traiana ne spun povestea cotropitorilor romani, ceilalți strămoși ai noștri. Dacă vrem să călătorim în timp în perioada medievală, atunci ca turiști putem vizita mureșul Castel al Hunianzilor, Cetatea Deveii sau Cetatea de la Mălăiești.

Dacă ne interesează turismul monahal, pe teritoriul Hunedoarei merită văzute Biserica din Densuș, cea de la SântăMăria Orlea, cea de la Suseni, de lângă Cetatea Colț și de ce nu cea mai celebră Biserica de la Prislop care a fost vizitată numai anul trecut de trei milioane de oameni care au contribuit cu aproape o treime din bugetul total al economiilor județului Hunedoara.

Pe Valea Dinozaurilor din apropiere de Hațeg, turiștii pot descoperi nu numai urmele dinozaurilor pitici care-și aveau cuibul prin această parte de țară, ci și adevărate sate tradiționale, cum este cel de la Ohaba Sibișel. Fiecare vale are povestea ei. Fiecare deal merită văzut mai ales dacă vorbim despre dealurile acoperite cu păduri seculare din Ținutul Pădurenilor unde viața se desfășoară după alte reguli și parcă în alte timpuri mai puțin grăbite.

Dacă vorbim de munți, Parcul Natural Retezat rivalizează cu cele mai frumoase arii protejate ale lumii. și dacă Dumnezeu a hărăzit județul Hunedoara cu atâta frumusețe, să nu uităm de bogăția din adâncuri, de aurul alb de la Brad sau de aurul negru din Valea Jiului. Dacă acum nu mulți ani, zonele mai sus menționate erau adevărate platforme industriale, mai nou mineritul se vrea cunoscut din muzee, precum cel de la Brad sau cel de la Petroșani.

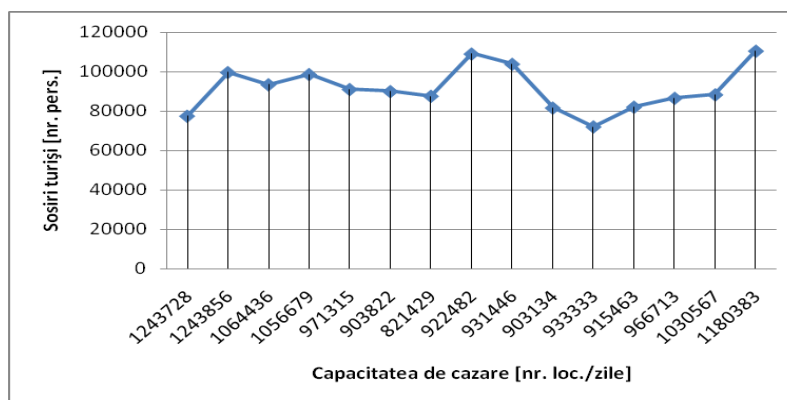
Revenind la obiectivul principal al acestei lucrări, potrivit INSSE, capacitatea de cazare turistică în funcțiune reprezintă numărul de locuri de cazare puse la dispoziția turiștilor de către unitățile de cazare turistică, ținând cont de numărul de zile cât sunt deschise unitățile în perioada considerată. În ceea ce privește numărul turiștilor cazați în unitățile de cazare turistică, se cuprind toate persoanele (români și străini) care călătoresc în afara localităților în care își au domiciliul stabil, pentru o perioadă mai mică de un an și stau cel puțin o noapte într-o unitate de cazare turistică.

## 2. Formularea modelului econometric

În cadrul acestei lucrări este descrisă analiza econometrică a numărului de turiști sosiți în județul Hunedoara în funcție de capacitatea de cazare turistică în funcțiune din județul Hunedoara, în perioada 2000-2014.

Astfel, în cadrul modelului econometric analizat în această lucrare, numărul de sosiri ale turiștilor în județul Hunedoara, este privită ca variabilă de ieșire din model ( $y$ ), iar capacitatea de cazare turistică, este privită ca variabilă de intrare în model ( $x$ ).

În Figura 1 este reprezentată dependența dintre numărul turiștilor sosiți în unitățile de cazare din județul Hunedoara, și capacitatea de cazare turistică disponibilă.



**Figura 1. Graficul dependenței dintre numărul de turiști sosiți în Hunedoara și capacitatea de cazare turistică în funcțiune din județ**

Așa cum se observă, în timp ce numărul turiștilor sosiți în Hunedoara, a atins un maxim în anul 2001 și un minim în 2006, capacitatea de cazare turistică a avut cea mai mare amploare în anul 2014, urmată de 2007 și 2008, iar cea mai scăzută a fost în anul 2010. Ultimul an supus analizei (2014), arată faptul că ambele mărimi au avut o evoluție evidentă, acest lucru arătând o tendință ascendentă în viitor.

Seriile de date colectate pentru cele două variabile analizate sunt introduse în Tabelul 1, sursa din care au fost preluate fiind site-ul Institutului Național de Statistică (vezi [3] și [4]).

Tabelul 1. Seriile de date ale celor două variabile ce intervin în modelul econometric analizat

Anii	Capacitatea de cazare turistică în funcțiune în Hunedoara [x] [nr. locuri/zile]	Sosiri ale turistilor în structuri de primire turistică în Hunedoara [y] [nr. persoane]
2000	1.243.728	77.453
2001	1.243.856	99.661
2002	1.064.436	93.443
2003	1.056.679	98.641
2004	971.315	91.011
2005	903.822	89.951
2006	821.429	87.568
2007	922.482	109.054
2008	931.446	103.860
2009	903.134	81.585
2010	933.333	71.996
2011	915.463	82.023
2012	966.713	86.540
2013	1.030.567	88.306
2014	1.180.383	110.536

Sursa: Institutul Național de Statistică (data colectării datelor este 3.04.2016)

Datorită faptului că între cele două variabile, există o evoluție de forma celei date în figura 1, cea mai bună aproximare a seriilor de date este dată de un model de tip ARMAX (model autoregresiv de medie alunecătoare cu mărimi exogene). Astfel, în următorul paragraf este prezentată într-o manieră succintă, modelul de tip ARMAX.

### 3. Prezentarea modelului ARMAX

Modelul **ARMAX (model autoregresiv de medie alunecătoare cu variabile endogene)**, prezentat aici este un model specific sistemelor de tip **SISO** (cu o singură variabilă de intrare și o singură variabilă de ieșire).

Modelul autoregresiv cu variabile endogene de ordinul  $(n_p, n_r, n_s, m)$ , este notat **ARMAX** $(n_p, n_r, n_s, m)$ , și este definit prin următoarea relație:

$$P(q) \cdot y_t = R(q) \cdot x_{t-m} + S(q) \cdot e_t \quad (1)$$

cu  $M[e_t^2] = \sigma^2$  și  $P(q), R(q)$  și  $S(q)$  polinoame de gradul  $n_p, n_r$ , respectiv  $n_s$ , de forma:

$$P(q) = 1 + p_1 \cdot q^{-1} + p_2 \cdot q^{-2} + \dots + p_{n_p} \cdot q^{-n_p} \quad (2)$$

$$R(q) = r_1 \cdot q^{-1} + r_2 \cdot q^{-2} + \dots + r_{n_r} \cdot q^{-n_r} \quad (3)$$

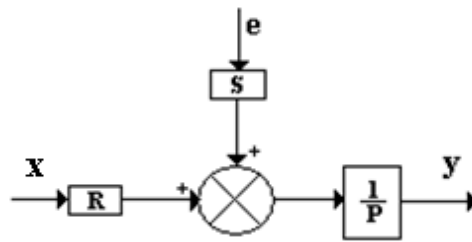
$$S(q) = 1 + s_1 \cdot q^{-1} + s_2 \cdot q^{-2} + \dots + s_{n_s} \cdot q^{-n_s} \quad (4)$$

Numele acestui model provine din cele trei componente ale relației (1), mai precis:

$P(q) \cdot y_t$  este componenta autoregresivă (AR);

$R(q) \cdot x_{t-m}$  este componenta de control exogen (X);

$S(q) \cdot e_t$  este componenta de medie alunecătoare (MA).



**Figura 1. Schema bloc generală a unui sistem descris printr-un model ARMAX**

Parametrii modelului **ARMAX**,  $p_1, p_2, \dots, p_{n_p}, r_1, r_2, \dots, r_{n_r}, s_1, s_2, \dots, s_{n_s}$  se pot determina cu ajutorul metodei celor mai mici pătrate (**MCMMP**), sau cu a altor metode cunoscute.

Ținând cont de cele de mai sus, seriile de date ale celor două variabile sunt approximate printr-un model de tip **ARMAX(4,2,4,1)**, a cărui reprezentare este dată de relația:

$$y_t = r_1 \cdot x_{t-1} + p_1 \cdot y_{t-1} + p_2 \cdot y_{t-2} + p_3 \cdot y_{t-3} + p_4 \cdot y_{t-4} + s_4 \cdot e_{t-4} + e_t \quad (5)$$

unde  $e_t$  este zgomotul alb (variabilă reziduală de medie nulă și varianță  $D(e)$ ).

Parametrii  $r_1, p_1, p_2, p_3, p_4, s_4$  se determină cu metoda celor mai mici pătrate (**MCMMP**), valorile acestora regăsindu-se în coloana denumită Coefficient, din Tabelul 2.

**Tabelul 2. Valorile parametrilor modelului ARMAX și valorile testelor statistice**

Dependent Variable: Y Method: Least Squares Date: 04/15/16 Time: 16:00 Sample (adjusted): 2004 2014 Included observations: 11 after adjustments Convergence achieved after 11 iterations MA Backcast: 2000 2003				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
X	0.091178	0.002186	41.71802	0.0000
AR(1)	0.854517	0.178095	4.798106	0.0049
AR(2)	-0.846337	0.224223	-3.774535	0.0130
AR(3)	0.526544	0.207231	2.540857	0.0518
AR(4)	-0.310983	0.159558	-1.949028	0.1088
MA(4)	-0.941456	0.044700	-21.06153	0.0000
R-squared	0.956205	Mean dependent var	91130.00	
Adjusted R-squared	0.912409	S.D. dependent var	12013.35	
S.E. of regression	3555.440	Akaike info criterion	19.49280	
Sum squared resid	63205774	Schwarz criterion	19.70983	
Log likelihood	-101.2104	Hannan-Quinn criter.	19.35599	
Durbin-Watson stat	3.284348			
Inverted AR Roots	.55-.47i	.55+.47i	-.12+.76i	-.12-.76i
Inverted MA Roots	.99			

Astfel, modelul definit în relația (2), devine:

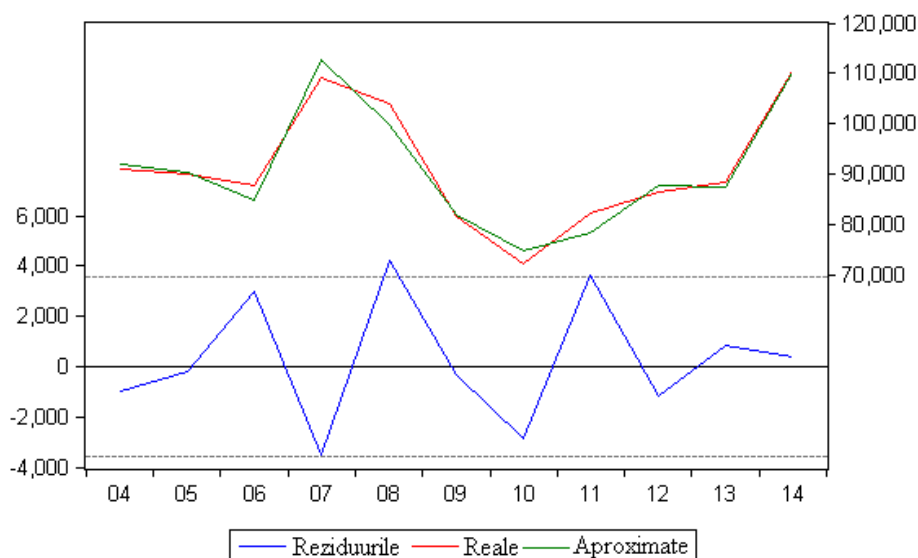
$$y_t = 0,091178 \cdot x_{t-1} + 0,854517 \cdot y_{t-1} - 0,846337 \cdot y_{t-2} + 0,526544 \cdot y_{t-3} - 0,310983 \cdot y_{t-4} - 0,941456 \cdot e_{t-4} + e_t \quad (6)$$

Pe de altă parte, în Tabelul 2, se regăsesc valorile erorilor (**Std. Error**) ale parametrilor estimați, sunt utilizate în cadrul analizei, pentru calculul statisticilor  $t$ , în vederea testării semnificației parametrilor modelului **ARMAX**. Așa cum se observă, valorile probabilităților corespunzătoare lui  $t$  (**Prob**) sunt zero pentru fiecare parametru estimat, acest lucru arătând faptul că valorile estimatorilor sunt semnificative pentru modelul analizat.

De asemenea, valoarea lui R-squared (coeficientul de determinare) este foarte aproape de 1, valoarea acestui indicator arătând o dependență puternică între cele două variabile ale modelului analizat.



În Figura 2 este reprezentat graficul valorilor reale ale variabilei de ieșire (roșu), în tandem cu graficul valorilor approximate prin modelul ARMAX (verde). Așa cum se observă, cele două grafice sunt foarte apropiate, acest lucru semnificând faptul că modelul ales, aproximează foarte bine seriile de date ale celor două mărimi analizate.



**Figura 2. Variația în timp a capacității de cazare turistică în România (roșu), în tandem cu variația în timp a modelului ARMAX (verde), cu evidențierea reziduuului (albastru)**

Tot în Figura 2, cu albastru este reprezentat graficul erorilor de aproximare. Acest grafic se regăsește și Tabelul 3, la care se adaugă, valorile reale, valorile approximate și valorile variabilei reziduale.

**Tabelul 3. Valorile reale, estimate ale variabilei de ieșire și valorile reziduale**

obs	Actual	Fitted	Residual	Residual Plot
2004	91011.0	91973.6	-962.576	
2005	89951.0	90154.4	-203.419	
2006	87568.0	84615.2	2952.78	
2007	109054.	112543.	-3488.54	
2008	103860.	99633.8	4226.22	
2009	81585.0	81931.2	-346.192	
2010	71996.0	74839.1	-2843.07	
2011	82023.0	78412.8	3610.18	
2012	86540.0	87728.9	-1188.87	
2013	88306.0	87482.8	823.214	
2014	110536.	110135.	400.823	

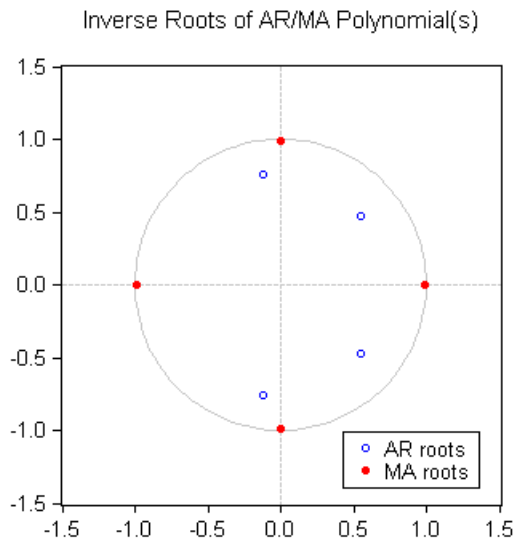
Series: Residuals  
Sample 2004 2014  
Observations 11

Mean 270.9591  
Median -203.4189  
Maximum 4226.222  
Minimum -3488.544  
Std. Dev. 2497.963  
Skewness 0.201229  
Kurtosis 2.039069

Jarque-Bera 0.497457  
Probability 0.779792

Pe de altă parte, în acest tabel se regăsesc valorile mediei, medianei și varianței reziduurilor. Tot aici, sunt date valorile coeficienților de aplatizare (kurtosis) și asimetrie (skewness). Pentru o distribuție de tip normal a reziduurilor, coeficientul de aplatizare trebuie să aibă valoarea 3, iar cel de asimetrie trebuie să aibă o valoare apropiată de zero. Așa cum se observă, coeficientul de aplatizare are o valoare mai mică decât 3, în acest caz distribuția reziduurilor fiind platikurtică. Astfel, pentru verificarea normalizării reziduurilor, se aplică testul Jarque-Bera, a cărui valoare calculată este dată în dreptul acestui test. Valoarea calculată a testului Jarque-Bera se compară cu

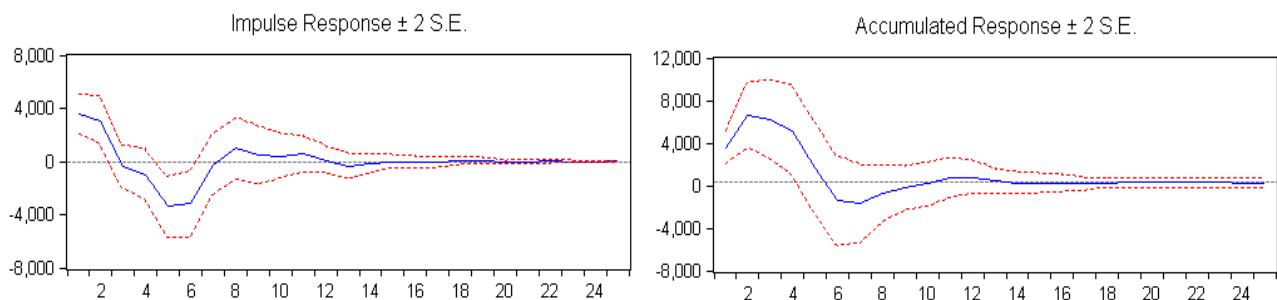
valoarea tabelată a statisticii  $\chi^2_{0,05;2} = 5,991$ , pentru 15 observații și pentru un prag de semnificație de 5%, se constată  $J - B < \chi^2$ , adică este acceptată ipoteza de normalizare a reziduurilor.



**Figura 3. Reprezentarea grafică a rădăcinilor polinomului caracteristic a modelului ARMAX**

Modelul ARMAX este unul staționar (stabil), dacă toate modulele rădăcinilor ecuației de tip polynomial a modelului sunt pe frontiera sau în interiorul cercului unitate al planului complex.

Așa cum se observă în Figura 3, polinomul polilor modelului ARMAX au modulul subunitar, ceea ce indică faptul că modelul este stabil intrare-ieșire sau stabil BIBO (bount input-bount output). Pe de altă parte, se observă că zerourile (rădăcinile modelului MA) sunt pe cercul de rază unitară (au modulul egal cu unitatea). Valorile rădăcinilor polinoamelor modelelor AR, respectiv MA (cazuri particulare ale modelului ARMA), cu ajutorul cărora se contruiește modelul ARMAX, se găsesc în ultima linie a Tabelului 2.



**Figura 4. Răspunsul impulsului și răspunsul acumulat al modelului ARMAX**

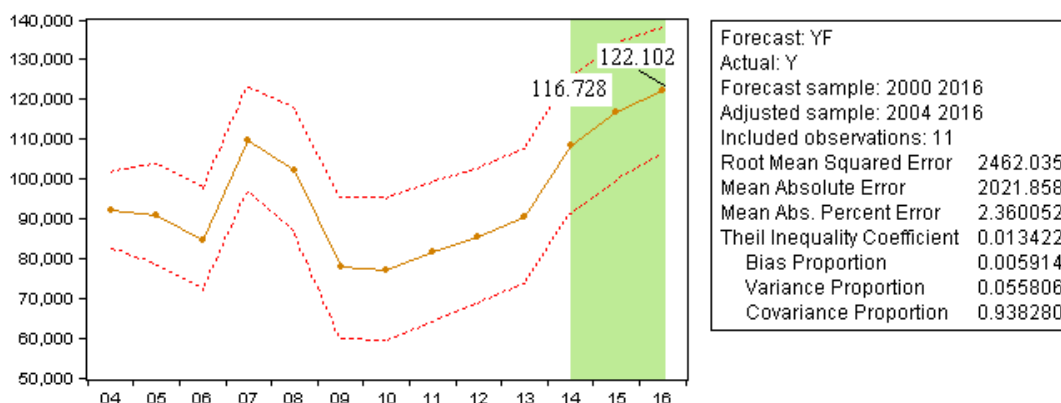
Pe de altă parte, în Figura 4 sunt reprezentate rezultatetele analizei modelului la intrare de tip impuls (semnal Dirac de forma  $\delta(t) = \begin{cases} 1, & t = 0 \\ 0, & t \neq 0 \end{cases}$ ). Rezultatele obținute, indică faptul că sistemul economic analizat aici este unul asimptotic stabil, deoarece atât raspunsul la impuls, cât și răspunsul acumulat, tind spre zero.

#### 4. Realizarea de previziuni

În cadrul acestui paragraf, vom realiza previziuni pe baza modelului econometric analizat mai sus, cu privire la numărul de turiști sosiți în unitățile de cazare din județul Hunedoara, în anii

2015-2016, pornind de la faptul că, capacitatea de cazare turistică în această perioadă este una cunoscută.

Astfel, calculăm valorile estimate ale variabilei de ieșire  $\hat{y}_{2015}$  și  $\hat{y}_{2016}$  cu ajutorul relației (5), pentru un nivel al capacității de cazare de **1.250.000 locuri**, în anul 2015 de **1.331.405 locuri** în anul 2016.



**Figura 5. Evoluția în timp a valorilor prognozate pentru numărul de sosiri ale turiștilor în structuri de primire turistică în Hunedoara (maro), în intervalul de încredere (roșu), cu evidențierea valorilor previzionate (banda verde)**

Valorile prognozate ale numărului de turiști sosiți în unitățile de cazare din județul Hunedoara, se găsesc atât în Tabelul 4, cât și Figura 5, valorile marcate prin banda verde. Tot în Figura 5, este dată și valoarea coeficientului de apreciere a evaluării (coeficientul Theil), care este una foarte apropiată de zero, ceea ce ne arată faptul că ajustarea seriilor de date supuse analizei este una bună.

De asemenea, este reprezentat intervalul de previziune pentru valorile variabilei de ieșire din model, pentru un prag de semnificație de 5%.

**Tabelul 4. Valori previzionate**

Aanii	2015	2016
<b>Capacitatea de cazare turistică în funcțiune în Hunedoara (valori date) [nr. locuri/zile]</b>	<b>1.250.000</b>	<b>1.331.405</b>
<b>Numărul de sosiri ale turiștilor în structuri de primire turistică în Hunedoara (valori previzionate) [nr. pers.]</b>	<b>116.728</b>	<b>122.102</b>

Astfel, valorile intervalului de predicție, pentru un prag de semnificație  $\alpha = 5\%$ , pentru anii 2015 și 2016, în cazul în care numărul de turiști sosiți în județul Hunedoara este unul realizabil (conform cu realitatea), sunt:

$$99.700 < y_{2015} = 116.728 < 134.000$$

$$106.000 < y_{2016} = 122.102 < 138.000$$

Așa cum se observă, cele două valori prognozate pentru numărul de turiști sosiți în Hunedoara, în anii 2015-2016, se încadrează în intervalul de încredere determinat. De asemenea, evoluția în timp a numărului de turiști ca vin în Hunedoara este una ascendentă, ceea ce conduce la un trend pozitiv cu privire a turiștii care sosesc în această zonă.

## 5. Concluzii

În urma analizei econometrice dintre capacitatea de cazare turistică disponibilă în județul Hunedoara și numărul de turiști sosiți în structurile de cazare se pot desprinde următoarele concluzii:

- ✓ sistemul economic analizat este modelat printr-un model de tip ARMAX (model autoregresiv de medie alunecătoare cu mărimi exogene);
- ✓ parametrii modelului au fost determinați cu MCMMP, utilizând pachetul de programe Eviews. În urma analizei, s-a observat că atât modelul cât și parametrii sunt corect specificați, ipotezele metodei celor mai mici pătrate fiind verificate;
- ✓ sistemul economic analizat aici este unul stabil;
- ✓ previziunile realizate pentru anii 2015-2016, au fost determinate pe baza modelului de tip ARMAX. Se observă că, valorile previzionate ale numărului de turiști sosiți în județul Hunedoara se încadrează în intervalul de previziune pentru cei doi ani, acestea având o tendință ascendentă;
- ✓ datorită ofertei turistice variate și bogate pe care o are județul Hunedoara, pornind de la peisaje splendide, stațiuni montane și balneare și terminând cu vestigii istorice incluse în Patrimoniul UNESCO, vizitatorii acestor regiuni, în care sunt extrem de multe lucruri de vizitat, sunt așteptați să vină într-un număr cât mai mare.

## Bibliografie:

1. Jula, D., *Econometrie*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2003
2. Pecican, Ș., *Econometrie*, Editura Economică, București, 2007
3. <http://statistici.insse.ro/shop/index.jsp?page=tempo3&lang=ro&ind=TUR104B>
4. <http://statistici.insse.ro/shop/index.jsp?page=tempo3&lang=ro&ind=TUR103B>

## Caracteristici actuale ale turismului românesc

**Autor: Băncilă Adina**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Nițescu Alina**  
**Universitatea din Petroșani**



**Abstract:** *I chose this topic „tourism” as it is important to know what lies in tourism and tourist areas that are in our country and beyond. And it is important as to the theme of a statistically and economically. Tourism is one of the priority sectors for Romania through its resources and that they train and through interconnections with other branches of the national economy is an important factor for economic progress.*

*Tourism is totally dependent on the environment, it constitutes "raw material" of tourism.*

*Economically tourism is a factor of economic progress with broad and positive impact on development of the entire society, acting in the direction of introducing the economic cycle (domestic and international) tourism resources, cultural and historic resources, the biggest attraction and some of the achievements contemporary art and construction fields. In terms of economic, tourism has many advantages over other fields,*

Este călătoria realizată în scopul recreării, odihnei sau pentru afaceri. Organizația Mondială a Turismului ( O.M.T. ) definește turiștii ca fiind persoanele ce „călătoresc sau locuiesc în locuri din afara zonei lor de reședință permanent pentru o durată de minimum douăzeci și patru (24) de ore dar nu mai lungă de un an consecutiv, în scop de recreere, afaceri sau altele nelegate de exercitarea unei activități remunerate în localitatea vizată.” Turismul a devenit o activitate de recreere global populară. Turismul este ramura economic cea mai puternică pe plan mondial Înnoptările turiștilor în structurile de primire turistică au crescut în luna februarie 2016 cu 16,9%.

### **Forme de turism**

Forma de turism poate fi definită prin aspectul concret pe care îl îmbracă asocierea/combinarea serviciilor (transport, cazare, alimentație, agrement) ce alcătuiesc produsul turistic, precum și modalitatea de comercializare a acestuia.

În practica turistică există o serie de criterii și posibilități de grupare a formelor de turism:

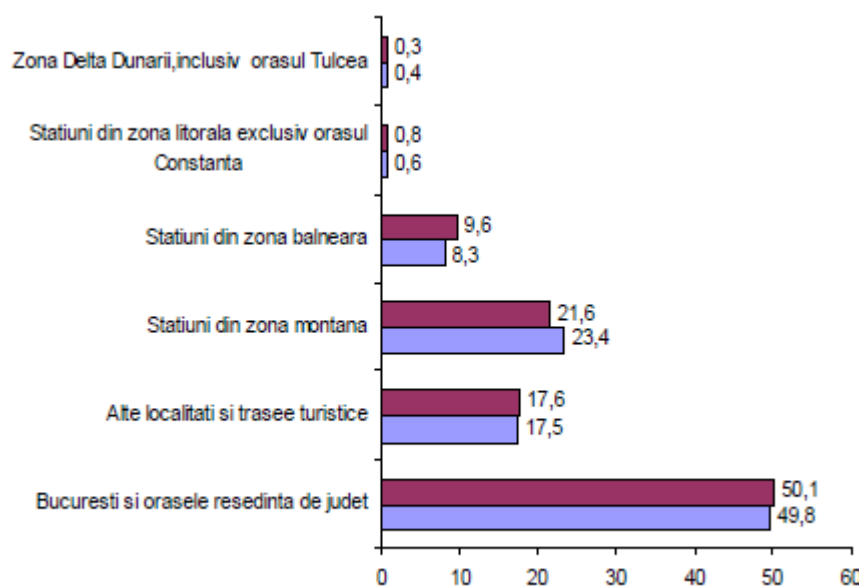
a) în funcție de locul de proveniență sau origine a turiștilor, se distinge:

- turismul intern practicat de populația unei țări în interiorul granițelor naționale;
  - turismul internațional rezultat al deplasării persoanelor în afara granițelor țăriilor de reședință..
    - b) după modalitatea de comercializare a vacanțelor, se disting următoarele forme de turism:
      - turismul organizat se caracterizează prin angajarea anticipată a prestației, respectiv a tuturor sau principalelor servicii legate de călătorie și sejur.
      - turismul pe cont propriu, numit uneori și neorganizat, nu presupune angajarea prealabilă a unor prestații turistice.
      - turismul semiorganizat (mixt) se caracterizează prin îmbinarea trăsăturilor specific celor două forme deja prezentate.
    - c) în funcție de motivația deplasărilor, se pot distinge următoarele forme ale circulației turistice:
      - turismul de agrement este o formă frecvent întâlnită, oferind un bun prilej de a cunoaște locuri noi, istoria și obiceiurile; din acest punct de vedere, el se interferează cu așa-numitul turism cultural;
      - turismul de odihnă și recreere are un caracter mai puțin dinamic, cu un sejur ceva mai lung, legat de o anumită localitate cu particularități specifice;
      - turismul de tratament și cură balneară este o formă specifică a turismului de odihnă care a luat o amploare mare nu atât ca urmare a dorinței de a preveni anumite îmbolnăviri, cât, mai ales, creșterii surmenajului și a bolilor profesionale provocate de ritmul vieții moderne.
      - turismul sportiv constituie o altă formă a circulației foarte agreată de anumite categorii ale populației.
      - turismul științific are un caracter ocazional, referindu-se la participarea la congrese, la vizitarea unor obiective industriale, zone agricole, a unor obiective hidroenergetice.;
      - turismul de cumpărături (shopping tourism) determinat de deplasările ocazionale în alte localități (țări) în vederea achiziționării unor produse în condiții mai avantajoase decât cele oferite pe plan local (național) sau a unor produse pe care nu le oferă piața locală.
    - d) după categoria de vârstă și ocupația turiștilor, formele de turism pot fi:
      - turism pentru tineret;
      - turism pentru populația activă;
      - turism pentru pensionari.
    - e) după caracteristicile prestației turistice principale preferate de turist în cadrul sejurului, formele de turism mai pot fi grupate în:
      - turismul de sejur pe litoral practicat pentru cura heliomarină, sporturi nautice, odihnă și recreere, tratament balnear;
      - turism de sejur în stațiunile montane cuprinde turismul practicat în vacanțe și week-end aproape în tot timpul anului, iar în sezonul alb turismul pentru practicarea sporturilor de iarnă (schi, săniuță, bob, patinaj, snowboard);
      - turismul în stațiunile balneo-climaterice reprezintă un sector major în cadrul industriei turistice românești, datorită particularităților sale specifice.
      - turismul cu caracter special: vânătoare și pescuit sportiv, congrese, conferințe.
- În luna februarie 2016, comparativ cu luna corespunzătoare din anul precedent atât sosirile cât și înoptările în structurile de primire turistică cu funcțiuni de cazare, au înregistrat creșteri cu 19,2 % respectiv cu 16,9 %.
- Comparativ cu luna februarie 2015, în luna februarie 2016 la punctele de frontieră s-au înregistrat creșteri atât la sosirile vizitatorilor străini cu 10,2 % cât și la plecările în străinătate ale vizitatorilor români cu 17,7 %.

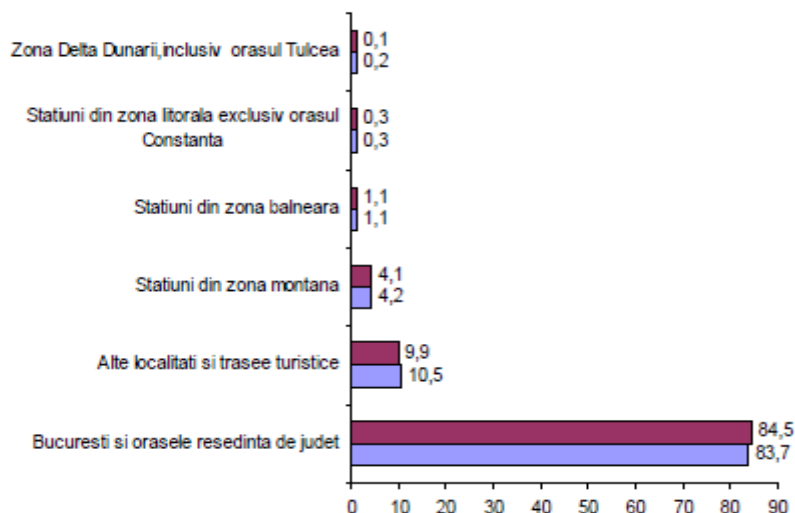
**Tabelul nr. 1**  
**Sosiri și înnoptări în structuri de primire turistică cu funcțiuni de cazare- luna februarie**

	Sosiri			Înnoptări		
	Februarie 2015 -mii-	Februarie 2016 -mii-	Februarie 2016 față de februarie 2015 -%-	Februarie 2015 -mii-	Februarie 2016 -mii-	Februarie 2016 față de februarie 2015 -%
<b>Total</b>	529,2	630,7	119,2	1067,6	1247,7	116,9
Turiști români	420,9	501,0	119,0	855,6	991,1	115,8
Turiști străini*) din care:	108,3	129,7	119,8	212,0	256,6	121,0
- Europa	83,6	100,8	120,6	160,6	193,2	120,3
- Uniunea Europeană	70,8	85,8	121,2	133,8	159,3	119,1
- Asia	13,2	16,3	123,5	26,1	32,1	123,0
- America de Nord	6,9	7,1	102,9	11,8	12,3	104,2
- America de Sud	0,7	1,1	157,1	1,5	2,4	160,0
- Africa	0,9	1,3	144,4	6,7	11,2	167,2

\*) După țara de rezidență ; Datele tabelului se regăsesc în fișierul .xls atașat comunicatului pe homepage



**Figura nr. 1 Distribuția sosirilor turiștilor români în structurile de primire turistică, pe zone turistice, în februarie 2016 comparativ cu februarie 2015 (%)**



**Figura nr. 2 Distribuția sosirilor turiștilor străini în structurile de primire turistică ,pe zone turistice, în februarie 2016 comparativ cu februarie 2015 (%)**

**Sosirile** înregistrate în structurile de primire turistică în luna februarie 2016 au însumat 630,7 mii, în creștere cu 19,2% față de cele din luna februarie 2015.

Din numărul total de sosiri, sosirile turiștilor români în structurile de primire turistică cu funcțiuni de cazare au reprezentat în luna februarie 2016 79,4%, în timp ce turiștii străini au reprezentat 20,6% ,ponderi similare cu cele din luna februarie 2015.

În ceea ce privește sosirile turiștilor străini în structurile de primire turistică, cea mai mare pondere au deținut-o cei din Europa (77,7% din total turiști străini), iar din aceștia 85,1% au fost din țările aparținând Uniunii Europene.

**Înnoptările** înregistrate în structurile de primire turistică în luna februarie 2016 au însumat 1247,7 mii, în creștere cu 16,9% față de cele din luna februarie 2015.

Din numărul total de înnoptări, înnoptările turiștilor români în structurile de primire turistică cu funcțiuni de cazare au reprezentat în luna februarie 2016 79,4%, în timp ce înnoptările turiștilor străini au reprezentat 20,6%. În ceea ce privește înnoptările turiștilor străini în structurile de primire turistică, cea mai mare pondere au deținut-o cei din Europa ( 75,3 % din total turiști străini), iar din aceștia 82,5% au fost din țările aparținând Uniunii Europene.

**Durata medie a șederii** în luna februarie 2016 a fost de 2,0 zile atât la turiștii români cât și la turiștii străini.

**Indicele de utilizare netă** a locurilor de cazare în luna februarie 2016 a fost de 22,5 % pe total structuri de cazare turistică, în creștere cu 1,0 punct procentual față de luna februarie 2015.

Indici mai mari de utilizare a locurilor de cazare în luna februarie 2016 s-au înregistrat la hoteluri (28,4%), hosteluri (16,6%), vile turistice (16,2%), pensiuni turistice (16,0%), moteluri (14,5%) și cabane turistice (13,3%).

**Sosirile vizitatorilor străini în România**, înregistrate la punctele de frontieră, au fost în luna februarie 2016 de 551,3 mii, în creștere cu 10,2% față de luna februarie 2015. Majoritatea vizitatorilor străini provine din țări situate în Europa (94,3%). Din totalul sosirilor vizitatorilor străini în România, 54,4% provin din statele Uniunii Europene. Dintre statele Uniunii Europene cele mai multe sosiri s-au înregistrat din Bulgaria (29,0%), Ungaria (27,5%), Italia (9,0%), Germania (7,1%), Polonia (5,2%), și Franța (4,2 %).

**Plecările vizitatorilor români în străinătate**, înregistrate la punctele de frontieră, au fost în luna februarie 2016 de 968,7 mii, în creștere cu 17,7% comparativ cu luna februarie 2015. Mijloacele de transport rutier au fost cele mai utilizate pentru plecările în străinătate, reprezentând 67,2% din numărul total de plecări.



Tabelul nr. 2

**Sosiri și înnoptări în structuri de primire turistică cu funcțiuni de cazare – perioada 1.01-29.02.2016 comparativ cu perioada 1.01-28.02.2015**

	Sosiri			Înnoptări		
	Perioada 1.01-28.02 2015 -mii-	Perioada 1.01-29.02 2016 -mii-	Per.1.01-29.02.2016 față de per.1.01-28.02.2015 -%-	Perioada 1.01-28.02 2015 -mii-	Perioada 1.01-29.02 2016 -mii-	Per.1.01-29.02.2016 față de per.1.01-28.02.2015 -%-
<b>Total</b>	<b>1027,5</b>	<b>1211,9</b>	<b>117,9</b>	<b>2056,1</b>	<b>2392,9</b>	<b>116,4</b>
Turiști români	815,2	958,2	117,5	1622,3	1869,2	115,2
Turiști străini*) din care:	212,3	253,7	119,5	433,8	523,7	120,7
- Europa	163,8	193,8	118,3	330,0	389,1	117,9
- Uniunea Europeană	133,4	156,4	117,2	255,8	295,3	115,4
- Asia	26,9	34,2	127,1	55,4	69,4	125,3
- America de Nord	12,8	14,4	112,5	22,0	25,3	115,0
- America de Sud	1,5	1,9	126,7	3,1	4,0	129,0
- Africa	1,8	2,4	133,3	13,8	22,6	163,8

\*) După țara de rezidență ; Datele tabelului se regăsesc în fișierul .xls atașat comunicatului pe homepage

**Sosirile** înregistrate în structurile de primire turistică în perioada 1.01-29.02.2016 au însumat 1211,9 mii, în creștere cu 17,9% față de cele din perioada 1.01-28.02.2015.

Din numărul total de sosiri, sosirile turiștilor români în structurile de primire turistică cu funcțiuni de cazare au reprezentat în perioada 1.01-29.02.2016 79,1%, în timp ce turiștii străini au reprezentat 20,9% , ponderi similare cu cele din perioada 1.01-28.02.2015.

În ceea ce privește sosirile turiștilor străini în structurile de primire turistică, cea mai mare pondere au deținut-o cei din Europa (76,4% din total turiști străini), iar din aceștia 80,7% au fost din țările aparținând Uniunii Europene.

**Înnoptările** înregistrate în structurile de primire turistică în perioada 1.01-29.02.2016 au însumat 2392,9 mii în creștere cu 16,4 % față de cele din perioada 1.01-28.02.2015.

Din numărul total de înnoptări, înnoptările turiștilor români în structurile de primire turistică cu funcțiuni de cazare au reprezentat în perioada 1.01-29.02.2016 78,1%, în timp ce înnoptările turiștilor străini au reprezentat 21,9%. În ceea ce privește înnoptările turiștilor străini în structurile de primire turistică, cea mai mare pondere au deținut-o cei din Europa ( 74,3% din total turiști străini), iar din aceștia 75,9% au fost din țările aparținând Uniunii Europene.

**Durata medie a șederii** în perioada 1.01-29.02.2016 a fost de 2,0 zile la turiștii români și 2,1 zile la turiștii străini.

**Indicele de utilizare netă** a locurilor de cazare în perioada 1.01-29.02.2016 a fost de 21,2 % pe totalstructuri de cazare turistică, în creștere cu 1,5 puncte procentuale față de perioada 1.01-28.02.2015.

Indici mai mari de utilizare a locurilor de cazare în perioada 1.01-29.02.2016 s-au înregistrat la hoteluri (26,5%), vile turistice (16,0%), hosteluri (15,4%) și pensiuni turistice (15,2%).

Cele mai multe sosiri ale turiștilor străini cazați în structurile de primire turistică cu funcțiuni de cazare \*) au provenit din Italia (30,7 mii), Germania (25,8 mii), Israel (24,4 mii), Franța (16,3 mii) și Regatul Unit (16,0 mii).

**Sosirile vizitatorilor străini în România**, înregistrate la punctele de frontieră, au fost în perioada 1.01-29.02.2016 de 1093,0 mii, în creștere cu 5,3% față de perioada 1.01-28.02.2015.

Majoritatea vizitatorilor străini provine din țări situate în Europa (94,2%). Din totalul sosirilor vizitatorilor străini în România, 53,7% provin din statele Uniunii Europene. Dintre statele Uniunii Europene cele mai multe sosiri s-au înregistrat din Bulgaria (29,7%), Ungaria (28,5%), Italia (8,8%), Germania (6,6%), Polonia(5,2%) și Franța (3,9%) .

**Plecările vizitatorilor români în străinătate**, înregistrate la punctele de frontieră, au fost în perioada 1.01-29.02.2016 de 2145,4 mii, în creștere cu 14,6% comparativ cu perioada 1.01-28.02.2015. Mijloacele de transport rutier au fost cele mai utilizate pentru plecările în străinătate, reprezentând 68,2% din numărul total de plecări.\*)

### **Bibliografie**

1. <https://www.google.ro/webhp?sourceid=chrome-instant&ion=1&espv=2&ie=UTF-8#q=turismul+de+shopping+definitie>
2. <http://www.insse.ro/cms/ro/search/node/turism>
3. <http://www.scribub.com/geografie/turism/IMPORTANTA-SOCIOECONOMICA-A-TU101201111.php>

## **Patrimoniul cultural al Republicii Moldova – fundament al dezvoltării și promovării activităților turistice**

**Autor: Bunici Dina**

**Coordonator: Conf. univ. dr. ec. Dura Codruța  
Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** During its history, Moldova has been influenced by many people and the result of this influence is a rich mix of cultural, religious, architectural and culinary customs. The signs of history, now, can be seen as ruins on the soil surface, but they are buried. The high fortresses tells us about victories and the mansions reveals the memories of the past.*

### **1. Generalități**

Parte integrantă a Europei, Moldova are o bogată istorie. Fiind situată în zona de contact a diferitor curente culturale și istorice - carpato-balcanic, central-european și euroasiatic- pe parcursul mai multor milenii a îmbinat armonios diversele tradiții culturale ale populațiilor protoindoeuropenilor, precum și ale celor mai vechi ramuri ale indoeuropenilor inclusiv al tracilor, slavilor, celților, goșilor, hunilor. Cultura Republicii Moldova prezintă o paletă largă de activități culturale: literatură, teatru, muzică, arte plastic, arhitectura, cinematografia, radiodifuziunea, arta populară, biblioteci etc. În Moldova s-a păstrat un patrimoniu cultural de certă valoare: situri arheologice, fortificații medievale, case de locuit, conace, cetăți, mănăstiri rupestre și biserici, lucrări de artă monumentală, monumente de instalații tehnice, ansambluri de construcții, centre urbane și rurale cu zone etnografice sau arhitectură tradițională. Patrimoniul cultural mobil este deținut de către 87 muzee din țară dintre care 5 muzee și 7 filiale sînt subordonate direct de Ministerul Culturii și Tineretului, iar 66- organelor administrației locale. Fondurile acestora conțin circa 700000 piese de patrimoniu ce țin de istoria și cultura națională și universală. Patrimoniul arheologic al Republicii Moldova este bogat în opere de artă de o vechime considerabilă. Au fost depistate mostre de sculptură încă din perioada paleoliticului tîrziu. Pe lîngă cultura națională, în Moldova activează zeci de asociații etnoculturale care au posibilitatea să-și dezvolte cultura tradițională, arta națională. La Chișinău funcționează Teatrul Dramatic Rus „A.P.Cehov”, la Ceadâr-Lunga Teatrul Dramatic Găgăuz „Mihailek Cekir”, la Taraclia Teatrul Bulgarilor din Basarabia „Olempii Panov”. Toate aceste elemente compun patrimonial cultural care poate fi cu succes valorificat în turism. În total, au fost identificate 140 de monumente ale patrimoniului cultural, care pot fi incluse în circuitul turistic. În cele 87 de muzee sunt prezentate bogate colecții de exponate, însăși clădirile muzeelor sunt de o deosebită importanță arhitecturală. Un punct atractiv al produsului turistic îl constituie varietatea culturilor din diverse zone ale țării. Merită să fie menționat și artizanatul național atît ca valoare culturală, cît și ca produs de meșteșugărit propus spre vânzare.

### **2. Patrimoniul cultural al Republicii Moldova**

Patrimonial cultural al Republicii Moldova este alcătuit din elemente mobile și imobile create de-a lungul istoriei de către diverse generații de oameni care au locuit în spațiul pruto-nistean. În afară de bunurile culturale materiale, din moștenirea culturală națională face parte și patrimonial intangibil. Astfel, în patrimoniul Moldovei sunt incluse peste 15 mii atracții turistice antropice și peste 300 arii naturale importante. Au fost atestate cîteva mii de stațiuni preistorice, circa 400 așezări din diferite epoci istorice, circa 50 cetăți fortificate antice, circa 500 așezări medievale timpurii,

numeroase cetăți medievale din pământ, 6 cetăți medievale din piatră (în diferite stadii de conservare), peste 1000 monumente de arhitectură protejate, circa 50 mănăstiri ortodoxe. Acest patrimoniu este relativ uniform dispersat pe teritoriul național, iar valoarea lui motivează suficient vizitele turistice. Spre regret, starea de degradare a patrimoniului îl face neatractiv. Datorită faptului că pe teritoriul Republicii Moldova există monumente antropice cât și naturale de însemnătate ridicată, Moldova a devenit membru UNESCO cu drepturi depline pe data de 27.05.1992. Până în ziua de astăzi, Moldova este reprezentată pe Lista Patrimoniului Mondial UNESCO de situl arheologic Orheiul Vechi, Arcul Geodezic Struve, și un singur element patrimonial cultural intangibil- obiceiul colindatului de ceată bărbătească. În continuare se vor prezenta unele dintre cele mai atractive destinații ale turismului cultural din Moldova.

În perioada medievală, **Cetatea Soroca** făcea parte dintr-un imens sistem de apărare al Moldovei. Aceasta este compusă din patru fortărețe pe râul Nistru, două pe Dunăre și alte trei în partea de nord a țării. În 1499, la ordinul lui Ștefan cel Mare, în locul fortăreței genoveze numită Olihonia a fost construită o nouă fortăreață pătrată din lemn. Din 1543-1546, când Petru Rareș conducea țara, cetatea a fost reconstruită complet, forma ei fiind cea păstrată până azi – un cerc cu un diametru de 37.5 metri, 4 bastioane situate la distanțe egale și un turn de acces. Cetatea este singurul monument medieval din Moldova care a fost păstrat integral așa cum a fost proiectat. Între 2013 și 2015 a avut loc restaurarea cetății în cadrul Proiectului transfrontalier „Bijuterii Medievle”, realizat de Programul operațional comun România-Ucraina-Moldova, finanțat de Uniunea Europeană. Pe 19 mai 2015 de Ziua internațională a Muzeelor, Cetatea și-a deschis ușile pentru vizitatori găzduind și un festival medieval. Renovarea cetății aduce zilnic peste 500 de turiști, iar din cauza fluxului mare nu toți turiștii beneficiază de serviciile unui ghid. Turul în cetatea Soroca, dar și altor obiective turistice vor costa 9 euro.



**Figura 1: Cetatea Soroca**

**Reședința și conacul Manuc Bei** sunt situate în Hîncești. Manuc Bei a fost un negustor bogat, un diplomat și un proprietar de han în perioada dominației otomane. La sfârșitul vieții sale s-a restras la moșia sa din Hîncești unde a construit împreună cu fiul său conacul proiectat de arhitectul Alexandru Bernardazzi. În octombrie 2013, a fost semnat un contract de grant privind restaurarea complexului istoric. Proiectul includea renovarea a nouă edificii și anume Clădirea contesei, Biserica armenească, fântâna arteziană, grajdurile și trecerile subterane care încep din apropierea Conacului și se extind sub tot orașul Hîncești. La deschiderea pentru vizitatori, Conacul a adunat sute de vizitatori, iar la agențiile turistice, pachetul care conține vizitarea conacului cât și altor atracții turistice va costa 8 euro.



**Figura 2: Reședința și Conacul Manuc Bei**

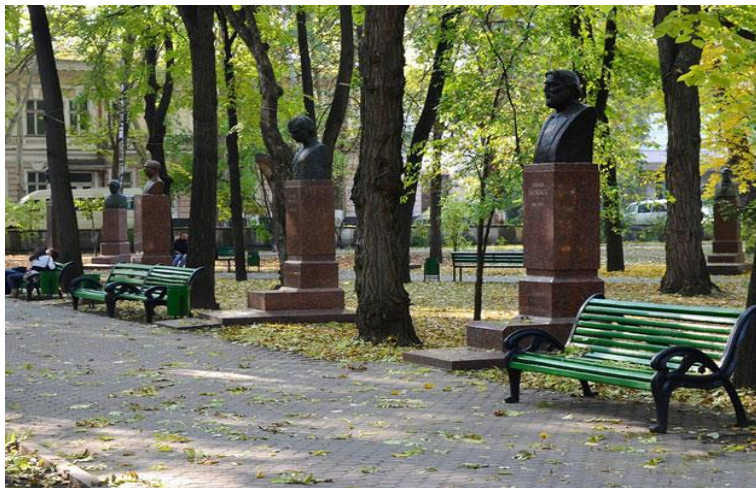
Pe lângă cetatea Soroca și Conacul Manuc Bei, în Republica Moldova mai există Cetatea Tighina, Conacul Ralli, Moșia lui Alexandru Donici, Parcul Țaul și Moșia Pommer, Conacul Bagdasarov, Conacul familiei Lazo, etc. destinații reprezentative care ar putea fi adevărate atracții turistice accesibile atât turiștilor rezidenți cât și celor străini.

Dintre evenimentele culturale și muzicale care atrag turiștii putem aminti festivalul Mărțișor, Etno-Jazz, festivalul de opera și balet Maria Bieșu, Face of Friends, Gustar, Retro Mai, Satul de Crăciun. Un festival de mare amploare este festivalul etno Gustar care este dedicat muzicii, artei, bucătăriei tradiționale, dar în special fructelor și legumelor. Acest festival a adunat anual peste 10000 de spectatori, iar numărul este în creștere.



**Figura 3: Festivalul Etno Gustar**

**Aleea clasicilor** este un complex sculptural aflat în Parcul Ștefan cel Mare și Sfânt din Chișinău. Pe ambele părți ale aleei sunt amplasate busturile din granit roșu a clasicilor literaturii române și a animatorilor politicii notorii pentru Republica Moldova. Aleea a fost construită și și-a primit numele în 1958 și de atunci a devenit una dintre principalele atracții turistice ale Chișinăului. La început, aleea era dotată cu 12 sculpturi, însă după destrămarea Uniunii Sovietice acestora le-au fost adăugate busturi ale scriitorilor și poezilor români și basarabeni ale căror activitate nu era studiată în regimul sovietic. În ziua de astăzi de-a lungul aleei sunt înșirate 26 de busturi a celor mai reprezentativi poeți ca Vasile Alecsandrii, Tudor Arghezi, Lucian Blaga, Dimitrie Cantemir, Ion Creangă, Mihai Eminescu, Grigore Vieru, etc. Datorită faptului ca se află în centrul Chișinăului în apropierea Catedralei, Arcului de Triumf și Bustul Lui Ștefan Cel Mare, aleea este mereu invadată de turiști străini cât și localnicii Chișinăului.



**Figura 4: Aleea Clasicilor**

Muzeele fac și ele parte din patrimonial cultural. Republica Moldova se poate mândri cu Casa Muzeu Alexandru Pușkin, Casa Muzeu Alexei Mateevici, Muzeul Național de Arte Plastice din Moldova, Muzeul Național de Etnografie și Istorie Naturală, Muzeul Național de Istorie din Moldova, Muzeul Național Găgăuz de Istorie și Etnografie.

Clădirea **Muzeului Național de Istorie** a fost întemeiată în anul 1837, la început fiind gimnaziu pentru băieți, ca mai apoi se reorganizată și funcționând de acum în calitate de muzeu, iar astăzi este un monument de importanță națională. În muzeu este prezentat printr-un șir de exponate cel de-al doilea război mondial, cele mai reprezentative elemente ale expoziției sunt arme și căști din timpul războiului, fotografiile ale celor care au luptat de partea armatei sovietice și decorațiunile acestora, materiale de propagandă utilizate de sovietici în scopul obținerii victoriei mai rapide, fie în scopul atragerii sătenilor, obiecte ale participanților la război de partea armatei sovietice și române. Totodată ies în evidență exponatele care reflectă tragedia celor care au fost victime ale fărâdelegilor staliniste, informații despre deportați, obiecte acestora, haine ale deținuților din lagărele staliniste sau date privind lagărele fasciste, etc.



**Figura 5: Muzeul Național de Etnografie și Istorie Naturală**

Lista obiectivelor patrimoniului cultural din Republica Moldova este infinită și orice monument antropoc sau natural merită de a fi descoperit, însă datorită politicilor neadecvate, a nevalorificării patrimoniului și lipsa promovării pe scară largă pe piețele țintă, Moldova rămâne necunoscută atât pentru turiștii externi cât și interni.

### 3. Politici, proiecte culturale și rezultatele acestora

Politica actuală în Republica Moldova ține încă foarte mare măsură de prerogativa Guvernului și de Ministerul Culturii, principala organizație guvernamentală responsabilă pentru promovarea politicii de stat în domeniul culturii.

Politica culturală actuală a Republicii Moldova este una mai curând de redută, apărare cu mijloacele și felurile în care au încercat să-și autoconserveze valorile culturale aflate în criză. În luna noiembrie 2012, Guvernul Republicii Moldova a aprobat proiectul de variantă nouă a Legii Culturii, care este structurată pe zece capitole și 37 de articole și urmează să înlocuiască Legea Culturii din anul 1999. Actualmente proiectul Legii Culturii se află în Parlamentul Republicii Moldova pentru aprobare. Printre principiile de bază ale politicii statului în domeniul culturii noua lege recunoaște și rolul fundamental al culturii și al patrimoniului cultural pentru societate în dezvoltarea multilaterală și afirmarea personalității umane, importanța deosebită a culturii pentru coeziunea și dezvoltarea socială. Proiectul de lege recunoaște de asemenea cultura drept resursă strategică în dezvoltarea durabilă a țării și societății, precum și drept componentă obligatorie în cadrul documentelor de politici de dezvoltare durabilă. La fel, în 2012, a fost elaborată și aprobată *Legea nr. 58 din 29.03.2012 privind protejarea patrimoniului cultural imaterial*, care vizează cele mai vulnerabile și amenințate categorii ale patrimoniului cultural.

În anul 2012, pentru prima dată de la obținerea independenței, Ministerul Culturii (cu susținerea UNDP) a inițiat procesul de elaborare a *„Strategiei Naționale de Dezvoltare a Culturii Republicii Moldova / Cultura 2020”*. Misiunea Strategiei este de a asigura sectorul cultural cu un cadru de politici coerent, eficient și pragmatic, pornind de la prioritățile desemnate în document. În viziunea strategiei, pînă la 31 decembrie 2020, Republica Moldova va dispune de un sector cultural consolidat, independent și creativ, de un patrimoniu cultural protejat și integrat în politicile publice naționale și regionale, inclusiv în activitățile de dezvoltare durabilă: educaționale, sociale, economice, turistice și de mediu.

Scopul Strategiei rezidă în asigurarea unui mediu cultural viabil, prin crearea unui cadru adecvat de politici publice, formarea unui sistem funcțional de conservare și punere în valoare a patrimoniului cultural, promovarea creativității, dezvoltarea industriilor culturale, eficientizarea managementului cultural, pentru creșterea calității vieții cetățenilor, a spiritului de toleranță și a coeziunii sociale. Actualmente *Strategia Națională de Dezvoltare a Culturii Republicii Moldova / Cultura 2020* este principalul document de politici în domeniul culturii în Republica Moldova, care va permite dezvoltarea sectorului și nu doar menținerea acestuia.

Pentru îmbunătățirea profilului Moldovei ca destinație turistică a fost lansată în septembrie 2012 cea mai mare platformă informațională turistică – MoldovaHoliday.travel, care a reușit să adune 300 mii de vizitatori unici, numărul accesărilor depășind 1 milion. Această aplicație este inovație pentru Republica Moldova care răspunde tuturor trendurilor și contribuie la accesibilitatea atracțiilor turistice pentru vizitatori, aplicația fiind disponibilă și pe telefon, iar cele 50 top atracții turistice și harta interactivă este disponibilă offline.

Un nou proiect pentru promovarea turismului în Moldova a fost regândirea imaginii turismului moldovenesc, care a atras consecința mult dorită -promovarea turismului pe plan internațional. Astfel, în noiembrie 2014, a fost lansat brandul turistic al Republicii Moldova, reprezentat de simbolul Pomul Vieții ca logo și slogan „Descoperă drumul vieții”. Lansarea brandului a avut loc data cu lansarea primului spot turistic al Moldovei. Difuzat timp de o lună la Euronews a trezit interesul călătorilor și a adus peste 25 mii de potențiali vizitatori pe site-ul MoldovaHoliday.travel.

În concluzie putem spune ca Moldova se promovează prin tradițiile, cutumele, obiceiurile unice pe Glob, iar potențialul cultural încă se păstrează și putem beneficia de o excursie de neuitat în această țară minunată. Însă să nu uităm că monumentele de patrimoniu sunt unice și de neînlocuit, iar odată cu distrugerea lor din neglijență, prostie sau lăcomie ele dispar pentru totdeauna. Ne având mare sau munte noi trebuie să profităm și să exploatăm ceea ce avem, iar noi avem cultură și tradiții,

cetăți și situri, muzee și istorie ce trebuie promovate. O mai bună promovare a turismului ar putea aduce mai mulți turiști, însă această promovare necesită resurse financiare, de aici ne rămâne problema de a găsi investitori dornici de implicare în acest domeniu. Deși Moldova deține un ridicat și valoros potențial turistic, acesta nu este foarte bine pus în valoare și necesită implicarea mult mai acută a edililor și chiar a tuturor persoanelor interesate.

### **Bibliografie**

1. <http://agora.md>
2. <http://moldovaholiday.travel>
3. <http://pandatur.md>
4. <http://www.mc.gov.md>



## Turismul de tip „Wildlife” în România și în județul Mureș

**Autor: Buzatu Cristian**

**Coordonator: Conf. univ. dr. Gabor Rozalia**  
**Universitatea „Petru Maior” din Târgu Mureș**

**Abstract:** *Choosing this theme was motivated by a new phenomenon, namely the emergence of new forms of the tourism. In this case is about wildlife tourism. This paper was written with the purpose of promote the wildlife from Mures county and Romania, attract and increase the number of tourists in this area. Through this work, I wanted to talk about this new form of tourism which is less promoted compared to the touristic potential of Romania which is very high. The work presents the most important species of animals and plants and their home, and you can also find specially arranged places to observe the wildlife. The wildlife tourism develops the tourism industry through new elements and diversity compared to the other branch of the tourism. As this form of tourism is practiced more, it contribute more to develop the tourism in Romania through the increase the number of tourists, through the coverage of large areas of the country and through the diversification of activities practiced in tourism. This paper has as purpose to inform the population about the impact human community has on the environment, the danger that fauna and flora face due to human activity, and raising awareness of the endangered species and their natural environment.*

Wildlife este un termen general care acoperă tehnic atât flora și fauna, deși în uz popular, fauna sălbatică este folosită în principal pentru a se referi la animalele în sălbăcie. Poate că o imagine clasică a faunei sălbatice pentru mulți oameni este un mamifer mare sau un stol de păsări sălbatice, dar termenul este utilizat pe scară largă pentru a acoperi toate tipurile de animale, inclusiv toate tipurile de insecte, și viața marină.

Observarea vieții sălbatice este pur și simplu o activitate care implică vizionarea faunei și florei sălbatice. Acesta este utilizat în mod normal pentru a se referi la observarea animalelor și plantelor, dar și vânătoare și pescuit. Vizionarea faunei sălbatice și animalelor este în esență o activitate observațională, deși în unele cazuri, aceasta poate implica interacțiuni cu animalele, cum ar fi atingerea sau hrănirea lor. Acest tip de turism a crescut dramatic în ultimii ani.<sup>1</sup>

Turismul vieții sălbatice se bazează pe întâlnirea turistului cu animale sălbatice sau plantele. Aceste întâlniri pot avea loc în mediul natural al animalelor sau în captivitate. Această formă de turism include activități ca: privitul, fotografierea sau hrănirea animalelor, dar și vânătoarea sau capturarea lor în mediul terestru și pescuirea în mediul acvatic. Turismul vieții sălbatice poate implica: atracții în locuri fixe, excursii, drumeții cu ghid turistic sau se poate practica pe cont propriu.

### **Clasificare**

Turismul faunei sălbatice îmbracă patru forme de turism:

- Turismul faunei sălbatice (privitul sau interacțiunea cu animalele sălbatice)
- Turismul faunei sălbatice captive (privitul animalelor în medii amenajate de om, de exemplu: grădini zoologice, parcuri acvatice, parcuri amenajate pentru animale sau circuri)
- Turismul de vânătoare

---

<sup>1</sup> Richard Tapper, *Environment Business & Development, Wildlife watching and tourism, A study on the benefits and risks of a fast growing tourism activity and its impacts on species*

- Turismul de pescuit<sup>2</sup>

### **Turismul faunei sălbatice**

Turiștii străini recunosc că țara noastră este o destinație de top atunci când vor să observe pe viu animalele sălbatice, să descopere aventura prin munți și nu numai.

România este cea mai importantă destinație din Europa pentru a observa urs brun. Cu aproximativ 6000 de urși, România are cea mai mare populație de urși din Europa. Din primăvara până toamna târziu, Carpații românești oferă posibilități excelente de a observa și fotografia urs brun.<sup>3</sup>Cei mai mulți urși din România sunt în județele Harghita (aproximativ 1.200), Covasna (1.000), Brașov (900), Argeș (600) și Mureș (500).<sup>4</sup>

În România există câteva observatoare de urși special amenajate. Situl Natura 2000 Larion este una din acestea, situată în Munții Bârgăului și se întinde pe 2023 hectare de teren, 72% pe teritoriul județului Bistrița-Năsăud, iar 28% pe teritoriul județului Suceava. Aria naturală protejată se întinde și ea pe 250 de hectare. Aici există opt observatoare unde turiștii pot admira priveliștea oferită de situl Natura 2000 Larion, zona reprezentând un culoar natural pentru speciile de carnivore mari: lup răs și ursul brun. Numărul turiștilor este de aproximativ 14.000 în fiecare an.<sup>5</sup>

O altă zonă unde este amenajat un observator este parcul de aventură Naturapark Ciumani din județul Harghita. În observatorul ridicat la aproape patru metri înălțime pot urca maxim patru persoane în același timp, prețul fiind de 100 de lei pe persoană. Fluxul de turiști este foarte ridicat în perioada verii, pensiunile din satele vecine fiind în totalitate ocupate pe perioada verii, turiștii provenind în număr mare din Ungaria.<sup>6</sup>

Peste 5.000 de turiști germani au venit în anul 2015 an în România special pentru a vedea urși și lupi în mediul lor natural, acest tip de sejururi fiind promovat la târgul internațional de turism de la Stuttgart. Numărul turiștilor germani pe acest segment a crescut față de anii precedenți foarte mult, în 2014 vizitând România doar câteva sute de germani pentru a privi animalele sălbatice. Pentru observarea de animale mari, turiștii vin în special în zonele Piatra Craiului și Zărnești. Cei de la ocoalele silvice le dau zilnic de mâncare urșilor în același loc și la aceeași oră, o delicată pentru ei fiind porumbul cu zahăr. Cu o oră înainte de hrănirea animalelor, turiștii sunt urcați în foșoare, iar în zilele norocoase acestia pot vedea chiar peste 10 urși într-o singură zi.<sup>7</sup>

România nu acordă suficientă atenție conservării și gestionării biodiversității, care este percepută drept cel mult o sursă de venit imediată, prin practicarea vânătorii, în special. În timp ce în alte țări, fauna sălbatică reprezintă o sursă sigură de venit pe termen lung, prin perceperea de taxe pentru observarea de animale în habitatul lor și prin oferirea, contra cost, a întregii logistici în acest sens, România se promovează drept țara în care vânarea legală și respectiv ilegală a animalelor pentru trofeu se poate realiza foarte ușor.<sup>8</sup>

---

<sup>2</sup> Karen Higginbottom *Wildlife tourism – Impacts, Management and planning*, 2004

<sup>3</sup> Bouros George, 2014, <http://wildcarpathiaadventure.ro/tururi/papillons-les-oiseaux-et-les-fleurs/>, accesat la data de 14.04.2016

<sup>4</sup>România liberă, 03.10.2012, <http://www.romanalibera.ro/actualitate/fapt-divers/romania-nu-mai-are-paduri-pentru-cei-6-000-de-urși-279408>, accesat la data de 14.04.2016

<sup>5</sup> Bianca Sara, 13.12.2013, [http://adevarul.ro/locale/bistrita/video-observatoare-turisti-admirarea-ursilor-rasilor-lupilor-muntii-bargaului-1\\_52ab656ac7b855ff56b02aeb/index.html](http://adevarul.ro/locale/bistrita/video-observatoare-turisti-admirarea-ursilor-rasilor-lupilor-muntii-bargaului-1_52ab656ac7b855ff56b02aeb/index.html), accesat la data de 15.04.2016

<sup>6</sup> Publicat în data de 23.04.2015 <http://www.mediafax.ro/social/mini-vacanta-de-1-mai-turistii-vor-putea-urmari-ursii-dintr-un-observator-intr-un-parc-deschis-in-harghita-14142980>, accesat la data de 15.04.2016

<sup>7</sup> Publicat în data de 26.01.2015, <http://www.telegrafonline.ro/urși-si-lupi-in-salbatice-superatractie-romaneasca-pentru-mii-de-turisti-germani>, accesat la data de 15.04.2016

<sup>8</sup> Publicat în data de 19.09.2012, <http://www.wwf.ro/?206227/WWF-Romania-isi-gestioneaza-populatia-de-urs-in-mod-iresponsabil>, accesat la data de 15.04.2016

### **Turismul faunei sălbatice captive**

Rezervația de urși Libearty de la Zărnești – a fost înființată în anul 2005, este situată în pădurea de pe dealul de la intrarea în orașul Zărnești și are o suprafață de 69 de hectare, fiind prima rezervație naturală pentru urși captivi din România.

Peste 80 de urși au fost salvați în primii 10 ani existența a rezervației. Cu toții au trăit o viață de coșmar, plină de abuzuri, în cuști minuscule în comparație cu nevoia de spațiu a unui astfel de animal, prizonieri între gratii ruginite și cu ciment sub tălpi, în loc de pământ și iarbă. Până să ajungă la rezervație, unii nici nu știau cum e să se cațere într-un copac, să se ascundă de soare în zilele caniculare, sau să se bucure de o apă suficient de adâncă pentru o bălăceală.

Foarte mulți erau ținuți în cuști pe terase de restaurante, hoteluri, pensiuni, cabane sau benzinării, ca atracție turistică. Au existat și cazuri de “dragoste nemăsurată” a unora care, în loc să îi lase să trăiască în mediul lor natural, au preferat să îi țină după gratii în fabrici, mănăstiri sau mini-grădini zoologice amenajate în propriile gospodării.

De asemenea, mulți urși au ajuns în Rezervația de la Zărnești după ce România a aderat la Uniunea Europeană. Legislația europeană, care a trebuit adoptată și de România, a dus la închiderea mai multor Grădini Zoologice din țară care nu ofereau condiții minime pentru un trai decent al animalelor pe care le aveau.<sup>9</sup>

În perioada 1 – 4 mai 2014, rezervația de urși Libearty din Zărnești a primit un număr record de vizitatori – 350 de persoane, din care 20% au fost copii, anunță Asociația „Milioane de Prieteni”, cea care administrează rezervația.<sup>10</sup>

Rezervația de zimbri și faună carpatină ”Dragoș Vodă” – a fost înființată în anul 1968, se întinde pe aproximativ 11.500 de hectare, iar primele trei exemplare au fost aduse din Polonia în anul 1970. În momentul de față rezervația reprezintă unul din cele mai importante obiective turistice din județul Neamț, fiind totodată una din cele mai mari și reprezentative din Europa.

Din cei 28 de zimbri existenți la Vânători-Neamț, doar 6 sunt găzduiți în scop turistic. Restul exemplarelor se află în parcul de aclimatizare ce se întinde pe o suprafață împrejmuțată de 180 de hectare de teren. În prezent rezervația cuprinde, pe lângă populația de zimbri, și exemplare de cerbi carpatini, cerbi lopătari, căpriori, vulpi, urși, lupi, precum și o diversitate de specii de păsări. În rezervație se găsesc și câteva iazuri, special amenajate pentru pescuit, cu frumoase exemplare de crap, caras, șalău, știucă sau biban, cel mai atractiv fiind ”Lacul Zimbărie” situate chiar la intrarea în rezervație, pe partea stângă, și care este foarte bine îngrijit.

În România există 4 rezervații de zimbri, la Dragoș Vodă – Vânători Neamț, în județul Neamț, la Neaga – Bucșani, în județul Dâmbovița, la Hațeg, în județul Hunedoara și la Vama Buzăului din județul Brașov.<sup>11</sup>

Grădina zoologică din Târgu Mureș–înființată în anii 60 prezintă un loc de atracție pentru populația locală, dar și pentru turiști. La deschiderea porților au fost numai 10 animale: 3 lupi, 2 urși, 2 mistreți, 2 fazani și o căprioară. Acest număr a crescut mult până în prezent grădina având aproximativ 500 de animale, aparținând la 80 de specii, atât de fauna locală cât și de cea exotică.

În anul 2007 a început un proiect de modernizare a Grădinii Zoologice din Târgu Mureș, constând în mărirea suprafeței la 40 de hectare, amenajarea unei semi-rezervații de 5 hectare pentru lupi și urși, amenajarea unei semi-rezervații pentru ierbivore europene de 10 hectare, construirea unui pavilion african pentru adăpostirea girafelor și elefanților, aceste exemplare fiind unice în țară. Anual, în jur de 180.000 de turiști vizitează Grădina Zoologică din Târgu Mureș, aceasta fiind cea mai mare din România.<sup>12</sup>

---

<sup>9</sup><http://www.ampbears.ro/sanctuar-ursi>, accesat la data de 15.04.2016

<sup>10</sup> Ovidiu Vrâncănu, 07.05.2014, <http://www.bizbrasov.ro/2014/05/07/record-de-turisti-la-rezervatia-de-ursi-libearty-din-zarnesti/>, accesat la data de 15.04.2016

<sup>11</sup>[http://www.neamt.ro/Info\\_utile/Obiective/rezervatia\\_zimbri\\_dragos\\_voda.htm](http://www.neamt.ro/Info_utile/Obiective/rezervatia_zimbri_dragos_voda.htm), accesat la data de 15.04.2016

<sup>12</sup><http://www.zootirgumures.ro/description.php/Istoric/5/>, accesat la data de 16.04.2016

### **Turismul de vânătoare și de pescuit**

Turismul vieții sălbatice cuprinde o gamă largă de activități, cum ar fi privitul păsărilor, privitul balenelor, în general privitul vieții sălbatice, vizitarea grădinilor zoologice și a acvariilor. Printre acestea, se evidențiază vânatul și pescuitul recreativ.

Odată cu expansiunea sistemelor de transport și a agriculturii industriale, resurselor vieții sălbatice au fost diminuate, forțând vânătorii și pescarii să călătorească mai mult pentru a-și practica meseria, indiferent că e vorba doar de următorul lac/pădure ori de cealaltă parte a globului. Astfel, gradului de urbanizare aflat în creștere, combinat cu mărirea zonei de acoperire a vânătorilor și pescarilor, a creat o situație de cerere și aprovizionare în care au fost implantate mai multe strategii pentru a furniza clienților dorința de practicare a vânatului și a pescuitului.<sup>13</sup>

Principalele specii pe bază cărora se realizează turismul de vânătoare includ copitatele (cerbi, bovine), rozătoarele (iepuri, marmote), păsările de apă (rațe, găște), specii de animale carnivore (urși, lupi, vulpi, feline), mustelide și crocodile. Pescuitul se axează pe o gamă foarte largă de pești marini, moluște, crustacee și specii de pești de apă dulce. Nu toate formele de vânat și pescuit sunt considerate ca făcând parte din turism, de aceea, pentru a practica turismul vânatului sau al pescuitului este necesară prezența unui serviciu al industriei turismului (comercianți, ghizi, ferme de vânat), schimbul de bani pentru servicii și aspectul de relaxare și recreere. Vânatul și pescuitul folosesc viața sălbatică, amândouă pot fi umane și profesionale sau crude și distructive, iar amândouă pot fi justificate. Folosind tactica “fii responsabil social, economic și ecologic”, vânatul și pescuitul pot contribui la conservarea sustinută a mediului.<sup>14</sup>

România este țara cu cea mai importantă rezervă de vânat din toată Europa, deține și recorduri mondiale în materie de vânătoare, dar și numeroase medalii de aur și trofee importante obținute la aproape toate expozițiile internaționale începând cu anul 1937.

În prezent vânătoarea este privită în diferite feluri și anume: ca sport, agrement, și relaxare.<sup>15</sup>

Cea mai importantă zonă de vânătoare din județul Mureș sunt Munții Gurghiului, unde în localitatea Lăpușna Regele Ferdinand a construit Castelul de vânătoare Lăpușna, aici participând la acțiuni vânătoarești și Regele Carol al II-lea, Regele Mihai sau Nicolae Ceaușescu. În județ se mai pot găsi cabane vânătoarești și pe Valea Mureșului în localitățile Neagra și Sălard sau în localitatea Fâncel tot în Munții Gurghiului.<sup>16</sup>

Tarifele pentru împușcarea unui urs variază între 5000 și 7000 de euro, iar dacă animalul este doar rănit și nerecuperat, tariful este de 1500 de euro. Tariful unui cerb mascul poate varia între 550 (daca e mai mic de 3 kg) și 8800 de euro (daca e mai mare de 11,5 kg), iar în caz de împușcare și nerecuperare tariful este de 800 de euro.<sup>17</sup>

Județul Mureș era, până prin anii ‘90, una din cele mai atractive zone de pescuit din Transilvania, datorită faptului că este traversat de două râuri importante: Mureșul și Târnava. În aceste ape se găseau aproape toate speciile de pește, dar și datorită multitudinii de bălți și amenajări piscicole, cum sunt cele de la Tăureni până la Miheșu de Câmpie (cunoscute pescarilor sub denumirea de Ferma Piscicolă Zau de Câmpie), de la Iernut, lacurile Fărăgău, Băla, Toldal și Păingeni, lacul Bezid, bălțile de la Sântioana, dar și altele mai mici. A urmat apoi o perioadă de degringoladă, când regulile de pescuit nu mai erau respectate, popularea lor nu se făcea într-un ritm adecvat, pescarii nu aveau nici un fel de respect pentru pescuitul sportiv, astfel că, în prezent, pescarii sportivi din județ constată cu amărăciune că nu mai se mai prinde pește pe bălți, dar nici pe apele curgătoare și își aduc aminte, cu nostalgie, de anii ‘80 - ‘90.

---

<sup>13</sup> Johannes Bauer, Alexander Herr, *Wildlife tourism – Impacts, Management and planning*, 2004

<sup>14</sup> Johannes Bauer, Alexander Herr, *Wildlife tourism – Impacts, Management and planning*, 2004

<sup>15</sup> [http://turul-hunting.ro/vanatoare:introducere\\_vanatoare.html](http://turul-hunting.ro/vanatoare:introducere_vanatoare.html), accesat la data de 16.04.2016

<sup>16</sup> [http://mures.rosilva.ro/articole/vanatoare\\_p\\_627.htm](http://mures.rosilva.ro/articole/vanatoare_p_627.htm), accesat la data de 16.04.2016

<sup>17</sup> [http://turul-hunting.ro/vanatoare:oferte\\_vanatoare:oferta\\_de\\_vanatoare\\_nr\\_1.html](http://turul-hunting.ro/vanatoare:oferte_vanatoare:oferta_de_vanatoare_nr_1.html), accesat la data de 16.04.2016

Însă nu este totul pierdut, un loc bun de pescuit fiind Brațul Mort din Luduș, unde se pot pescui caras, plătică, bibani, cleni, somn, avat, știucă și șalău. Locul este bine amenajat și întreținut de administrator, iar de-a lungul brațului se poate campa în condiții decente”, la fel și bălțile lui Cenean de la Sântioana. Bezidul și Fărăgăul oferă în continuare surprize plăcute pentru pescari, mărimea lacurilor, adâncimea lor reprezentând suficiente atracții pentru pescari. Bălțile de la Fărăgău, Băla, Toldal și Păingeni au rămas cele mai atractive locații de pescuit din județ și chiar din zonele învecinate, având în vedere numărul mare de pescari din județele Bistrița și Cluj pe care îi vedem aproape tot timpul pe bălțile de la Fărăgău, Băla, Toldal și Păingeni, unde se prinde în special crap, știucă, șalău, somn, caras, roșioară și plătică. În pofida dificultăților economice cu care cu toți ne-am confruntat în ultima perioadă, inclusiv administratorii bălților, aici pescarii au găsit un refugiu plăcut, iar capturile avute i-au făcut să se întoarcă mereu. Aceste lacuri sunt considerate a fi cele mai atractive locuri de pescuit din Transilvania, atât pentru pescarul solitar, cât și pentru pescar și familia lui.<sup>18</sup>

### **Flora**

Fauna nu este singura participantă a vieții sălbatice, flora având și ea un rol foarte important. În România există 3700 de specii de plante, din care până în prezent 23 sunt declarate monumente ale naturii, 74 sunt extinse, 39 periclitate, 171 vulnerabile și 1253 rare. Speciile caracteristice pășunilor reprezintă aproximativ 37% din totalul celor existente în România. Există, de asemenea, un număr de 600 de specii de alge și peste 700 specii de plante marine și costiere.<sup>19</sup>

Întâlnită în România pe stâncile aproape inaccesibile omului din Munții Vrancei, Munții Bucegi, Munții Făgărușului, Munții Maramureșului, Rodna, Masivul Ceahlău, Retezat, Godeanu, floarea de colț este deosebit de rară. Din acest motiv ea a fost declarată monument al naturii și este ocrotită prin lege încă din anul 1931. Floarea de colț este protejată în rezervații naturale cum ar fi Piatra Craiului, Munții Bucegi, Ciucaș, județul Alba etc. Floarea de colț are o frumusețe deosebită, ea înflorindu-se pe culmile muntoase și mai puțin pe platourile montane. La noi în țară ea înflorește în luni iulie și august.<sup>20</sup>

Județul Mureș, are o floră foarte bogată, având câteva obiective interesante pentru turiști. Una din aceste obiective este pădurea Mociar. Este cea mai veche pădure din țară, iar stejarii de aici sunt printre cei mai vechi din Europa, având în vedere că pe tot continentul sunt doar câteva zeci care depășesc vârsta de 800 de ani. Întinsă pe câteva zeci de hectare, pădurea Mociar din Mureș este unică în țară. Deși se află aproape de civilizație, la doar 10 minute de Reghin, pădurea Mociar este văzută de specialiști ca una extraordinară.<sup>21</sup> Zona în care acești stejari seculari își duc traiul milenar oferă turiștilor sentimentul naturii sălbatice, neatinsă și pustie, dar din păcate prea puțin pusă în valoare printr-un marcaj destinat turiștilor.<sup>22</sup>

Situată la aproximativ 50 de kilometri de municipiul Târgu-Mureș, în comuna Zau de Câmpie, grădina botanică și rezervația naturală de bujori de stepă „Câmpul cu bujori” se află pe lista obiectivelor turistice importante ale județului Mureș, care atrage anual mii de vizitatori. Aici se află aproximativ 50.000 de exemplare în două locații. Cele două locații se împart în cea de jos care are un hectar suprafață, și locația de sus, care are 2,5 hectare. Locația de sus a fost declarată grădină botanică în 1932 de marele academician Alexandru Borza, cel care a înființat Grădina Botanică din Cluj Napoca, iar locația de jos a fost declarată grădină botanică în 1959-1960. Dacă în 1960, în rezervația de jos erau în jur de 150-160 de exemplare, la inventarierea din 2014 au rezultat peste

---

<sup>18</sup> Nicu Pop, 23.03.2014, <http://www.zi-de-zi.ro/pescuitul-in-judetul-mures-trecut-prezent-si-viitor/>, accesat la data de 16.04.2016

<sup>19</sup> <http://enrin.grida.no/htmls/romania/soe2000/rom/cap5/ff.htm>, accesat la data de 19.04.2016

<sup>20</sup> <http://www.robbybubble.ro/articles/plante-rare-floarea-de-colt.php>, accesat la data de 23.04.2016

<sup>21</sup> Bogdan Buburuz, 09.05.2015, <http://www.voceatransilvaniei.ro/povestea-celei-mai-vechi-paduri-din-transilvania-padurea-mociar-aici-se-afla-un-stejar-batran-de-800-de-ani/>, accesat la data de 19.04.2016

<sup>22</sup> Alin Zaharie, 03.06.2015, <http://www.zi-de-zi.ro/stejarii-seculari-de-la-mociar-unicat-in-romania/>, accesat la data de 19.04.2016

30.000 de exemplare, iar în rezervația de sus, unde au fost 10-12.000, în 2014 erau peste 20.000 de exemplare. Pe o suprafață de 3,5 hectare, în cele două locații sunt peste 50.000 de exemplare de bujori de stepă. În afară de bujorul de stepă, în cele două locații sunt 270 de specii, subspecii și varietăți de plante. Această rezervație este unică în Europa, însă pe marginea Dunării în Dobrogea mai există câteva exemplare, dar prea puține pentru a fi declarată o rezervație. Numărul de turiști este relativ, între 7.000 și 9.000 de turiști în perioada înfloririi bujorului, majoritatea dintre ei fiind elevi.<sup>23</sup>

## Concluzii

România, și implicit județul Mureș deține un puternic și bogat patrimoniu natural, unic în Europa și în lume ce poate - și trebuie valorificat – la nivel internațional prin pachete turistice care să conțină această formă de turism. De asemenea, pentru piața internă, turismul de tip ”wildlife” poate fi ”exploatat” pentru tabere pentru preșcolari, elevi, studenți pentru acele discipline care pot fructifica acest potențial. De asemenea, la nivel macroeconomic, aceasta forma de turism poate oferi avantaj competitiv României pe piața turistică mondială, cu atât mai mult cu cât România în perioada 2008 – 2011 a fost menționată în topul țărilor care dețin potențial natural – antropoc și uman pentru turismul de aventură. Este importantă însă, pentru turismul de tip ”wildlife” din România o bază legislativă puternică și coerentă pentru a nu se distruge ”aurul verde” al țării noastre.

## Bibliografie

1. Richard Tapper, Environment Business & Development, Wildlife watching and tourism, A study on the benefits and risks of a fast growing tourism activity and its impacts on species
2. Karen Higginbottom Wildlife tourism – Impacts, Management and planning, 2004
3. Bouros George, 2014, <http://wildcarpathiaadventure.ro/tururi/papillons-les-oiseaux-et-les-fleurs/>, accesat la data de 14.04.2016
4. România liberă, 03.10.2012, <http://www.romanalibera.ro/actualitate/fapt-divers/romania-nu-mai-are-paduri-pentru-cei-6-000-de-ursi-279408>, accesat la data de 14.04.2016
5. Bianca Sara, 13.12.2013, [http://adevarul.ro/locale/bistrita/video-observatoare-turisti-admirarea-ursilor-rasilor-lupilor-muntii-bargaului-1\\_52ab656ac7b855ff56b02aeb/index.html](http://adevarul.ro/locale/bistrita/video-observatoare-turisti-admirarea-ursilor-rasilor-lupilor-muntii-bargaului-1_52ab656ac7b855ff56b02aeb/index.html), accesat la data de 15.04.2016
6. Publicat în data de 23.04.2015 <http://www.mediafax.ro/social/mini-vacanta-de-1-mai-turistii-vor-putea-urmari-ursii-dintr-un-observator-intr-un-parc-deschis-in-harghita-14142980>, accesat la data de 15.04.2016
7. Publicat în data de 26.01.2015, <http://www.telegrafonline.ro/ursi-si-lupi-in-salbaticie-superatractie-romaneasca-pentru-mii-de-turisti-germani>, accesat la data de 15.04.2016
8. Publicat în data de 19.09.2012, <http://www.wwf.ro/?206227/WWF-Romania-isi-gestioneaza-populatia-de-urs-in-mod-iresponsabil>, accesat la data de 15.04.2016
9. <http://www.ampbears.ro/sanctuar-ursi>, accesat la data de 15.04.2016
10. Ovidiu Vrânceanu, 07.05.2014, <http://www.bizbrasov.ro/2014/05/07/record-de-turisti-la-rezervatia-de-ursi-liberty-din-zarnesti/>, accesat la data de 15.04.2016
11. [http://www.neamt.ro/Info\\_utile/Obiective/rezervatia\\_zimbri\\_dragos\\_voda.htm](http://www.neamt.ro/Info_utile/Obiective/rezervatia_zimbri_dragos_voda.htm), accesat la data de 15.04.2016
12. <http://www.zootirgumures.ro/description.php/Istoric/5/>, accesat la data de 16.04.2016

---

<sup>23</sup>Alex Toth, 19.04.2016, <http://www.zi-de-zi.ro/video-pelerinaj-turistic-la-bujorii-de-la-zau-de-campie/>, accesat la data de 19.04.2016

13. Johannes Bauer, Alexander Herr, Wildlife tourism – Impacts, Management and planning, 2004
14. Johannes Bauer, Alexander Herr, Wildlife tourism – Impacts, Management and planning, 2004
15. [http://turul-hunting.ro/vanatoare:introducere\\_vanatoare.html](http://turul-hunting.ro/vanatoare:introducere_vanatoare.html), accesat la data de 16.04.2016
16. [http://mures.rosilva.ro/articole/vanatoare\\_p\\_627.htm](http://mures.rosilva.ro/articole/vanatoare_p_627.htm), accesat la data de 16.04.2016
17. [http://turul-hunting.ro/vanatoare:oferte\\_vanatoare:oferta\\_de\\_vanatoare\\_nr\\_1.html](http://turul-hunting.ro/vanatoare:oferte_vanatoare:oferta_de_vanatoare_nr_1.html), accesat la data de 16.04.2016
18. Nicu Pop, 23.03.2014, <http://www.zi-de-zi.ro/pescuitul-in-judetul-mures-trecut-prezent-si-viitor/>, accesat la data de 16.04.2016
19. <http://enrin.grida.no/htmls/romania/soe2000/rom/cap5/ff.htm>, accesat la data de 19.04.2016
20. <http://www.robbybubble.ro/articles/plante-rare-floarea-de-colt.php>, accesat la data de 23.04.2016
21. Bogdan Buburuz, 09.05.2015, <http://www.voceatransilvaniei.ro/povestea-celei-mai-vechi-paduri-din-transilvania-padurea-mociar-aici-se-afla-un-stejar-batran-de-800-de-ani/>, accesat la data de 19.04.2016
22. Alin Zaharie, 03.06.2015, <http://www.zi-de-zi.ro/stejarii-seculari-de-la-mociar-unicat-in-romania/>, accesat la data de 19.04.2016
23. Alex Toth, 19.04.2016, <http://www.zi-de-zi.ro/video-pelerinaj-turistic-la-bujorii-de-la-zau-de-campie/>, accesat la data de 19.04.2016

## Băncile și instituțiile financiare contemporane

**Autor: Călina Marina Petronela**  
**Coordonator: Prof. gr. I Șchiopu Maria**  
**Colegiul Economic „Hermes” Petroșani**

### 1. Băncile și instituțiile financiare

*“Într-o economie de piață, banca are un rol dublu. În primul rând, banca garantează depozitele celor care doresc să economisească. Cealaltă sarcină a băncii este de a acorda împrumuturi celor care doresc să investească... În plus, banca poate converti depozitele pe termen scurt în credite pe termen lung”*

*(A. Isachsen, C. Hamilton, T.Gylfason)*

**Băncile, instituțiile financiare, societățile de asigurări** – private, publice, mixte reprezintă acel agent economic agregat care îndeplinește rolul de intermediar specializat între ceilalți agenți economici, gestionează instrumentele monetare și pârgurile financiare ale țării.

Băncile sunt "sistemul circulator" al economiei, "arterele" și "vene" prin care "sângele" resurselor financiare însuflețește toate activitățile economice.

Sistemul bancar facilitează transferul de lichidități de la cei care le dețin temporar în exces la cei aflați în nevoie, fie pentru consum, fie pentru investiții.

Băncile au luat ființă cu multe secole în urmă. Inițial, activitățile acestora se limitau la păstrarea valorilor mobiliare ce le erau încredințate și la executarea ordinelor de plată primite de la clienții lor.

Primele evidențe ale activităților de tip bancar datează încă din antichitate. Templele erau văzute de către populație ca un loc sigur de plasare a bunurilor, iar contra unui mic profit preoții luau în administrare atât bunuri de valoare cât și mărfuri perisabile. O altă practică des întâlnită în această perioadă este împrumutul cu dobândă, care până la Codul lui Hammurabi nu a cunoscut o reglementare din partea autorităților.

Apariția băncilor ca instituții a avut loc în Grecia și Roma antică în secolele VII-VI î.Hr.. Acesta este rezultatul dezvoltării comerțului ca o consecință a emiterii monedei proprii de către fiecare oraș comercial. În scopul de a combate camăta mai multe cetăți grecești au decis să constituie „bănci publice” care pe lângă rolul propriu-zis bancar, mai aveau și sarcina strângerii impozitelor și dreptul de a bate monedă.

Cea mai veche bancă din lume este considerată a fi Banca Monte dei Paschi, înființată în 1472.

Forma modernă de organizare și de funcționare a unităților bancare a fost prefigurată de Banca din Amsterdam(1609) și apoi de Banca Angliei (1694). În Europa, în ciuda controverselor îndelungate asupra moralității dobânzii, sistemul bancar s-a consolidat treptat culminând emiterea banului de hârtie de către Banca Veneției în anul 1637.

Băncile și-au mărit importanța pe măsură ce economia a continuat să se dezvolte, iar statul și-a mărit implicarea prin înființarea băncilor centrale.

#### 1.1 Instituțiile bancare - financiare și de asigurări în România

Trecerea la un nou sistem economic în România a impus reorganizarea și restructurarea sistemului bancar - financiar. Sensul general al acestor schimbări a constat, pe de o parte, în lichidarea sistemului de tip monobancar, în cadrul căruia Banca Națională a României îndeplinea



funcția de emisiune monetară și de adaptare pasivă la cererea de bani a agenților economici, fără ca rata dobânzii să joace un rol major în atragerea economiilor populației și onorarea solicitărilor de credite. Pe de altă parte, se urmărește constituirea și dezvoltarea unui sistem bancar la două niveluri:

a) banca de emisiune;

b) societățile, băncile și instituțiile financiare și de asigurări. Acestea din urmă se preconizează a fi organizate pe criteriul universalității operațiunilor.

Pentru atingerea obiectivelor arătate s-au întreprins o serie de măsuri în plan legislativ și operațional – funcțional. A fost adoptat statutul de organizare și de funcționare a B.N.R.; a fost reglementată problema creării de noi bănci, restricțiile în acest sens fiind doar de ordin economic (capital propriu minim, calitatea profesională a personalului și probitatea sa morală etc.); a fost eliminat monopolul societății de asigurări (ADAS) etc.

Banca Națională a României este concepută ca un organism al statului, funcționarea sa fiind supravegheată de Parlament. Prin lege, B.N.R. este mandată să conducă politica monetară și de credit și să caute căile de menținere a puterii de cumpărare a monedei naționale. Capitalul B.N.R. este public.

Funcțiile principale ale B.N.R.:

a) este singura instituție de emisiune monetară;

b) fiind bancă a băncilor, ea îndeplinește rolul de împrumutător ultim, intervenind în cazul în care o societate bancară întâmpină dificultăți temporare, respectiv nu dispune de numerarul necesar pentru a face față restrângerilor neanticipate ce depășesc rezervele sale. BNR furnizează numerar băncii respective în limita maximă de 75% din fondurile proprii.

c) BNR conduce politica monetară și valutară a țării; prima operațiune o realizează prin influențarea nivelului ratei dobânzii și a evoluției masei monetare; cea de-a doua prin cumpărare și vânzare de valută (în limita rezervelor ei valutare).

d) BNR derulează operațiunile cu Trezoreria statului (reprezentanta statului ca agent financiar, în calitate sa de debitor și de creditor). Deoarece între cheltuielile publice (cu ritmuri uniforme de efectuare) și încasarea impozitelor și taxelor (având caracter periodic) există neconcordanțe în timp, apar asincronisme, statul se împrumută de la BNR pentru ajustarea acestui decalaj și susținerea ritmică a cheltuielilor sale.

Garanția îndeplinirii obiectivului central al BNR (menținerea puterii de cumpărare a leului) constă în asigurarea autonomiei sale. Aceasta vizează două laturi:

1. Una funcțională, ceea ce înseamnă ca ea trebuie să se concentreze asupra obiectivelor proprii, să se manifeste ca autoritate monetară națională supremă, să-si aleagă în mod liber mijloacele de acțiune etc.;

2. Alta organică, ce se referă la competențele de numire a membrilor Consiliului de administrație, la durata mandatelor, la modul de funcționare și deliberare a acestuia.



## **1.2 Structura rețelei unei instituții de credit**

Structura rețelei unei instituții de credit se compune din următoarele:

- centrală
- sucursale

- filiale
- agenții

Sucursalele, filialele și agențiile sunt unități operaționale ale instituției de credit și sunt într-o legătură directă cu clienții acesteia (persoane fizice și persoane juridice). Organizarea și conducerea unei bănci se stabilesc prin actul constitutiv al acesteia și în concordanță cu legislația comercială și cea bancară. Centrala instituției de credit coordonează activitatea sucursalelor, filialelor și agențiilor și supraveghează punerea în aplicare a normelor, regulamentelor și legilor bancare.

Sistemul bancar este structurat în general pe două nivele :- primul nivel cuprinde o singură entitate - *Banca Centrală a Statului (sau națională)* cu atribuții privind politica monetară, valutară, de credit și de plăți, precum și cu atribuții în materia autorizării și supravegherii (prudențiale) bancare.

Banca Centrală este, de regulă, singura instituție autorizată să emită monedă. Aceasta răspunde Guvernului sau direct Parlamentului și este o instituție non-comercială

- al doilea nivel cuprinde, în principal, *băncile specializate*, instituții autorizate să desfășoare activități de atragere de depozite și de acordare de credite în nume și în cont propriu.

Cel mai important segment al băncilor specializate este constituit de băncile comerciale. Acestea dispun de o numeroasă rețea de agenții care oferă prin servicii bancare direct populației sau întreprinderilor. Băncile de investiții, spre deosebire de cele comerciale acționează preponderent pe piața financiară și nu interacționează direct cu populația. În rândul băncilor specializate se încadrează și băncile de credit ipotecar sau casele de economii pentru domeniul locativ, care oferă credite ipotecare pentru locuințe persoanelor fizice sau juridice.

### 1.3 Cadrul juridic

Activitatea bancară, cuprinzând atragerea de depozite și acordarea de credite ca operațiuni bancare principale, precum și serviciile bancare conexe și accesorii, este o activitate economică de interes public foarte atent reglementată. Băncile se constituie în majoritatea legislațiilor sub forma societăților pe acțiuni, iar la constituire fondatorii trebuie să dispună de un capital social care depășește cu mult cerințele unei societăți pe acțiuni obișnuite. În România, pentru a se putea iniția constituirea unei societăți bancare fondatorii trebuie să dispună de 37 milioane RON (peste 10 milioane €) capital social în formă bănească. Băncile specializate trebuie să respecte atât legislația societăților comerciale, pe cea specială în domeniu (precum Legea Bancară) precum și reglementările emise de Banca Centrală a statului pe teritoriul căruia își desfășoară activitatea.

## 2. Băncile Comerciale

Termenul de „**bancă comercială**” a apărut în primele etape de dezvoltare ale activității bancare, când băncile sprijineau preponderent comerțul, schimbul de mărfuri și plățile. Principalii clienți ai acestor bănci erau „comercianții” – de aici se trage și noțiunea de „**bancă comercială**”.

Odată cu dezvoltarea industriei, au apărut operațiile de **creditare** pe termen scurt a ciclului de producție. Termenul de **creditare** se majora treptat, o parte a resurselor bancare a început să se investească în capital fix, hârtii de valoare ș.a., astfel termenul „comercial” în noțiunea de bancă și-a pierdut sensul inițial. Acum acest termen presupune caracterul „de afacere” al băncii, orientarea ei spre deservirea tuturor agenților economici indiferent de sfera de activitate.

În mecanismul de funcționare al sistemului de **creditare** al statului un rol important îl au **Băncile comerciale**. Ele sunt niște organizații multifuncționale ce activează în diferite sectoare ale pieței capitalului de împrumut. Băncile acumulează partea de bază a resurselor de **creditare** și oferă clienților ei un complex de servicii financiare, care includ creditarea, deschiderea depozitelor, decontări, vânzarea - cumpărarea și păstrarea valorilor mobiliare, a valutei străine etc. În economia de piață modernă activitatea băncilor comerciale are un rol major datorită legăturii lor cu toate

sectoarele economiei. Scopul băncilor este de a asigura circulația continuă a capitalului și a banilor, creditarea întreprinderilor industriale, a statului și a populației, crearea condițiilor favorabile pentru creșterea economică.

**Băncile comerciale** moderne, având rolul de intermediari financiari, îndeplinesc o funcție macroeconomică importantă, asigurând redistribuirea inter ramuri și interregională a capitalului bănesc. Mecanismul **bancar** de distribuire și redistribuire a capitalului pe sfere și ramuri permite dezvoltarea economiei în dependență de necesitățile obiective ale producerii și contribuie la restructurarea economiei.

Creșterea rolului economic al băncilor comerciale se observă în prezent și prin lărgirea sferei lor de activitate și dezvoltarea unor tipuri noi de servicii financiare. În prezent, **băncile comerciale** ale unor țări pot presta clienților lor până la câteva sute de servicii.

O trăsătură specifică băncilor comerciale constă în faptul că scopul de bază al activității lor este obținerea profitului. În aceasta și constă „interesul comercial” din sistemul relațiilor de piață. În Republica Moldova crearea și funcționarea băncilor comerciale se bazează pe „Legea cu privire la instituțiile financiare”, aprobată la 21 iulie 1995. În conformitate cu această lege, **banca** – este o instituție financiară care primește de la persoane fizice sau juridice depozite sau echivalentele lor, ce pot fi transferate prin intermediul diferitor instrumente de plată, și care folosește total sau parțial aceste mijloace pentru acordarea de credite sau investire pe propriul său cont și risc.

**Băncile comerciale** reprezintă al doilea nivel al sistemului **bancar**. În calitate de persoană juridică, cu scopul de a obține profit, **banca**:

- atrage pe depozite mijloace bănești ale persoanelor fizice și juridice;
- plasează aceste mijloace din nume propriu și pe cont propriu, în condiții de rambursare, achitare, urgență;
- ține evidența conturilor bancare ale persoanelor fizice și juridice.

## 2.1 Funcțiile băncilor comerciale

Principalele funcții ale băncilor sunt:

- acumularea și mobilizarea capitalului bănesc;
- intermedierea în operațiunile de creditare;
- efectuarea decontărilor și plăților;
- crearea instrumentelor de plată;
- organizarea emisiunii și plasării valorilor mobiliare;
- servicii de consulting.

1. **Mobilizarea mijloacelor bănești** temporar libere și transformarea lor în capital este una dintre cele mai timpurii funcții bancare. Mijloacele bănești libere ale persoanelor juridice și fizice acumulate de către bancă, pe de o parte aduc venit deținătorilor lor sub formă de dobândă, iar pe de altă parte creează baza operațiunilor de creditare. Economii acumulate pot fi utilizate pentru diferite necesități economice și sociale. Astfel, în special prin intermediul băncilor are loc concentrarea mijloacelor bănești și transformarea lor ulterioară în capital.

2. O altă funcție importantă a băncilor este **intermedierea în operațiunile de creditare**. În fața relațiilor directe dintre deținătorii de mijloace bănești libere și debitorii de capital apare problema necoincidenței dintre volumul de capital oferit și cel cerut, precum și diferența dintre termenul de rambursare a împrumutului termenul, necesar debitorului respectivei sume. Relațiile de **creditare** directă dintre deținătorii de capital și debitori sunt împiedicate și de riscul de nerambursare a creditului. Deținătorul de capital nu dispune de informație despre situația financiară reală a debitorului. **Băncile comerciale**, intrând în rolul de intermediari financiari, înlătură aceste greutăți. Creditele bancare se îndreaptă în diferite sectoare ale economiei, asigurând diversificarea producției. O economie stabilă nu poate exista fără un sistem de decontări bănești organizat și bine reglat. De aici rezultă și importanța mare a băncilor în efectuarea decontărilor și plăților.

3. **Majoritatea decontărilor** dintre întreprinderi se realizează fără numerar. Băncile, deținând rolul de intermediari în plăți efectuează decontări la ordinul clienților, primesc bani în cont și țin evidența tuturor intrărilor și ieșirilor de mijloace bănești.

Funcționarea efectivă a sistemului de plăți în țările cu o infrastructură destul de dezvoltată necesită o performanță a tehnicilor de plată. Din acest motiv, în astfel de țări se creează diferite sisteme de plată. De exemplu, sistemele de „clearing” a marilor bănci comerciale cu o rețea densă de filialele și sucursale, sau girosistemele în formă de societăți pe acțiuni, create de băncile participante la decontări, inclusiv și băncile centrale.

4. O funcție specifică băncilor comerciale este capacitatea lor de a crea sau lichida bani, adică de a majora sau micșora masa monetară. **Crearea mijloacelor de plată** este legată direct de activitățile de **creditare** și depozitare ale băncilor. Depozitul poate fi creat pe două căi: introducerea numerarului în bancă de către client sau acordarea creditului debitorului. Cu toate acestea, aceste operațiuni influențează diferit masa monetară în circulație. Astfel, dacă clientul a introdus în bancă 100000 USD și a încredințat băncii să depună această sumă în contul său la vedere, atunci rezultatul acestei operațiuni va fi majorarea soldului de casă în activul bilanțului și majorarea soldului depozitelor în pasiv cu aceeași sumă. Totodată, volumul total de mijloace bănești în economie va rămâne neschimbat, deoarece s-a realizat un transfer de bani din formă de numerar în forma fără numerar. Alt exemplu, debitorul a primit un credit în valoare de 100000 USD și **Banca** a depus această sumă în contul de depozit a clientului. Drept rezultat, în economie volumul total de mijloace bănești s-a majorat cu 100000 USD, deoarece prin procesul de **creditare banca** a creat mijloace noi de plată.

Totuși, băncile pot nu doar să creeze ci și să lichideze banii. Acest fapt se realizează prin rambursarea creditelor de către debitori prin decontarea banilor din conturile lor de depozite. În acest caz, totalul masei monetare din economie se diminuează.

5. **Băncile comerciale** îndeplinesc și *funcția emitent-constitutivă*, realizând emisia și plasarea valorilor mobiliare, în special a acțiunilor și obligațiilor. Pe lângă aceasta, băncile au posibilitatea să direcționeze economiile lor în scopuri de producție. Piața valorilor mobiliare completează sistemul de **creditare** și colaborează cu el. La ordinul întreprinderilor, care au nevoie de investiții pe termen lung și care recurg la emisiuni de acțiuni și obligații, băncile își asumă determinarea mărimii, condițiilor, termenului emisiei, alegerea tipului de valori mobiliare, precum și obligațiunea de plasare și organizare a circulației lor secundare.

6. Competența economică suficientă și posibilitatea de control a situațiilor economice permit băncilor să desfășoare activitatea de „**consulting**” a clienților. Băncile efectuează analiza activității financiare a întreprinderilor, starea evidenței lor contabile, apreciază strategia de dezvoltare și depistează direcțiile posibile de majorare a veniturilor.

## 2.2 Operațiunile băncilor comerciale

**Băncile comerciale** pot îndeplini un întreg complex de diferite operațiuni. Să examinăm mai amănunțit caracterul operațiunilor comerciale efectuate de bancă.

Definirea băncii ca instituție, care acumulează mijloace bănești libere și le plasează în baza rambursabilă, permite să evidențiem în activitatea ei operațiuni pasive și active.

Cu ajutorul *operațiunilor pasive* băncile își formează resursele. Esența lor constă în atragerea diferitor tipuri de plasamente, primirea creditelor de la alte bănci, emisia valorilor mobiliare proprii, precum și realizarea altor operațiuni în rezultatul cărora se măresc resursele băncii. Din punct de vedere istoric, operațiunile pasive aveau un rol prioritar față de cele active, astfel, pentru efectuarea operațiunilor active o condiție obligatorie este suficiența resurselor.

Prin urmare, operațiunile pasive includ:

- primirea depozitelor (plasamentelor);
- deschiderea și deservirea conturilor clienților, inclusiv și cele ale băncilor corespondente;
- emisia valorilor mobiliare proprii (obligațiuni, cambii, certificate de depozit și de economii);

- primirea creditelor interbancare, și resurselor creditare centralizate;
- operațiunile REPO;
- creditele eurovalutare.

O formă specială a resurselor bancare îl reprezintă *capitalul propriu al băncii*. Capitalul propriu având un suport legislativ bine conturat și o determinare funcțională, este baza financiară de dezvoltare a băncii. El permite realizarea plăților de compensație investitorilor și creditorilor în caz de pierderi sau falimentul băncii; menține volumul și diversitatea operațiunilor în conformitate cu scopurile băncilor.

*Capitalul de rezervă* are scopul de acoperire a pierderilor posibile ale băncii în urma operațiunilor efectuate. Mărimea lui se determină ca cotă procentuală din capitalul social. Sursa de formare a capitalului de rezervă sunt alocațiile din profit.

Structura modernă a bazei de resurse a băncilor comerciale de regulă se caracterizează printr-o pondere mică a mijloacelor proprii. În țările cu economie de piață bine dezvoltată cota mijloacelor proprii în total resurse constituie 15-20%, ceea ce permite asigurarea stabilității și siguranței băncilor. Capitalul propriu în totalul resurselor băncii, constituie nu mai mult de 10%.

Partea de bază a resurselor băncii o formează *mijloacele atrase*, care acoperă de la 80% la 90% din tot necesarul de mijloace bănești pentru realizarea operațiilor bancare active. Mărimea maximă a mijloacelor atrase depinde de capitalul propriu al băncii. În diferite țări există mai multe normative de corelație dintre capitalul propriu și mijloacele atrase. Aceste normative variază de la raportul 1:10 la 1:100. De exemplu, în Elveția, acest raport este de 1:12, iar în Japonia de 1:83.

**Banca comercială** are posibilitatea de a atrage mijloacele întreprinderilor, organizațiilor, instituțiilor, populației și altor bănci. După fixarea termenului resursele atrase se divizează în resurse dirijate și în pasive curente. Resursele dirijate includ depozite la termen, atrase de bancă, și credite interbancare.

*Depozitul* – mijloacele bănești (în numerar sau fără numerar, în monedă națională sau valută străină), transferate băncii de către deținătorul lor pentru păstrare cu anumite condiții. Operațiunile legate de atragerea mijloacelor fixe în depozite se numesc operațiuni de depunere. Pentru bănci, depozitele sunt principala modalitate de operațiune pasivă și, prin urmare, resursa de bază pentru desfășurarea operațiunilor active de creditare.

Depozitele sunt o sursă importantă a băncilor comerciale. Structura lor în bancă este flexibilă și stabilă în dependență de conjunctura pieței valutare. Totuși, acestei surse de formare a mijloacelor bancare îi sunt caracteristice și unele neajunsuri. În primul rând, este vorba despre cheltuielile considerabile ale băncii pentru atragerea mijloacelor în depozite, insuficiența mijloacelor bănești libere în anumite regiuni. Pe lângă aceasta, mobilizarea mijloacelor în depozite depinde considerabil de depunători și nu de bancă, și totuși, lupta concurențială dintre bănci pe piața resurselor de credit, le impune să ia măsuri de diversificare a serviciilor care contribuie la atragerea depozitelor.

*Operațiunile active*. Operațiunile active ale băncii reprezintă plasarea resurselor mobilizate ale băncii cu scopul de a obține profit și de asigurare a lichidității.

Operațiunile active ale băncii pot fi divizate în patru grupe:

1. de creditare, în rezultatul cărora se formează portofoliul de credite al băncii;
2. de investiții, ce creează baza formării portofoliului de investiții;
3. de decontare și de casă, care reprezintă unul din serviciile oferite de bancă clienților ei;
4. alte operațiuni.

*Operațiuni de creditare*. Operațiunile de **creditare** reprezintă baza activității bancare în plasarea resurselor ei. Organizarea activității de **creditare** presupune diferite forme de acordare a creditului. În majoritatea țărilor creditele se acordă, de regulă, prin deschiderea liniei de credit. Astfel, în SUA, Germania, Olanda, Belgia și alte țări este larg răspândită forma de impunere a limitei la contul curent, deschis debitorului de credit. Băncile altor țări (Marea Britanie, Canada, SUA etc.) folosesc overdraft-ul ca formă de **creditare** pe termen scurt. Prin overdraft **banca** acordă

credit, eliberând clientului banii prin cec sau plătind diferența de sold a contului lui curent, în limita restricțiilor impuse. Drept rezultat, în contul curent apare un sold debitor.

În grupa operațiilor active de credit ale băncilor se includ și operațiunile de factoring și leasing. *Factoring-ul* reprezintă cesiunea în contul băncii a creanțelor neplătite, ce apar între agenții economici în procesul de realizare a producției și reprezintă o variație a operațiunilor comerciale ce se îmbină cu creditarea. Astfel este vorba despre creanțe pe termen scurt. **Banca** procură dreptul de a cere plata și de cumpărător al producției. Concomitent ea creditează capitalul circulant al beneficiarului și ia asupra sa riscul lui de credit.

*Operațiunile de leasing* reprezintă darea în arendă pe termen lung a mașinilor, echipamentelor, imobilelor și a altor elemente de capitalul fix ale întreprinderilor arendatoare. Băncile pot participa la operațiunile de leasing sub diferite forme. Cea mai răspândită dintre ele este creditarea de către bancă a companiilor de leasing. Băncile pot, de asemenea, să crediteze și întreprinderile producătoare, care dau în arendă mașini și echipamente, și care efectuează deservirea lor tehnică. Pe lângă aceasta, **banca** poate singură să ofere în arendă mașinile și echipamentele proprii.

Eficacitatea operațiunilor de credit ale băncii este determinată de *politica ei de creditare*. Direcțiile principale ale politicii de credit sunt: alegerea posibililor clienți debitori și a tipurilor de credite oferite, organizarea optimală a activității de creditare. În procesul de **creditare** nu trebuie de încălcat așa-zisa „*regulă bancară de aur*”, conform căreia termenul creditelor acordate nu trebuie să întrecă termenul resurselor băncii.

#### *Operațiunile băncilor cu valori mobiliare*

O altă operațiune activă a băncii comerciale este activitatea ei investițională, în procesul căreia **Banca** apare drept investitor, investind resurse în valori mobiliare sau procurând drepturi de activitate economică comună. Astfel de valori mobiliare pot fi acțiunile simple și privilegiate, obligațiunile, obligațiunile de stat, cambiile etc.

### **2.3 Profitabilitatea activității investiționale a băncilor**

Este influențată de următorii factori:

- starea economiei;
- structura sistemului financiar-creditar;
- nivelul de dezvoltare al pieței valorilor mobiliare;
- starea bazei normativ-legislative, care reglează emisiunea și circulația valorilor mobiliare;
- existența valorilor mobiliare cu o lichiditate înaltă;
- structura portofoliului valorilor mobiliare, care la rândul său, depinde de modificarea dividendelor la acțiuni, dobânzilor la obligațiuni și cambii.

Profitabilitatea valorilor mobiliare depinde de scadența lor. Cu cât scadența valorii mobiliare este mai mică, cu atât prețul ei de piață este mai stabil. Cu cât scadența este mai mare, cu atât mai des se va modifica prețul valorii mobiliare. Din acest motiv, pentru **băncile comerciale**, sunt mai favorabile investițiile în valori mobiliare pe termen scurt decât în cele pe termen lung.

Investind în valori mobiliare, băncile se conduc nu numai de interesul profitabilității și siguranței depunerilor, dar urmăresc și un alt scop – dirijarea solvabilității și lichidității lor. Investițiile băncii în valori mobiliare cu lichiditate înaltă îi permit să le vândă ușor în caz de necesitate și să efectueze plăți pe contul de corespondență.

### **3. Erodarea controlului marilor bănci centrale**

Controlul pe care marile bănci centrale ale lumii îl au asupra economiei reale prin politicile lor monetare, instrumentul preferat pentru stimulare economică și de luptă anticriză, este erodat de

ascensiunea finanțării din surse alternative sistemului bancar și financiar tradițional, susținută de dezvoltarea tehnologiei și inovației.

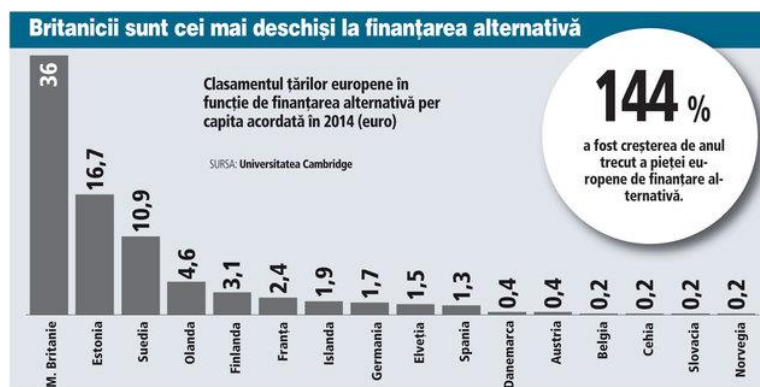
Într-o lume financiară tradițional rigidă, suprareglementată și intens supravegheată, finanțarea nonbancară, monedele digitale, crowdfunding-ul și creditarea peer-to-peer, adică directă, fără să fie intermediată de vreo bancă sau instituție financiară tradițională, devin practici care se răspândesc rapid.

Cum în sistemul financiar tradițional capacitatea politicilor monetare stabilite de băncile centrale, adică ale ratelor de dobândă, de a se propaga în economie depinde de modelul credite pe baza depozitelor, noua evoluție ridică temeri că băncile centrale pierd controlul economiilor lor. Economistul Randall Kroszner, fost membru în consiliul guvernator al Rezervei Federale americane, a analizat implicațiile pe care evoluția tehnologiei o are asupra băncilor comerciale.

„Din perspectivă macroeconomică, băncile comerciale și posibil și băncile centrale se confruntă cu o potențială concurență distrugătoare în sistemul de plăți care poate afecta culoarele tradiționale de transmitere a politicii monetare“, scrie Kroszner. Economistul a fost guvernator în sistemul Fed în perioada 2006-2009, când criza financiară mondială a lovit cel mai puternic, notează The Wall Street Journal.

În mod normal Fed și alte bănci centrale încurajează sau descurajează creditarea ajustând cantitatea de rezerve obligatorii pe care trebuie să le depoziteze o bancă comercială la banca centrală. Creditare mare înseamnă, în teorie, combustibil mai mult pentru creștere economică. Prin descurajarea împrumuturilor, o bancă centrală „răcește“ o economie a cărei creștere devine nesustenabilă. Kroszner atrage atenția că acum sursele alternative de finanțare pot reduce controlul pe care Fed îl are asupra masei de bani disponibile, asupra ratelor de dobândă și inflației.

„Monedele digitale, bankingul prin telefonul mobil, crowdfunding-ul, peer-to-peer, toate acestea pot reduce rolul pe care băncile comerciale tradiționale îl au în procesul standard de «multiplicare a banilor» prin care modificarea rezervelor băncilor afectează masa monetară disponibilă și nivelurile prețului“, explică Kroszner.



„Amenințările sistemului de bănci la adresa viabilității economice comerciale sunt multiple“

În cazul în care creditarea se face din de în ce mai mult în afara sistemului bancar tradițional, atunci devine mai dificil pentru băncile centrale să influențeze economia.

În afară de dezvoltarea tehnologiei, atrage atenția fostul guvernator, schimbarea reglementărilor de după criza financiară împinge tot mai multe activități în afara sistemului bancar în colțurile mai opace, mai slab reglementate, ale pieței de finanțare.

„Amenințările sistemului de bănci comerciale la adresa rolului, scopului și viabilității economice sunt multiple. Băncile comerciale și băncile centrale nu sunt moarte, dar cei care aduc inovații tehnologice le au în colimator“, a spus Kroszner.

Apple, Google, Amazon, PayPal, eBay și Facebook - „gașca celor cinci“, cum le spun experții - sunt unii dintre cei mai mari inovatori și devin tot mai populari. De aceea ei vor ajunge probabil să domine în lumea portofelelor electronice. Analiztii de la Javelin Strategy & Research

cred că încrederea în „gașca celor cinci“ a crescut atât de rapid încât a ajuns să eclipseze încrederea în rețelele de plăți precum Visa, Master Card și American Express. Cel puțin în America, încrederea în cele cinci companii a urcat în ultimii trei ani de la 45% la 80%.

„Dacă trendul continuă, nevoia celor care inovează de bănci sau rețele de plăți ca parteneri pentru sisteme de portofele electronice va începe să dispară și se va deschide calea eliminării intermediarului“, spune Mary Monahan, analist la Javelin, citat de bankingexchange.com.

Tot în SUA, un laborator pentru experimente financiare, anul trecut creditorii care nu sunt bănci au fost responsabili pentru aproape un sfert din împrumuturile ipotecare, cel mai ridicat nivel de după criza financiară. Băncile mari precum Wells Fargo și J.P. Morgan Chase s-au retras cel mai rapid de pe această piață din cauza noilor standarde bancare și a supravegherii mai intense din partea autorităților.

David Stevens, CEO-ul Asociației Băncilor Ipotecare, a explicat că instituțiile nonbancare par mai dispuse decât băncile să finanțeze persoane sau instituții mai riscante.

Spre deosebire de bănci, aceștia nu acumulează depozite asigurate care să fie folosite pentru a da împrumuturi, ci se împrumută cu bani, de obicei de la investitori sau bănci, îi dau mai departe cu împrumut celor care vor să-și cumpere locuințe, apoi vând rapid ipotecile și-și plătesc datoriilor. Și băncile vând din creditele pe care le dau, dar păstrează o parte. Creditorii nonbancari rareori păstrează împrumuturile și de aceea au nevoie de mai puțin capital. Între primii 40 de creditori, cei nonbancari au contribuit cu 37,5% la creditele emise în 2014, față de 7,5% în 2011.

## Concluzii

**Banca este în secolul al XXI-lea una dintre cele mai întâlnite instituții, de care dintr-un motiv sau altul avem nevoie. Banca are însă o istorie fascinantă care merită aflată. Iată câteva lucruri despre cum a apărut banca.**

- Este instituția care strânge economiile monetare și le reinvestește, acordând împrumuturi sau cumpărând titluri publice sau private, desfășoară și servicii de intermediere pentru transferuri bancare.
- Sistemul bancar apare încă de la cele mai vechi civilizații asiatice și mediteraneen, începând cu cea babiloniană. În cazul acestora banca avea rolul de a păstra și depozita averile familiilor regale și patrimoniul de stat.
- În Grecia Antică activitatea de păstrare și depozitare s-a desfășurat la început în apropierea templelor și piețelor, unde venea un număr mare de persoane și mai ales de negustori.
- La Roma, urmașii bancherilor greci primesc denumirea de „argintari”. La Roma apar pentru prima dată transferul de bani numerar, dar și primele liste de schimb monetar.
- În Evul Mediu timpuriu, pe lângă activitățile de depozitare și creditare, s-a impus protecția dobânzilor, depășindu-se nivelul de condamnare a cămătarilor pe motive religioase.
- Marile schimburi comerciale, care până în Evul Mediu au implicat periculoase deplasări de numerar, au început să fie reglementate prin transferurile de sume dintr-un cont de depozitare în altul, deschise de aceiași neguțatori pe lângă bancheri.
- Italienii proveniți din republicile maritime au deschis birouri de împrumut, numite bănci, în târgurile cele mai importante de pe continent din Franța și Anglia.
- Pe lângă bancherii italieni au căpătat putere și cei francezi și germani. Această rețea de creditare s-a răspândit odată cu creșterea puternică de lichiditate internațională, odată cu sosirea aurului și argintului din America.
- Prin transformările economice din secolul al XIX-lea, banca a dobândit treptat funcțiile și formele de organizare actuale. Revoluția industrială și dezvoltarea marilor aparate productive din Europa și SUA au avut nevoie de uriașe capitaluri și de existența unor servicii monetare și financiare eficiente la nivel internațional și național, provocând o extindere a creditului bancar fără precedent.



## **Bibliografie**

1. Aurel Octavian Berea, Octavian Antonio Berea, Orientări în activitatea bancară contemporană, Ed. Expert, București, 1999.
2. Dobrotă Niță – Economie politică, Ed. Economică, București, 1997 .
3. Emanuel Odobescu, Marketing-ul bancar național și internațional, Ed. Sigma Primex, București, 1999.
4. Luminița Ristea, Managementul societăților bancare și instituțiilor financiare, Ed. Muntenia&Leda, Constanța, 2002
5. Varujan Vosganian, Reforma pietelor financiare în România, Ed. Polirom, 1999.
6. <http://news.antreprenor.su/2015/04/tehnologia-si-inovatia-izoleaza.html>
7. [http://www.history.ro/exclusiv\\_web/general/articol/10-lucruri-tiut-banc](http://www.history.ro/exclusiv_web/general/articol/10-lucruri-tiut-banc)

## “Festivalul Roman Apulum”, pol de atracție turistică în Alba Iulia

**Autor: Carajia Tatiana**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Dura Codruța**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *Apulum Roman Festival, is one of the most popular reenactment festivals in the country, dedicated to the millenary history of the city of Alba Iulia. The festival is held annually in early May and is a very important event for tourists in the country and for those from abroad. Visitors have the chance to live a moment in the history of a world long gone, one with Roman military demonstrations, wars between Gauls and Romans, the gladiator fights organized in their honor, with workshops, games and fairs slaves.*

### 1. Alba Iulia- prezentare generală

Așezată în inima arcului Carpatic, Alba Iulia este considerat leagănul istoriei și civilizației românești, al etnogenezei poporului român. Este o zonă de mare interes turistic atât pentru turiștii români cât și pentru cei străini.<sup>1</sup>



Figura nr. 1 Logo-ul Alba Iulia-Cealaltă Capitală

Orașul Alba Iulia, în romana veche Bălgrad, este un municipiu, reședință a județului Alba din România, situat în zona de sud-vest a Transilvaniei, pe malul drept al Mureșului (la 220-250 metri altitudine), la confluența cu râurile Ampoi și Sebeș. Populația acestuia este constituită din 69.000 de locuitori ceea ce reprezintă 17,8% din populația județului.<sup>2</sup>

Alba Iulia este prima capitală a țărilor românești, unde a avut loc Marea Adunare Națională, localitate aflată în imediata apropiere a vechii cetăți dacice Apuluon/Apulum, cu izvoare arheologice care merg în urmă până în mileniul al V-lea înainte de Christos.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Neacșu Nicolae, Neacșu Monica, Andreea Băltărețu, Marcela Drăghila, *Resurse și destinații turistice : interne și internaționale*, București : Editura Universitară 2009.

<sup>2</sup> [https://ro.wikipedia.org/wiki/Alba\\_Iulia](https://ro.wikipedia.org/wiki/Alba_Iulia)

<sup>3</sup> <http://locurifaine.ro/locuri-de-vizitat-in-alba-iulia-obiective-turistice/>

La 1 decembrie 1918 Alba Iulia, a fost locul unde Unirea Transilvaniei cu România a fost decisă solemn și irevocabil de către Marea Adunare Națională de la Alba-Iulia, Unirea Statului Național Modern Român fiind atunci desăvârșită.

Potențialul turistic al municipiului Alba Iulia își găsește oglindirea într-o amplă constelație de mărturii ale unui trecut de milenii, exprimat în salba monumentelor istorice, de arhitectură și artă, în varietatea frumuseților naturale.<sup>4</sup>

## **2. Descrierea „ Festivalului Roman Apulum”**

Festivalul Roman Apulum, unul dintre cele mai apreciate festivaluri de reenactment din țară, este dedicat istoriei milenare a orașului Alba Iulia<sup>5</sup>. Actualul oraș Alba Iulia se ridică peste ruinele anticului oraș Apulum, cel mai mare oraș roman din provincia Dacia și totodată centrul politic, economic, militar și cultural al acesteia. Organizatorii își propun să le ofere turiștilor demonstrații militare, parade, ateliere meșteșugărești (olărit, metalurgie, pielărie, prelucrarea osului, confecționare de echipamente, coafură), competiții (tras cu arcul, aruncarea suliței), muzică, dans, antrenamente militare și jocuri.

Festivalul se desfășoară anual în preajma zilei de 1 mai și adună peste 200 de reenactori – soldați și civili romani, războinici daci, gladiatori, meșteșugari sau dansatoare. Câteva mii de turiști aleg să își petreacă minivacanța de 1 Mai la Alba Iulia, atrași de Festivalul Roman Apulum, organizat în deschiderea sezonului turistic. Pe parcursul a două zile, vizitatorii au șansa de a trăi realitățile unei lumi demult apuse, una cu demonstrații militare romane, cu războaie între daci și romani, cu lupte de gladiatori organizate în cinstea lor, cu ateliere de lucru, cu jocuri și târguri de sclavi.

Locațiile evenimentului sunt Muzeul Principia, Piața Cetății, esplanada Catedralei Romano-Catolice, Poarta III și IV și alte zone din Cetatea Alba Carolina.

## **3. Invitații**

În cadrul acestui eveniment organizatorii festivalului își propun să strângă un număr record de turiști în Cetatea Alba Carolina, și în acest scop sunt invitate trupe de reenactment atât din țară cât și din străinătate (Italia, Bulgaria, Croația etc), care urmează să illustreze scene de istorie și să animeze Cetatea.<sup>6</sup>

### **Participanții invitați în cadrul festivalului:**

#### **1) Asociația Terra Dacica Aeterna**



*Figura nr. 2*

A fost înființată în 2007 la Cluj-Napoca, fiind prima trupă de reconstituire istorică antică din România. TDA abordează aspecte de viață civilă și militară ale civilizațiilor dacică, romană și sarmatică și a introdus în România conceptul ”Leția de istorie vie”, o alternativă de predare a

---

<sup>4</sup> [http://referat.clopotel.ro/Alba\\_Iulia-8978.html](http://referat.clopotel.ro/Alba_Iulia-8978.html)

<sup>5</sup> <http://viziteazaalbaiulia.ro/a-3-a-editie-a-festivalului-roman-apulum-va-avea-loc-in-perioada-2-3-mai/>

<sup>6</sup> <http://urbeamea.ro/albaiulia/6-8-mai-festivalul-roman-apulum-2016-la-alba-iulia-programul-complet/>

istoriei, dedicată elevilor și nu numai. Până în prezent a avut peste 120 de participări la manifestări importante, inclusiv de arheologie experimentală. Pentru activitățile sale, taberele tematice, organizarea festivalului ”DacFest – Sub semnul lupului” și inițierea Festivalului Antic Tomis, precum și pentru filmele documentare la care a participat, TDA a obținut de-a lungul timpului numeroase premii.

## **2) Association For Historical Reenactment – Scythia Minor**



*Figura nr. 3*

Asociația pentru Reconstituiri Istorice – Re-enactment “Scythia Minor” își are sediul în Dobrich (Dobrich), Bulgaria. Prezintă la numeroase festivaluri internaționale, între care se numără și însemnate prezențe la festivaluri de profil din România, asociația urmărește un standard calitativ ridicat pentru reenactmentul antic. Președintele asociației este Radostin Kolchev.

La Festivalul Roman Apulum, ediția 2015, trupa de la Dobrich a fost prezentă într-o formulă de 48 de reenactori, incluzând: militarii romani ce defilau sub steagul Capricornului cu coadă de pește al Legiunii a XIII-a Gemina, făcând joncțiunea cu celelalte legiuni prezente pentru a asigura controlul Romei asupra Daciei; războinicii celți din trupa Taranis, ce luptau umăr la umăr cu dacii; în fine, gladiatorii din ludusul Marcianopolis au sângerat pentru distracția spectatorilor și pentru simple aplauze.

## **3) Asociația Culturală pentru Istorie Vie**

Funcționează cu susținerea Muzeului Național al Unirii din Alba Iulia și coordonează activitatea reenactorilor constituiți în “**Legiunea a XIII-a Gemina de la Apulum**”, “**Lupii Apoulonului**”, “**Magna Nemesis**” și “**Ludus Apulensis**”. Începând cu anul 2012, odată cu constituirea trupei de legionari romani, echipa de reconstituiri istorice antice de la Alba Iulia a luat parte la numeroase evenimente din țară și din străinătate (Italia, Bulgaria, Republica Moldova), ajungând la un număr de peste 50 de reprezentații în cursul anului 2014.

## **4) Legiunea a XIII-a Gemina de la Apulum**

La fel cum Legiunea a XIII-a Gemina și-a ridicat castrul pe teritoriului actualului oraș Alba Iulia acum 1900 de ani, tot așa, formațiunea de reenactment cu același nume “s-a întors acasă” în anul 2012, odată cu noile proiecte de punere în valoare a vestigiilor castrului roman. Defilând adesea pe străzile unuia dintre cele mai vechi municipii din România și fără a ascunde mândria unei moșteniri de invidiat, Legiunea a XIII-a Gemina de la Apulum are 10 legionari în componență,

conduși de neînduplecatul centurion Cassius Procleianus și urmând steagul cu leu – simbolul legiunii, purtat de experimentatul ofițer Marius Martinus Aquila.



*Figura nr. 4*

### **5) Lupii Apoulonului**

Sunt războinicii daci din străvechea cetate de la Apoulon (Piatra Craivii) care se opun, uneori cu succes, furiei cuceritoare a romanilor. Trupa s-a constituit în anul 2013, iar numele căpeteniei vajnicilor războinici este Maris, la fel ca râul care străjuiește, încă, aceste plaiuri binecuvântate și de zeii dacilor și de cei ai romanilor.



*Figura nr. 5 Lupii Apoulonului*

### **6) Ludus Apulensis**

Este casa gladiatorilor de la Alba Iulia, care au început să evolueze pentru publicul albaiulian de la primul eveniment de reenactment antic de la Alba Iulia și au fost prezenți la toate festivalurile importante la care “Asociația culturală pentru istorie vie” de la Alba Iulia a participat. Fără a fi numeroși (deocamdată), gladiatorii de la Apulum, Uwald, Dareios, Hadrianus sau Ondrax, oferă un spectacol complet, în care accentul cade și pe estetica mișcării, dinamică, motricitate, rezistență fizică, elemente care îi individualizează, am putea spune fără riscul de a exagera, în peisajul reenactmentului antic european.



*Figura nr. 6*

## 7) Magna Nemesis

Este denumirea sub care evoluează cele 8 dansatoare ale Asociației din Alba Iulia. Și la fel cum muritorii nu pot scăpa de justiția implacabilă a lui Nemesis, patroana și sursa de inspirație a dansatoarelor, tot așa, spectatorii nu vor putea rămâne indiferenți la grația și gingășia fetelor ce încearcă să înduplece, prin dans, vrerea zeiței. Firavele dansatoare sunt, totodată, sclavele împăratului Hadrian, cel care a dat o importanță fără precedent cultului zeiței Nemesis.<sup>7</sup>



Figura nr. 7

## 4. Modul de desfășurare a „Festivalului Roman Apulum”

Festivalul Roman Apulum debutează de obicei, în Cetatea Alba Carolina din municipiu, cu demonstrații de lupte realizate de trupe de soldați romani, urmate de punerea în scenă a unor bătălii între daci și romani, dar și de lupte de gladiatori, în cadrul cărora publicul decide, la fel ca în perioada romană, prin ridicarea degetului, dacă gladiatorul învins este cruțat de învingător.

Un moment inedit al festivalului este organizarea unui târg de sclavi, realizat la fel ca acum aproape 2.000 de ani, în cadrul căruia sunt vânduți gladiatori, femeii-arcaș, dace și nimfe din cadrul unei trupe de dansatoare romane. Turiștii au posibilitatea de a licita pentru așa-zisii sclavi vânduți la târg și apoi, timp de o jumătate de oră sau o oră, se bucură de anumite activități desfășurate de aceștia, special pentru noii lor "stăpâni".

Cei prezenți la Festivalul Roman Apulum pot participa și la ateliere, în care află despre gastronomia dacă și romană, li se explică cum se fabricau armele în perioada daco-romană, învață dansurile specifice, iar copiilor li se arată jocurile din acea perioadă.

Festivalul Roman Apulum se încheie de obicei în cursul serii, cu bătălia finală dintre daci și romani, la care participă toți cei aproape 200 de membri ai trupelor de daci și romani participanți la acest festival, veniți atât din țară, cât și din străinătate.<sup>8</sup>

## 5. Istoricul Festivalului Roman Apulum

**Ediția I – 2013** – a adunat 170 de reenactori din cadrul asociațiilor Terra Dacica Aeterna din Cluj-Napoca, Amicii Muzeului Zalău, Nimfele Daciei din Zalău, SILA – Plovdiv, Bulgaria, Virtus Antiqua Cluj-Napoca, precum și trupa Muzeului Național al Unirii din Alba Iulia, formată din Legiunea a XIII-a Gemina de la Apulum, Lupii Apoulonului, Ludus Apulensis și Pankration Pontikon.

<sup>7</sup> <http://alba24.ro/6-8-mai-festivalul-roman-apulum-2016-la-alba-iulia-lupte-de-gladiatori-la-lumina-tortelor-ritualuri-si-lectii-de-istorie-programul-480538.html>

<sup>8</sup> <http://www.mediafax.ro/life-inedit/mii-de-turisti-la-alba-iulia-atrasi-de-festivalul-roman-apulum-care-a-deschis-sezonul-turistic-14198314>

**Ediția a II-a – 2014** – a adunat 180 de reenactori – Terra Dacica Aeterna, Amicii Muzeului din Zalău, Nimfele Daciei Zalău, SILA – Plovdiv, Bulgaria, Gruppo Storico Romano din Roma și asociația muzeului albaiulian.

**Ediția a III-a – 2015** – a adunat 200 de reenactori - Asociația Terra Dacica Aeterna, Association For Historical Reenactment – Scythia Minor, Asociația Culturală pentru Istorie Vie, Legiunea a XIII-a Gemina de la Apulum, Ludus Apulensis, Magna Nemesis.<sup>9</sup>

Anul acesta festivalul se află la **ediția a IV-a** și se va desfășura în perioada de **6-8 mai** cu următoarele activități : Vernisajul expoziției de machete, Prezentare științifică – „Importanța Palatului Guvernatorului pentru patrimoniul orașului Alba Iulia”, oficială de deschidere a festivalului – Inauguratio, Parada războinicilor romani și daci, Tur ghidat al principalelor obiective romane ale castrului Apulum, Dansuri de inspirație antică, Demonstrații militare: lupte între daci și romani, Lupte de gladiatori la lumina torțelor, Teatru: „Judecata lui Jupiter, Marea bătălie între legiunile romane și trupele de daci, Salutul trupelor și închiderea festivalului.<sup>10</sup>

## **6. Locul desfășurării festivalului**

Annual Festivalul Roman Apulum se desfășoară în incinta Cetății Alba Carolina, ce de la o cazemată prăfuită, a ajuns să fie o bijuterie arhitectonică și turistică. Alba Iulia și Cetatea Alba Carolina fac împreună cât o istorie întregă. Apoulon – Apulum – Bălgrad – Alba Iulia, o capitală, un simbol al daco-romanității și românității de peste 2000 de ani. Și peste toate, Cetatea Alba Carolina vine acum, după 91 de ani de stat mai mult îngropată în pământ, cu frumusețea-i aparte a restaurării, să propulseze orașul în rândul celor mai importante obiective turistice din România și nu numai.

Un vis, o idee, o administrație lucidă, un parteneriat public-privat, un proiect complex, bine gândit, la timpul oportun, au făcut din Cetatea Alba Iuliei, în cei aproximativ 12 ani de la demararea lucrărilor de restaurare, o adevărată “perla arhitectonică” a orașului dar și a turismului din România. Dovada, miile de turiști ce au vizitat-o în ultimii ani de când în mare parte s-a restaurat și a devenit mai vie ca niciodată.<sup>11</sup>

Municipiul Alba Iulia, respectiv Cetatea Alba Carolina, a primit din partea TripAdvisor, cel mai mare site de recomandări turistice interactive din lume, certificatul de excelență în anul 2015.

“Acest titlu arată ca Cetatea nu e doar vizitată, ci, mai degrabă, apreciată și admirată. Nu e o ghirlandă menită să o poarte cineva anume din orașul Alba Iulia, este o recunoaștere de care ar trebui să fie mândri toți albaiulienii. Despre Alba Iulia nu se mai vorbește în treacăt, ci apăsător și cu admirație, cum la fel se vorbește și despre locuitorii ei, care nu au așteptat să vadă dacă nu cumva se întâmplă ceva, ci au schimbat un oraș într-o Capitală, Cealaltă Capitală”, a declarat primarul Mircea Hava.<sup>12</sup>

## **7. Partenerii**

Festivalul Roman Apulum este o marcă a Primăriei municipiului Alba Iulia, și este organizat în parteneriat cu Asociația Culturală pentru Istorie vie, Muzeul Național al Unirii Alba Iulia, Colours Cinema, și Borsec.

---

<sup>9</sup> <http://festivalulromanapulm.ro/istoric/>

<sup>10</sup> <http://urbeamea.ro/albaiulia/6-8-mai-festivalul-roman-apulm-2016-la-alba-iulia-programul-complet/>

<sup>11</sup> <http://ziarulunirea.ro/foto-cetatea-alba-carolina-de-la-o-cazemata-prafuita-la-o-bijuterie-arhitectonica-si-turistica-227908/>

<sup>12</sup> <http://www.agerpres.ro/social/2015/08/18/certificat-de-excelenta-acordat-de-tripadvisor-pentru-cetatea-alba-carolina-17-42-46>

## Concluzie

În concluzie pot menționa că Alba Iulia este deținătoare a unui tezaur imens de vestigii arheologice, monumente istorice, de artă și arhitectură, precum și a unui inestimabil patrimoniu etnofolcloric, care atestă evoluția și perenitatea pe aceste meleaguri, dezvoltarea culturii și artei poporului român. Acest fapt transformă municipiul într-un pol de atracție atât pentru turiști din țară cât și pentru cei străini, anume datorită faptului că deține patrimoniului cultural foarte bogat ce derivă din istoria multimilenară a poporului român din această zonă. Aceste caracteristici ale municipiului permit organizarea festivalurilor de tipul „Festivalului Roman Apulum” ce descrie istoria unei lumi demult apuse și atrage câteva mii de turiști în orașul denumit și "Cealaltă Capitală".

Potrivit reprezentanților administrației locale, în timpul desfășurării festivalului, Alba Iulia, este una dintre destinațiile turistice pentru minivacanța de 1 Mai, dovadă fiind faptul că majoritatea locurilor de cazare din municipiu și împrejurimi sunt ocupate.

## Bibliografie

1. Neacșu Nicolae, Neacșu Monica, Andreea Băltărețu, Marcela Drăghila, *Resurse și destinații turistice: interne și internaționale*, București: Editura Universitară 2009
- 2.\*\*\*[https://ro.wikipedia.org/wiki/Alba\\_Iulia](https://ro.wikipedia.org/wiki/Alba_Iulia)
- 3.\*\*\*<http://locurifaine.ro/locuri-de-vizitat-in-alba-iulia-obiective-turistice/>
- 4.\*\*\*[http://referat.clopotel.ro/Alba\\_Iulia-8978.html](http://referat.clopotel.ro/Alba_Iulia-8978.html)
- 5.\*\*\*<http://viziteazaalbaiulia.ro/a-3-a-editie-a-festivalului-roman-apulum-va-avea-loc-in-perioada-2-3-mai/>
- 6.\*\*\*<http://urbeamea.ro/albaiulia/6-8-mai-festivalul-roman-apulum-2016-la-alba-iulia-programul-complet/>
- 7.\*\*\*<http://alba24.ro/6-8-mai-festivalul-roman-apulum-2016-la-alba-iulia-lupte-de-gladiatori-la-lumina-tortelor-ritualuri-si-lectii-de-istorie-programul-480538.html>
- 8.\*\*\*<http://www.mediafax.ro/life-inedit/mii-de-turisti-la-alba-iulia-atrasi-de-festivalul-roman-apulum-care-a-deschis-sezonul-turistic-14198314>
- 9.\*\*\*<http://festivalulromanapulum.ro/istoric/>
- 10.\*\*\*<http://urbeamea.ro/albaiulia/6-8-mai-festivalul-roman-apulum-2016-la-alba-iulia-programul-complet/>



## Promovarea vânzărilor în cadrul rețelei comerciale „Bucuria” din Republica Moldova

**Autor: Chicerman Valentina**  
**Coordonator: Prof. univ. dr. Tănăsescu Dorina**  
**Universitatea Valahia din Târgoviște**

**Abstract:** Nowadays each company guarantees a success focused on promoting sales segment. A good example is moldavian company "Bucuria", which I will analyse in my work and I will show all its sales promotion politics. "Bucuria" is the largest enterprise of confectionery production in Moldova. "Bucuria" is founded in 1946, but through the years, original name, the main mission and the slogan remained "With us life is sweeter ... ". First point for me was approaching to the concept of sales segment's promotion, by highlighting the importance of this marketing's mix component, showing the effects and illustrating the diversity of existing promoting techniques.

Each promotional campaign is determinated by company's specification, so in my work I include a presentation of the business organization and its products' offers. "Bucuria" enterprise is already a very recognized brand in Moldova and it is considered sufficiently well ingrained in the public mind, however, the sales promotion campaigns aren't avoided. First chapter shows the main Bucuria's sales promotions (free trials, price discounts, premiums and gifts, temporary merchandising operations) and their applicability. Chapter two is dedicated to the analysis of direct and collateral sales promotion. For a broader analysis, in chapter three I studied the image of products among consumers, based on questionnaire results, that shows the evolution of brand's profile until 2016.

### 1. Promovarea vânzărilor la firma „Bucuria”

O întreprindere ce urmărește să-și păstreze și să-și dezvolte o poziție corespunzătoare pe piață trebuie să-și creeze o activitate complexă de comunicare cu mediul său extern, să-și creeze o politică promoțională activă.

#### 1.1. Promovarea vânzărilor abordare teoretică

Promovarea vânzărilor presupune acordarea de stimulente pe termen scurt cu scopul încurajării achiziției sau vânzării unui produs ori serviciu.<sup>1</sup>

Prin promovarea vânzărilor se adaugă valoare produsului, se contribuie la poziționarea mărcii în mintea consumatorului și se construiesc avantaje competiționale puternice.

##### **Promovarea vânzărilor presupune<sup>2</sup>:**

- scopul direct, imediat, concret: creșterea vânzărilor;
- prezentarea unui avantaj, adaos, a unui supliment;
- caracter efemer, limitat în timp;
- legătura cu un produs definit(facilitarea încercării sau stimularea cumpărării lui, fidelizarea, creșterea consumului);

---

<sup>1</sup> Kotler Ph., ARMSTRONG G., SAUNDERS J., WONG V., „Principiile Marketingului”, Editura Teora, București, 1998, p.815.

<sup>2</sup> LENDREVIE J., LINDON D., „Mercator, Theorie et pratique du marketig”, Editura Dalloz, Paris, 1997, p.412-413.

- legătura sa cu marketingul mix în ansamblu.

Întreprinderile conștientizează că consumatorii, publicul larg și nu numai, au așteptări tot mai mari, iar satisfacerea acestora vă însemna o creștere a rentabilității pentru întreprindere.

**Tehnicile de promovare a vânzărilor au apărut ca urmare a unor condiții specifice:**

- creșterea într-un ritm alert a pieței produselor, datorită dominării competiției;
- aplicarea diferitelor strategii de comunicare și de marketing pentru atragerea unui număr mare de consumatori;
- adaptarea întreprinderilor la specificul piețelor, găsirea de noi mijloace și tehnici ce le-ar asigura o diferențiere față de competitori;
- consumatorii devin mai exigenți, mult mai informați, au gusturi și preferințe bine conturate;

Aceste tehnici de marketing prezintă pentru cumpărători o vastă posibilitate de alegere, o analiză minuțioasă până la descoperirea ofertei celei mai avantajoase, a ofertei de produse la “prețul cel mai bun”.

**Promovarea vânzărilor are ca efecte:**

- creșterea cererii și stimularea cumpărării produselor de către consumatori;
- influențarea comportamentului consumatorilor prin crearea unei atitudini favorabile față de produsele întreprinderii, față de mărcile acesteia, oferindu-i notorietate;
- determină creșterea satisfacției consumatorilor și fidelizarea acestora față de produs, marcă;
- generează produselor pe o perioadă limitată de timp o valoare suplimentară; anumite avantaje privind produsul (ex. vânzarea produsului promovat împreună cu alt produs) , de distribuție (ex. prezentarea mai bună a produselor în cadrul raioanelor).

## 1.2. Firma „Bucuria”scurt istoric, organizare

S.C. Bucuria S.A. este cea mai mare întreprindere producătoare de produse de cofetărie din Republica Moldova, fiind înființată în anul 1946. De 70 de ani întreprinderea rămâne fidelă numelui și misiunii sale, și anume de a aduce bucurie clienților săi îndeplinindu-și promisiunea din slogan „ Cu noi viața e mai bună...”.

Cu o adevărată dibăcie și pasiune pentru munca depusă, peste 1500 de maeștri cofetari sunt mereu în căutarea rețetelor noi pe care să le însumeze în portofoliul deja impresionant constituind astăzi din peste 450 de produse.

Acum 61 de ani, în 1995, fabrica purta numele de „Fabrică de cofetărie și macaroane” , iar începând cu 1962, întreprinderea își schimbă numele în „Bucuria”, nume care are să-i poarte norocul de-a lungul existenței sale pe piața comercială și până în prezent. Mulți ani, întreprinderea a funcționat ca întreprindere de stat, din anul 1994 devine societate pe acțiuni de tip deschis cu formă privată a capitalului. În prezent majoritar pe acțiuni este un investitor rus.

S.C. Bucuria S.A. își exportă produsele în peste 12 țări, România fiind pe primul loc după volumul comercializat. Dulciurile „Bucuria” , ajung în SUA, Belarus, Ucraina, Germania, Grecia, Croația, Bosnia și Herțegovina , Israel, precum și în statele baltice( Estonia, Letonia și Lituania). Întreprinderea Bucuria deține o rețea de 40 de magazine proprii, concentrate în cele mai importante orașe ale țării și 27 de filiale locale, preconizându-se o lărgire a rețelei.

## 1.3. Oferta de produse a firmei

Rețeaua de dulciuri Bucuria oferă spre satisfacerea publicului său o gamă vastă de produse pentru toate gusturile. Se estimează că firma produce 90 % din volumul producției de dulciuri din țară. Uriașă”bucătărie” Bucuria fabrică zilnic trei tone de dulciuri, bomboane cu care se îndulcesc moldovenii și pe care le savurează mulți și peste hotare.

Din totalul de 450 de produse oferite clienților săi, 85 sunt de post, astfel încât oamenii să nu ducă dorul dulciurilor în această perioadă.

Întreprinderea Bucuria vine cu o bogată ofertă de produse, producând pe lângă bomboane și alte categorii de produse de panificație.

**Oferta este compusă din următoarele categorii de produse:**<sup>3</sup>

- |                             |                               |
|-----------------------------|-------------------------------|
| - Sortimentele de bomboane; | - Napolitane;                 |
| - Ciocolată;                | - Drajeuri;                   |
| - Zefir;                    | - Iris;                       |
| - Jeleuri;                  | - Producție pentru diabetici; |
| - Biscuiți;                 | - Caramele.                   |

Oferta este reprezentată în detaliu în Anexa 1.

**„Întreprinderea Bucuria are ca principali parteneri:**<sup>4</sup>

- MoldMart- Primul târg al producătorilor și fermierilor;
- ANAM- Asociația Națională a Apicultorilor din Moldova;
- Asociația Producătorilor și Exportatorilor Strugurilor din Moldova;
- Asociația obștească a Producătorilor de Pomușoare „Bacifera”;
- Federația Națională a Fermierilor din Moldova;
- Uniunea Asociațiilor Producătorilor de Culturi Nucifere din R.M;

Principalii concurenți ai întreprinderii pe piața locală sunt Nefis S.R.L. și S.A. Franzeluța.

Fabrica Bucuria pune un mare accent pe politica de produs. Are ca importante atuuri în cazul produselor sale, caracteristicile, calitatea și diversitatea lor, precum și adaptarea continuă a echipamentelor de producție la standardele internaționale.

#### **1.4. Mijloace utilizate în promovarea vânzărilor produselor „Bucuria”**

Campania Bucuria este conștientă de importanța mijloacelor de promovare, înțelege că succesul îi este garantat prin cucerirea și intrarea în grațiile clientului său. Printre tehnicile promoționale utilizate se numără:

- **Încercarea gratuită și efectele sale**

Pentru a-și vinde produsele, întreprinderea Bucuria urmărește să-și facă cunoscut produsul pe care ar vrea să-l ofere prin crearea unui puternic program de comunicare. Un mijloc eficient de promovarea a vânzărilor este oferirea produselor sale nou create spre încercare gratuită. Întotdeauna a fost mult mai dificil de a convinge clientul să achiziționeze un produs nou despre care nu cunoaște nimic. Mai ales în cazul produselor alimentare, convingerea vizuală nu se face atât de simplu, chiar dacă imaginea este una atrăgătoare ce dă impresia de proaspăt și delicios, clientul vrea să fie sigur că noul produs îi place și îi convine.

Din aceste motive, întreprinderea Bucuria participă la diverse târguri și expoziții. Întreprinderea poate lua contactul direct cu clienții, expunându-și oferta de produse spre încercare. Astfel de evenimente culturale( Festivalul "IaMania"; "Mai Dulce" etc.) se fac de obicei vara, iar cum în această perioadă vânzările de dulciuri sunt într-o scădere vizibilă, prin aceste participări pentru prezentarea ofertei se contribuie la sporirea vânzărilor de dulciuri.

- **Reduceri temporare de preț și efectele lor**

Vânzările de dulciuri pot oscila de la o perioadă la alta. Pentru că întreprinderea Bucuria să-și mențină oferta de produse în vânzare, pentru lichidarea stocurilor de produse lente sau greu vandabile (precum cele de post, sau cele dietetice), este necesară organizarea temporară a unor reduceri de preț. Aceste reduceri sunt foarte atractive pentru un număr mare de clienți care urmăresc să facă economii, în contextul creșterii excesive a prețurilor la unele produse sau din cauză extinderii sărăciei. Oricât de mici nu ar fi aceste reduceri, pentru unii clienți pot fi

---

<sup>3</sup> <http://www.bucuria.md/>

<sup>4</sup> <http://madein.md/partners>

semnificative. Compania recurge la astfel de oferte promoționale pentru a-și cultiva credibilitatea și fidelitatea în rândul clienților săi, pentru a obține simpatia și atașamentul acestora.

- **Prime și cadouri acordate**

Compania Bucuria oferă prime și clienților săi datorită achiziționării frecvente a unor cantități importante de dulciuri Bucuria. Chiar dacă acest mijloc de comunicare promoțională nu este atât de frecvent realizat, întreprinderea nu exclude organizarea acestora cu ocazia unor evenimente importante pentru companie, precum celebrarea unor ani de funcționare pe piață, fie anumite evenimente culturale, naționale la care participă și compania Bucuria prin parteneriat.

Aceste mijloace de promovare sunt adresate în special publicului format din copii, pentru care o astfel de tehnică pare amuzantă și destul de interesantă. Spre exemplu în interiorul cutiilor de bastonașe pentru copii, se pun mici jucării, iar aceștia din dorința de a face colecții sunt tentați de a le achiziționa mereu. Desigur că cadouri se organizează și pentru adulți, prin cumpărarea unui anumit produs sau prin cumpărarea unor categorii de dulciuri în valoare de un anumit preț, cumpărătorii se pot alege cu un cadou (începând cu o cadou simbolic, până la un sejur la o pensiune sau o excursie în Grecia etc.).

- **Operațiuni temporare de merchandising**

Poziționarea produselor în spațiile de vânzare este foarte importantă. O poziție cât mai vizibilă și cât mai la îndemâna cumpărătorului contribuie la atragerea atenției publicului către produs și la inducerea dorinței de achiziționare. Întreprinderea Bucuria dispune de un personal calificat care ține cont de aceste tehnici strategice și își poziționează avantajos produsele.

Întreprinderea Bucuria participă frecvent la târguri și expoziții cu scopul de a-și expune oferta și de a oferi spre degustare gratuită noua gamă de dulciuri. Organizând aceste standuri de degustare, întreprinderea oferă și informații clientului privind realizarea acestuia, compoziția, atributele care îl valorifică. Prin această prezentare de ansamblu, întreprinderea își întărește atuurile și își prezintă în cele mai bune condiții oferta.

## **2. Efecte asupra activității firmei obținute prin promovarea vânzărilor**

Măsurile de promovare se fac cu anumite scopuri, fie conturarea personalității actuale a brandului, atragerea și fidelizarea clienților sau mărirea cotei de piață. Toate aceste obiective realizate asigură succesul întreprinderii, notorietatea acesteia.

### **2.1. Efecte directe scontate**

- Creșterea cererii și cumpărării produselor oferite de firma Bucuria.
- Creșterea satisfacției consumatorilor față de produsele Bucuria, aceștia vorbind despre dulciurile Bucuria: „Sunt atât de delicioase, că mănânci și nu te mai saturi...”.
- Fidelizarea consumatorilor datorită tratării cu multă amabilitate din partea angajaților rețelelor de magazine, precum și datorită produselor oferite drept cadou pentru achiziționarea regulată a dulciurilor Bucuria.
- Li se oferă o valoare suplimentară produselor, de exemplu prin promovarea acestora în scopuri caritabile, de procurarea de produse pentru că banii să fie colectați pentru ajutorul copiilor orfani etc.

Efectele promovării vânzărilor sunt destul de complexe, iar apariția acestora nu depinde doar de procesul de promovare în sine. Aceste efecte sunt condiționate și de tehnicile de promovare selectate, de etapele de ciclu de viață în care se găsesc produsele, de concurență, de condițiile concrete de pe piață, de situația colaborărilor cu partenerii de pe piață în legătură cu promovarea etc.

## 2.2. Posibile efecte colaterale

**Cele mai vizibile efecte asupra comportamentului consumatorilor sunt următoarele:**

- **Efecte de anticipare** - întreprinderea Bucuria are un public care cunoaște bine schema de funcționare a companiei pe piață și este deja familiarizat cu funcționarea ritmului de oferte promoționale ale întreprinderii. Consumatorii anticipează organizarea acestor oferte promoționale și momentan își reduc cumpărăturile de dulciuri așteptând perioada promoțională.
- **Efecte de transfer intern** - există consumatori ai dulciurilor „Bucuria” care fac cumpărături cu regularitate indiferent de existența unei campanii promoționale sau nu. Se întâmplă ca acești consumatori să profite și de ofertele promoționale, iar pentru ca ofertele să fie eficiente este de dorit ca efectele să prezinte o pondere cât mai mică în vânzările promoționale totale.
- **Efecte de canibalizare în cadrul gamei** - Compania Bucuria uneori organizează oferte promoționale odată cu lansarea unui nou produs. Prin această metodă, noul produs se bucură de o mai mare cerere pe piață și „înghite” piața altor produse.
- **Efecte de substituie a mărfii** - în perioada în care întreprinderea Bucuria vine cu o campanie promoțională a unor anumite produse, consumatorii se orientează către produsele date, achiziționându-le, chiar dacă anterior aveau alte preferințe de mărci.
- **Efecte de depresiune** - organizând acțiuni de promovare a anumitor categorii de dulciuri, întreprinderea Bucuria își epuizează stocul de aceste produse după un anumit interval de timp de la încheierea acțiunilor de promovare. Ca rezultat, dulciurile anterior promovate vor fi în stocuri mici, sub nivelul mediu.

## 3. Studiarea imaginii produselor „Bucuria” în rândul consumatorilor prin cercetarea efectuată de firmă în anul 2010

### I. Mi-am propus să analizez:

**Problema decizională:** identificarea îmbunătățirilor care pot fi aduse brandului Bucuria și imaginii acesteia pe piața locală.

**Scopul cercetării:** studierea opiniei clienților în legătură cu produsele, magazinele și personalul Bucuria.

### Stabilirea obiectivelor cercetării:

- a) stabilirea frecvenței de cumpărare a diferitelor tipuri de produse de cofetărie;
- b) stabilirea gradului de notorietate spontană și asistată a brandului Bucuria în rândul clienților acesteia;
- c) identificarea gradului de satisfacție al clienților Bucuria cu privire la: produsele oferite; magazinele proprii; personalul Bucuria.
- d) evaluarea opiniei clienților referitor la sigla și sloganul Bucuria;
- h) delimitarea surselor de informare despre produsele Bucuria în rândul clienților acestora;
- i) identificarea sugestiilor cu privire la dezvoltarea ulterioară a brandului Bucuria.

### II. Metodologia de culegere a datelor:

**Colectivitatea cercetată:** persoanele majore din Chișinău care au cumpărat produse în cofetărie în ultimele 6 luni sub brandul Bucuria

**Unitatea observată:** rețeaua de magazine „Bucuria”, din Chișinău.

**Unitatea de sondaj:** magazinele Tatiana, Luminița și „La NOI”.

**Alegerea metodei de recoltare:** cercetarea de opinie pe bază de chestionar.

**Stabilirea mărimii eșantionului și alegerea metodei de eșantionare:** eșantionare probabilistică aleatoare simplă (100 respondenți), metoda - chestionarul;

**Culegerea informațiilor:** interviuri față în față.

### III. Raportul cercetării

În cele ce urmează vom detalia rezultatele cercetării pentru fiecare întrebare în parte.

Q2 - Q3. *Cu ce frecvență consumați fiecare dintre următoarele categorii de dulciuri? Care sunt sortimentele preferate de dvs.?( Anexa 1.)*

Rezultatele cercetării în ceea ce privește frecvența de consum au arătat că cea mai mare cerere este deținută de ciocolate, acestea fiind consumate zilnic în proporție de 25% din respondenți. Cele mai multe solicitări se pare că vin din partea femeilor (care consumă ciocolata zilnic în proporție de 39% și aproape niciodată din partea bărbaților, care au o frecvență de consum a ciocolatei redusă); bomboane fiind consumate zilnic în proporție de 26%.

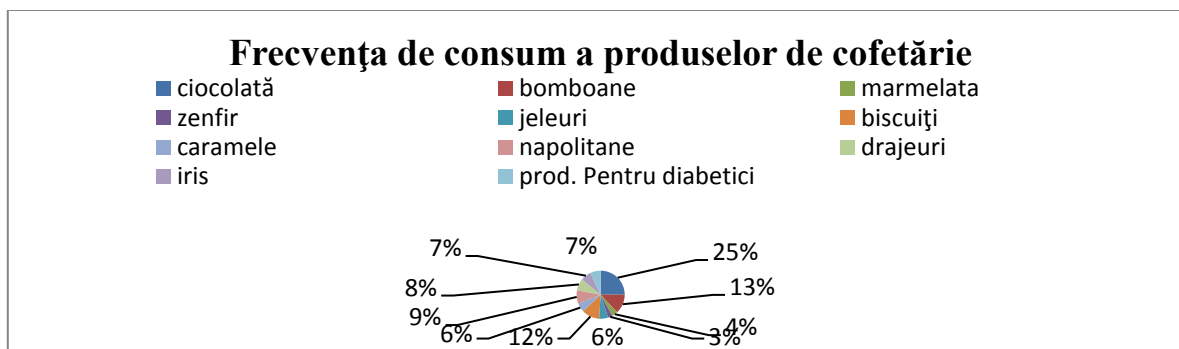


Fig.1.Frecvența de consum a produselor „Bucuria”

Întrebarea Q4 vizează determinarea nivelului notorietății spontane a produselor „Bucuria”, iar Q5 – notorietatea asistată.

Q4. *Care este prima marcă de dulciuri care vă vine în minte?Care din următoarele mărci vă sunt cunoscute?*

Bucuria este la doar câteva unități în ceea ce privește notorietatea spontană de cea acordată produselor ucrainene și rusești. Astfel, produsele ucrainene au fost menționate spontan în proporție de 24%, și cele rusești în proporție de 20%, iar printre alte opțiuni, cele ucrainene au fost menționate în proporție de 50% în timp ce produsele rusești au fost menționate în proporție de 40%. Diferențele mici între aceste categorii de produse denotă gradul de competitivitate al pieții și, totodată, lipsa loialității din partea clienților pentru o marcă sau alta. Produsele Bucuria are o notorietate spontană fiind mai mare în rândul femeilor decât al bărbaților.

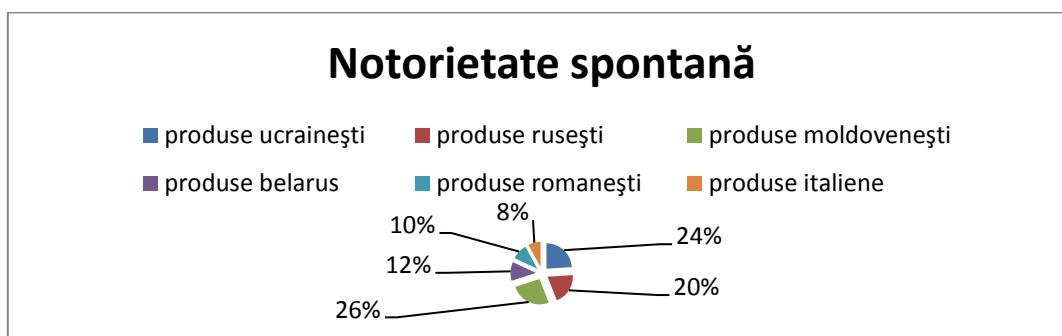


Fig.2. Notorietate spontană

Dacă în cazul notorietății spontane există o diferență între valoarea acordată pentru produsele Bucuria și gama produselor ucrainene și rusești, în cazul notorietății asistate răspunsurile se împart în proporție similară întrebării anterioare, fapt care indică interesul și performanța principalilor competitori în acest sens.

Întrebarea Q6 pune în evidență ierarhizarea produselor „Bucuria” în ordinea preferințelor respondenților.

**Q 6. Care dintre următoarele mărci de dulciuri le cumpărați cel mai frecvent?**

O treime din persoanele intervievate preferă să cumpere dulciuri din gama produselor ucrainene, procent aproximativ egal cu cei care își cumpără dulciurile de la Bucuria.

În ceea ce privește distribuția pe sexe, produsele Bucuria par să fie preferate într-o măsură mai mare de femei (34%) față de bărbați (25%).

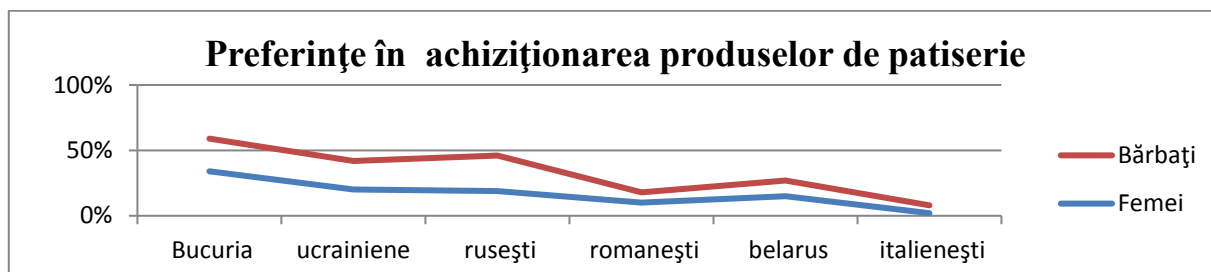


Fig.3. Preferințe în rândul consumatorilor privind achiziționarea de produse de patiserie

**Q 7. Precizați în ce măsură următoarele atribute prezintă importanță pentru dvs. în alegerea dulciurilor Bucuria?**

Per ansamblu, elementele forte ale bradului sunt diversitatea(40%) și calitatea produselor(27%), cu decalaje semnificative pentru criteriul designul(21%) și prețul(12%). Pentru design cotele s-au situat destul de jos în rândul persoanelor cu vârsta de până la 28 de ani și destul de ridicate sau maxime în cazul persoanelor cu vârsta de peste 28 ani, în cazul prețului, raportul a fost invers. Persoanele până în 28 de ani sunt în mare parte tineri care apreciază lucrurile moderne, chiar dacă acestea necesită un preț ușor mai mare, în timp ce persoanele de peste 28 de ani devin în mare parte conservatoare, singura nemulțumire fiind la nivel de preț.

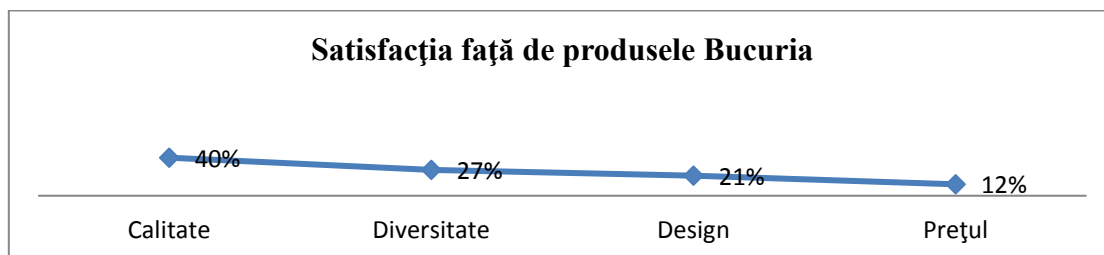


Fig.4. Satisfacția față de produsele Bucuria

**Q 8 Cât de satisfăcut sunteți de următoarele aspecte ale magazinelor Bucuria?**

Ca puncte forte, elementele pentru care se înregistrează o satisfacție ridicată, sunt accesibilitatea(36%) și programul magazinelor(21%). În ceea ce privește aspectul interior(21%) și exterior(22%) al magazinelor, s-a observat o discrepanță similară cu cea detectată anterior la nivel de vârstă. Persoanele cu vârsta până în 28 de ani s-au arătat destul de revoltate de aspectul interior al magazinelor, oferind chiar și cele mai mici valori în acest sens, 28 de ani, în special cele apropiate de 50 de ani, au atribuit acestui aspect valorile maxime.

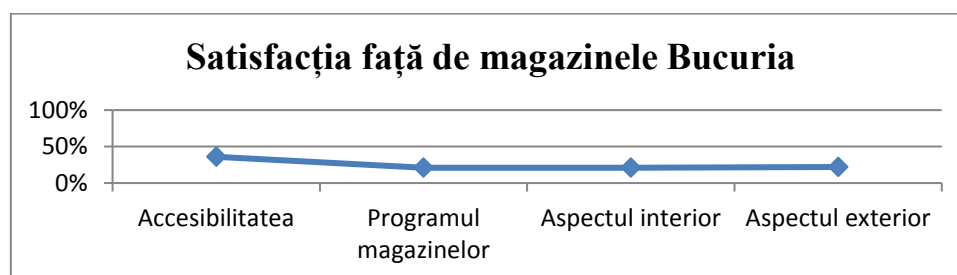


Fig.5. Satisfacția față de magazinele Bucuria

Q 9. Gândindu-vă la personalul Bucuria, vă rog să îmi spuneți cât de satisfăcut sunteți de următoarele aspecte:

Pregătire (28%) și promptitudinea în deservire (27%), acestea reprezentând și elementele forte în ceea ce privește satisfacția față de personalul Bucuria. Persoanele de până la 28 de ani sunt satisfăcute în proporție de doar 38% (gradul de pregătire) și 31% (promptitudine), în timp ce persoanele de peste 28 de ani, atribuie acestor aspecte valorile maxime.

În ceea ce privește amabilitatea(23%) și respectul față de clienți(22%), valorile atribuite au fost și mai mici.

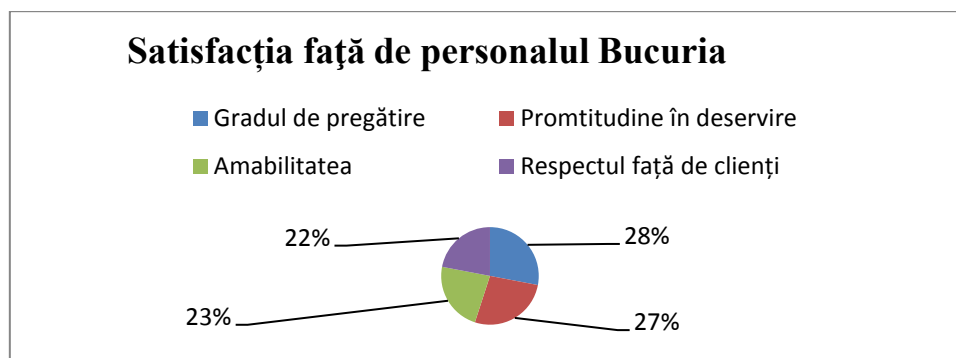


Fig. 6. Satisfacția față de personalul Bucuria

Q 10. Credeți că mesajul "Cu noi viața e mai dulce" caracterizează brandul Bucuria?

În ceea ce privește structură pe sexe, sloganul pare a fi mai mult pe placul femeilor care au votat pentru susținerea acestui slogan în proporție de 53%, față de bărbați care au votat în proporție de 33%.

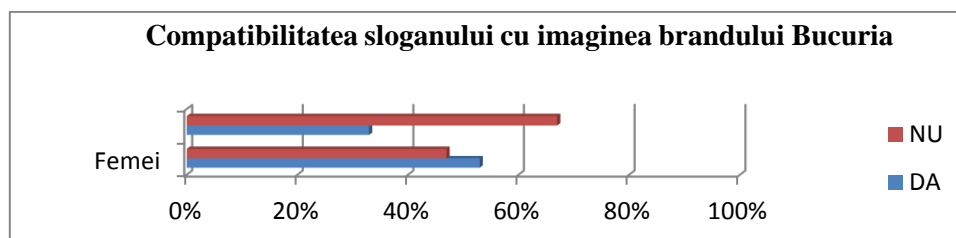


Fig. 7. Compatibilitatea sloganului cu imaginea brandului Bucuria

Q 12. De unde ați auzit sau unde ați văzut informații referitoare la ofertele și promoțiile magazinelor Bucuria?

Potrivit rezultatelor, fluturașii(30%) și pliantele (22%) sunt principalele surse de informare la Bucuria, fiind urmate de TV și panouri stradale în proporție de 14% și respectiv 10%.

Totodată 14% dintre respondenți au afirmat că nu au văzut sau nu au auzit de informații referitoare la produsele Bucuria; alte surse (10%).

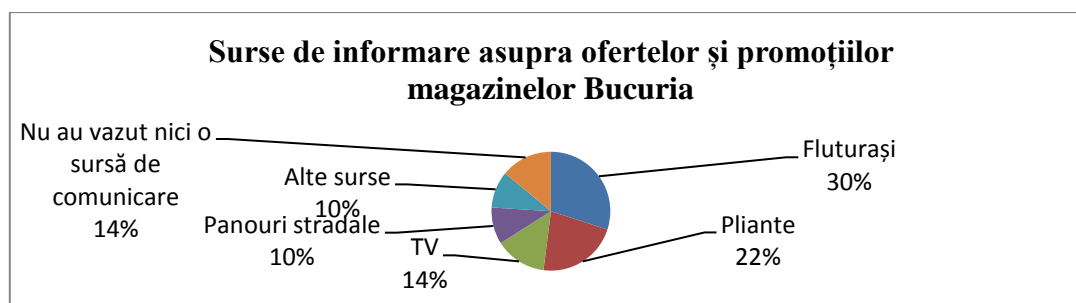


Fig. 8. Surse de informare asupra ofertelor și promoțiilor magazinelor Bucuria



Q13-14. Dacă ați putea transmite un mesaj conducerii firmei Bucuria în legătură cu produsele oferite de acestea și, în general despre brandul Bucuria, ce sugestii ați avea?

Cele mai multe sugestii au fost legate de împrăștierea imaginii Bucuria(12%). Astfel, 11% dintre respondenți au sugerat reprezentanților companiei să ștergă imaginea comunistă și să alinieze compania noilor standarde. 10% s-au pronunțat pentru creșterea gradului de promovare a produselor, și a vizibilității(10%) acestora la raft. Aproximativ 9% din respondenți au sugerat companiei să efectueze schimbări radicale la nivel de magazine, solicitând ca acestea să aibă un format standard și să fie amenajate corespunzător. De asemenea, un număr important de sugestii au fost aduse la adresa personalului Bucuria(12%), clienții solicitând un personal mai bine pregătit și mai serviabil; 13% nu au răspuns; produse mai diverse 8%. Nu în ultimul rând, au fost prezentate și sugestii pozitive, care au vizat în principal atitudinea satisfăcătoare a clienților față de produsele și activitatea Bucuria(15%).

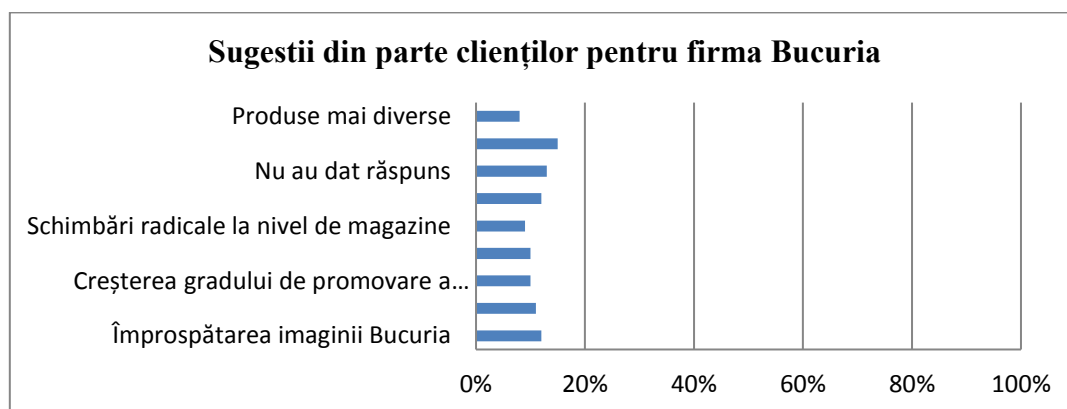


Fig. 9.Sugestiile clienților pentru firma Bucuria

### Date demografice

La acest studiu au participat 100 de persoane, 24% din aceștia fiind bărbați și 76% femei.

### Concluzii finale

✓ În general, Bucuria are o imagine pozitivă în rândul clienților. Totuși, din motivul că mai păstrează stilul conservator, brandul nu reușește să se impună la adevărata valoare pe piață.

✓ Produsele de cofetărie din Ucraina și Rusia sunt principalii competitori pentru Bucuria. Deși acești competitori se plasează mai jos față de Bucuria în ceea ce privește notorietate, reușesc să fie la nivel egal sau în unele cazuri chiar deasupra companiei Bucuria, mai ales la nivel de consum.

✓ Sigla și sloganul Bucuria reprezintă elemente care nu aduc un plus de imagine companiei, deoarece păstrează linia comunistă din perioada anilor 70 - 80.

✓ Strategia actuală de comunicare a Bucuria nu are rezonanță în mintea consumatorilor. Sursele de informare folosite de aceștia sunt reprezentate în principal de cunoștințe sau de pliantele, broșurile din magazine.

### Concluzii și recomandări

Întreprinderea Bucuria îndeplinește cu succes ideea de creativitate și diferențiere, prin modul cum își contruiește activitatea de marketing și în special prin politica de comunicare.

Societatea este pregătită să întâmpine orice schimbare, anume schimbările sunt acelea care încununează evoluția și asigură orientarea spre progres, fie el economic, social etc. Datorită strategiilor de comunicare alese de întreprinderea Bucuria, aceasta își conturează atuurile și avantajele comerciale și își asigură poziționarea în mintea clienților ca întreprindere cu notorietate.

Deși vine în întâmpinarea publicului cu un ansamblu de tehnici promoționale care nu au decît să stimuleze creșterea vânzărilor și să-i asigure o poziționare fruntașă în rîndul publicului larg,

întreprinderea Bucuria ar trebui să mai diversifice tehnicile alese pentru a nu rămîne în urma concurenței. Ca recomandare pentru întreprinderea ar putea fi folosirea de vânzări grupate, oferind posibilitatea consumatorilor de a beneficia de o reducere a prețului obișnuit al produsului prin comercializarea a două produse la prețul unuia singur, sau organizarea de oferte pachet constînd în două produse înrudite care sunt vîndute împreună( exemplu caramelă și drajeuri).

O altă recomandare ce ar contribui la îmbunătățirea relației cu clientul ar fi organizarea de concursuri și tombola care ar suscita clienții. Prin hazardul concursului, clienții vor acorda o atenție mult mai sporită produselor Bucuria. Această metodă ar fi mult mai apreciată din partea publicului decît cupoanele sau micile cadouri. Șansa unei excursii în Italia ca recompensă, generează mai mult interes și emoții în rîndul clienților.

Întreprinderea Bucuria este o întreprindere cu o lungă durată de activitate pe piața locală. Aceasta a urmărit din totdeauna asigurarea continuă a calității relațiilor cu clienții săi, considerînd aceasta un deziderat foarte important pentru întreprindere.

Nivelul de exigență al clienților crește continuu iar satisfacerea totală este dificil să fie atinsă. Pentru întreprindere devine esențială stabilirea unui dialog continuu cu clientul său, cunoașterea nevoilor și așteptărilor acestora. Satisfacerea clienților este o muncă grea, exigențele lor sunt din ce în ce mai mari și greu de atins, totuși aceste exigențe ale clienților prezintă și numeroase avantaje precum fidelizarea clienților, comunicarea pozitivă spre anturajul clientului, dificultatea de a fi imitat de concurență etc.

Întreprinderea Bucuria înregistrează o notorietate remarcantă la nivel național, totuși limitele ei nu se temină aici. În ultimii ani se atestă o creștere a vânzărilor și la nivel internațional. Întreprinderea a demonstrat că este gata să vină cu idei inovatoare și să –și continue demersul se funcționare rentabilă pe piață. Chiar dacă este plasată într-un spațiu mai restins, într-o țară mai mică care nu-i oferă posibilitatea accesului la un public atît de larg, totuși acest fapt prezintă și anumite avantaje printre care posibilitatea de a se menține în top, de a se menține în preferințele publicului. Totuși , firma Bucuria este o firmă de mari capacități de producție, de aceea ea se axează spre exportarea produselor sale și în afara țării, în stabilirea unor parteneriate și la nivel internațional.

Devine foarte importantă creșterea eficienței forței de vînzare și creșterea relațiilor de durată cu clienții. Prin serviciile oferite, clientul poate cunoaște satisfacție sau insatisfacție, de aceea o accentuare a punctelor forte ale întreprinderii este importantă, iar pentru că ultima impresie durează în timp, întreprinderea trebuie să acorde atenție fiecărui detaliu, pentru că succesul constă în detalii.

## Bibliografie

1. Kotler Ph., Armstrong G., Saunders J., Wong V., *Principiile Marketingului*, Editura Teora, București, 1998.
2. Lendrevie J., Lindon D., *Mercator, Theorie et pratique du marketing*, Editura Dalloz, Paris, 1997.
3. Teacă Alina Imona, *Ghid pentru realizarea planului de afaceri, planului de marketing, programului de marketing pentru ajutorul studenților*, Editura Sn. , Brașov, 2004.
4. Toma Andrei, *Cercetări de marketing(teorie și aplicații)*, Editura Cetatea de Scaun, Targoviște, 2011.
5. Westwood John, *Planul deMarketing Pas cu Pas*, Editura Rentrop&Straton , București, 1999.
6. <http://www.bucuria.md/>
7. <http://madein.md/partners>

## Anexe

### Anexa 1. Oferta de produse la firma „Bucuria” Chișinău

- **Sortimente de bomboane** -(cu griliaj, praline, praline neglasate, din masă de albuș bătut, cu umpluturi combinate, cu jeleu, cu umpluturi între stratul de vafele, din fondantă, cu fructe);
- **Ciocolată** -(cu alune , cu lapte, cu lapte și alune, de lux, cu susan, cu desert de căpșuni, moccacino, mousse de lapte, cu afine);
- **Zefir**-(Zefir alb, alb glasat cu glazură de ciocolată, Zefir cu gust creme brule, cu gust de plombir);
- **Jeleuri**-(din mix de fructe, din pomușoare, tropic, trei straturi, felii de lămâie și portocală, curcubeu);
- **Biscuiți**-( Magie Plus cocos, din lămâie, din lapte condensat, din miere și mac, susan și vanilie, cappuccino, din scorțișoară, cereale, cu stafide și arahide, Morărița nuci, Morărița pomușoare, cereale, Noroc cappuccino, Țărăncuța lapte, LimpoMpo, Merenda, De la Iepuraș, Fluieraș cacao și lapte, Fluieraș lapte, Fluieraș vanilie, Biscuiți Alegria);
- **Caramele**-(cu umplutură de praline răcoritoare, cu umplutură din lapte, cu umplutură din fructe, drops);
- **Napolitane**-(Artek cappuccino, Artek cu cremă din cacao, cu cremă de halva, cu cremă de lămâie, cu cremă de lapte și arahide, cu cremă de lapte și cacao, cu cremă de lapte și cafea);
- **Drajeuri**- (colorate, fani arahide, fani arahide cu cacao, din stafide cu cacao, stafide cu gust de fructe, griliaj, mergelușe , voinicel);
- **Iris**-(cheița de aur, cu lapte, licurici, nouraș);

**Producție pentru diabetici**(Artek Sana, Batonaș Sana, Meteorit Sana, Prune Sana).”

### Anexa 2. Formular chestionar

## CHESTIONAR

**Facem un studiu privind imaginea produselor “ Bucuria” și a magazinelor în care acestea se vînd. Chestionarul este scurt pentru că nu dorim să vă reținem mult.**

Vă rugăm să aveți amabilitatea de a ne răspunde la următoarele întrebări, asigurîndu-vă confidențialitatea.

Încercuți varianta/variantele de răspuns dorite de către dvs.

### 1.Sunteți consumator al produselor Bucuria?

- a) DA
- b) NU (cei care aleg varianta afirmativă, vor continua cu întrebările următoare)

### 2.Cu ce frecvență consumați dulciurile Bucuria?

- a) Zilnic
- b) Săptăminal
- c) Lunar
- d) De 2-3 ori pe an
- e) 1 dată pe an
- f) Nu pot preciza

### 3.Care sunt sortimentele preferate de dvs.?

- a) Bomboane
- b) Ciocolate
- f) Napolitane
- g) Biscuiți

- c) Caramelle  
d) Iris  
e) Jeleurii
- h) Produse pentru diabetici  
i) Zefir  
j) Drajeuri

**4. Care este prima marcă care vă vine în minte?( completați spațiile)**

- a) La bomboane \_\_\_\_\_  
b) La ciocolate \_\_\_\_\_  
c) La caramelle \_\_\_\_\_  
d) La iris \_\_\_\_\_  
e) La jeleurii \_\_\_\_\_  
f) La napolitane \_\_\_\_\_  
g) La biscuiți \_\_\_\_\_  
h) La produse pentru diabetici \_\_\_\_\_  
i) La zefir \_\_\_\_\_  
j) La drajeuri \_\_\_\_\_

**5. Care din următoarele mărci de dulciuri vă sunt cunoscute?**

- a) Bucuria  
b) Nefis  
c) Korona  
d) Milka  
e) Franzeluța  
f) Вдохновение(Vdohnovenie)  
g) Dulcinella  
h) Cote D'Or  
i) Aleonca  
j) Lindt
- k) Ferrero Rocher  
l) Alpen Gold  
m) Konti  
n) Kinder  
o) Raffaello  
p) Nestle  
r) Золотая марка (Zalataia marca)  
s) Snickers  
t) Аленка(aleonca)  
ț) Merci

**6. Care din următoarele mărci de dulciuri le cumpărați cel mai des?**

- a) Dulciuri de marcă moldovenească  
b) Dulciuri de marcă românească  
c) Dulciuri de marcă rusească  
d) Dulciuri de marcă ucraineană

**7. Precizați în ce măsură următoarele atribute prezintă importanță pentru dvs. în alegerea dulciurilor Bucuria?**

*Bifați casuța cu punctajul pe care îl acordați.*

	În foarte mare măsură (5p)	În mare măsură (4p)	În mică măsură (3p)	În foarte mică măsură (2p)	Deloc (1p)
Gustul					
Prețul					
Marca					
Ambalajul					

*Nota 5-apreciere maximă; Nota 1-apreciere minimă*

**8. Cât de satisfăcut sunteți de următoarele aspecte ale magazinelor Bucuria?**

	Foarte satisfăcut (5p)	Satisfăcut (4p)	Nici satisfăcut/ Nici nesatisfăcut (3p)	Foarte nesatisfăcut (2p)	Nesatisfăcut (1p)
Accesibilitate					
Programul magazinelor					
Aspectul interior					
Aspectul exterior					

*Bifați casuța corespunzătoare opiniei dvs. Nota 5-apreciere maximă;  
Nota 1-indiferență față de atributul respectiv.*

**9.Gândindu-vă la personalul Bucuria, vă rog să îmi răspundeți cât de satisfăcut sunteți de următoarele atribute menționate:**

	Foarte satisfăcut (5p)	Satisfăcut (4p)	Nici satisfăcut/ Nici nesatisfăcut (3p)	Foarte nesatisfăcut (2p)	Nesatisfăcut (1p)
Gradul de pregătire					
Promtitudine în deservire					
Amabilitate					
Respectul					

*Bifați căsuța corespunzătoare opiniei dvs. Nota 5-apreciere maximă;  
Nota 1-indiferență față de atributul respectiv.*

**10. Credeți că mesajul „Cu noi viața e mai dulce” caracterizează brandul Bucuria?**

- a) Da
- b) Nu

**11.Credeți că sigla Bucuria este reprezentativă pentru produsele companiei?**

- a) Da
- b) Nu                      Ce observații aveți în legătură cu sigla?

---

**12.De unde ați auzit sau ați văzut informații referitoare la ofertele și promoțiile magazinelor Bucuria?**

- a) Fluturași
- b) Pliante
- c) TV
- d) Panouri stradale
- e) Alte surse ( precizați care) \_\_\_\_\_

**13. Care ar fi sugestiile Dvs. în legătura cu produsele Bucuria?**

---

---

**14. Ce sugestii ați avea pentru brandul Bucuria?**

---

---

**15. Vârsta dumneavoastră este:**

- a) Între 15-18 ani
- b) Între 19-30 ani
- c) Între 31- 60 ani
- d) Peste 60 ani

**16. Vă încadrați la studii absolvite:**

- a) Primare
- b) Gimnaziale
- c) Liceale
- d) Universitare

**17. Care este venitul dvs. mediu?**

- a) Sub 1000 lei
- b) Între 1001-3000 lei
- c) Între 3001-5000 lei
- d) Între 5001-10000 lei
- e) Peste 10000 lei

**18. Sexul:**

- a) Masculin
- b) Feminin

**19. Domiciliul dvs de află în :**

- a) Mediul urban
- b) Mediul rural

## Impactul investițiilor asupra economiei orașului Târgoviște

**Autori: Costache Florina-Gabriela, Gheorghe Alexandru-Mihăiță**  
**Coordonator: Asist. univ. dr. Dorin Iancu**  
**Universitatea „Valahia” din Târgoviște**

**Abstract:** *The reason we chose to make our study over the role of investments on the local market of the City of Targoviste is because this factor helps to increase the level of confort of the citizens. The authorities should make a lot of projects to develop this domain in our town because this will mean its evolution. Also there are a lot of foreign sources of money that can be used, such as the European Union Found of Investments or The European Bank of Investments.*

*We chose a small region for the reason that for a person with limited resources, the study will have more precise information with a lower risk of errors. Our first objective is to develop some ideas which will help to raise the number of employees in our town.*

*The investments are an essential component of the society because it has influences all over the economic sistem of the country and even more, over the world.*

*The first chapter is dedicated to information about investments and the second is represented by the study itself, made over the market in Targoviste with ideas compared with the actual situation.*

### Informații generale

#### 1.1 Investițiile

Investițiile sunt acea parte din venituri destinată majorării (creșterii) capitalului real sau a menținerii acestuia la un nivel constant. O altă accepțiune pentru prezentarea acestui concept o reprezintă realizarea unei cheltuieli pentru obținerea ulterioară a unui beneficiu (ex: Cumpărarea unei remorci pentru a o închiria și obține o sumă de bani).

Conform lui John Maynard Keynes, procesul investițional este determinat de creșterea veniturilor existente așadar, printr-o sporire a veniturilor se ajunge la sporirea economiilor, iar ciclul se reia de fiecare dată.

Creșterea venitului este un efect al creșterii investițiilor. Acest efect poartă denumirea de ‘efect de propagare’, la fiecare nou ciclu al producției apărând sporuri de producție mai mici.

Pierre Mosse consider ca o investiție este alcătuită din patru elemente esențiale:

1. Subiectul – persoana care ia decizia de a investi;
2. Obiectul – lucrul asupra căruia se realizează investiția sau forma pe care aceasta o ia;
3. Costul – reprezintă cheltuiala care se realizează pentru obținerea concretă a obiectului investiției respective;
4. Efectul – constă în apariția rezultatelor investiției realizate, în concretizarea efectelor procesului investițional.

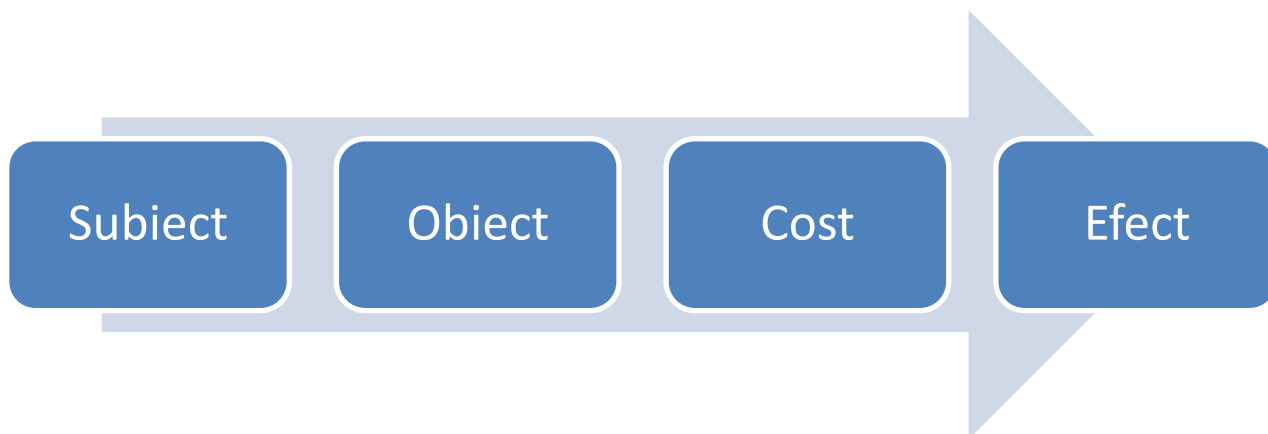


Fig. 1

## Studiu de caz – Investițiile în Târgoviște

### 2.1 Situație actuală

Un pas înainte atât pentru situația economică a orașului cât și pentru starea pieței muncii la nivel local este reprezentat de decidera redeschiderii ‘Cinema Independența’ datorită aprobării acestui proiect de către Casa Națională de Investiții(CNI). Acest proiect este o oportunitate uriașă pentru orașul Târgoviște, iar mai jos va fi explicat potențialul său:

Să presupunem că studiul cuprinde un număr de 100 de persoane ce doresc să vizioneze un film apărut recent într-o săptămână. În oraș nefiind un loc unde acesta să poată fi vizionat, persoanele vor decide să se deplaseze către orașele apropiate ce dispun de astfel de servicii.

Tabel 1

Tabel privind previzionarea profiturilor în cazul în care o sută de persoane ar viziona un film, o dată pe săptămână în decursul unui an

	Per persoană	Total bani pierduți
Cheltuială transport(dus-intors)	<b>30lei</b>	<b>30x100 = 3000lei x 4 x 12 = 144.000 lei</b>
Preț bilet film	<b>45lei</b>	<b>45x100 = 4500lei x 4 x 12 = 216.000 lei</b>
Alte cheltuieli(alte servicii din cadrul cinema-ului sau cheltuieli neprevăzute)	<b>60lei</b>	<b>60x100 = 6000lei x 4 x 12 = 288.000 lei</b>
<b>Total Cheltuieli</b>	<b>135lei</b>	<b>13500 x 4 x 12 = 648.000 lei</b>

Astfel, orașul Târgoviște pierde o sumă totală de 13500 de lei în decursul unei săptămâni, adică 648.000 lei pentru 100 de persoane ce doresc să vizioneze un film, dar numărul este mult mai mare și totodată și suma de 264an ice ar putea fi încasată de domeniul public și apoi reinvestită în infrastructură și în crearea de noi locuri de muncă, prin înființarea de întreprinderi publice sau prin crearea condițiilor necesare pentru atragerea unor investitori.

Să nu uităm și de faptul că ar fi creat un număr considerabil de locuri de muncă și doar prin simpla deschidere pentru a constitui personalul necesar ca unitatea să funcționeze.



Tabel 2

Tabel privind totalul cheltuielilor necesare pentru reabilitarea și punerea în funcțiune a cinematografului pentru doi ani.

Nr. Crt.	Denumire produs	Denumire optiune	Pret/bucata	Numar de bucati necesare	TOTAL	Sursa
1.	Videoprojector	Sony UPL – VW 320 ES – 4K – 3D	27.199 RON	1	27.199 RON	<a href="http://www.AUStore.Ro">www.AUStore.Ro</a>
2.	Ecran proiecție	GigantScreen 10130066 – 500x700CM	23.398,74 RON	1	23.398,74 RON	<a href="http://www.esal.ro">www.esal.ro</a> -> <a href="http://www.merketgin.com">www.merketgin.com</a>
3.	Scaune	Scaune polipropilenă – roșii	675 RON/buc	668	450.900 RON	<a href="http://www.bizzo.ro">www.bizzo.ro</a>
4.	Cortină	Cortină	1.000 RON	1	1.000 RON	<a href="http://www.bizzo.ro">www.bizzo.ro</a>
5.	Mochetă	Mochetă neagră – ORION NEW 36839	97,22 RON/m <sup>2</sup>	1.400m <sup>2</sup>	135.108 RON	<a href="http://www.homeexpert-magazin.ro">www.homeexpert-magazin.ro</a>
6.	Sistem audio	Freepack 812 – Proel	3.820,5 RON	1	3.820,5 RON	<a href="http://www.echipamente-audio-profesionale.ro">www.echipamente-audio-profesionale.ro</a>
7.	Microfon	Microfon Clasic	81 RON/buc	5	405 RON	<a href="http://www.echipamente-audio-profesionale.ro">www.echipamente-audio-profesionale.ro</a>
8.	Zugrăvit	Zugrăvit			200.000 RON	-
9.	Personal	Salarii personal	1.500RON/ang.	20 * 24 luni	720.000 RON	-
10.	Întreținere	Electricitate+Apă+Încălzire		Per 24 luni	260.000 RON	-
-	-	-	-	-	1.821.831,24 RON	-

În concluzie, costurile totale de reabilitare ar fi aproximativ de 1.821.831,24 RON, costuri ce pot fi acoperite din profiturile întreprinderii în circa 3 ani utilizând valoarea totală a acestora sau în decursul unei perioade mai îndelungate asigurând posibilitatea deschiderii sau finanțării unor noi amplasamente la nivel local din sumele câștigate.

## **2.2 Propuneri de dezvoltare**

### **1. Reconsolidarea și reconstruirea ruinelor Curții Domnești.**

Se poate observa că monumentele istorice ale orașului se degradează foarte rapid acestea fiind expuse pe tot parcursul anului condițiilor meteo(ploi, ninsori) ce accelerează acest proces(erodarea ruinelor). Ar trebui găsită o metodă pentru protejarea acestora de precipitații, spre exemplu construirea unui acoperiș mai mare pentru Turnul Chindiei, acoperiș ce ar putea să îl ferească de intemperii vremii și totodată ar conferi și un element de siguranță pentru părinții care ar veni cu copii în vizită, acoperișul putând fi dotat cu niște grijale suplimentare care să împiedice apariția oricărui eveniment neprevăzut.

Deși rămășițele Palatului Domnesc nu pot fi reconstruite, s-ar putea încerca realizarea unei replici mai mici a acestuia în apropierea Parcului Chindia sau construirea unor elemente specifice perioadei chiar în interiorul cetății, ceea ce ar conferi un element de noutate și ar atrage mai mulți turiști, rechemându-i și pe cei vechi ce vor dori să vadă ce are nou de oferit vechea Cetate de Scaun a Țării Românești.

### **2. Crearea unui traseu al muzeelor și vestigiilor istorice sub forma unui pachet atractiv pentru turiști.**

După părerea noastră, un turist nu o să fie niciodată la fel de interesat să plătească un bilet, oricare ar fi prețul său, de fiecare dată când vizitează un loc nou, mai ales într-un loc în care toate vestigiile și muzeele se află unul lângă celălalt, iar numărul de exponate este destul de redus în fiecare instituție în comparație cu așteptările sale. Cumpărarea unui bilet la intrarea în fiecare loc în aceste condiții va 'plictisi' clientul care consideră în primul rând aceasta o pierdere de timp și s-ar putea să renunțe la acel bilet și datorită exponatelor, care sunt destul de puține.

Astfel, propunem ca în loc de, spre exemplu, 5 muzee la care prețul unui bilet este de 7 lei, să se creeze un întreg Traseu Muzeal Târgoviștean care să cuprindă toate atracțiile turistice ce vor fi prezentate publicului de către un ghid la un preț de 30 de lei/bilet. Desigur, se pierd 5 lei prin crearea acestui pachet ce va avea un preț redus spre deosebire de locațiile private separate, dar se va compensa prin atragerea unui număr mai mare de vizitatori. Totodată, cei ce doresc să viziteze o singură locație pot încă beneficia de vechile tarife percepute de fiecare locație în parte.

### **3. Redeschiderea altui obiectiv turistic sau poate a unui loc cu vechi renume.**

De exemplu, s-ar putea investi în redeschiderea restaurantului 'Casa Dâmbovițeană' sau 'La Brotăței'. Deși aceste proprietăți s-ar putea să nu mai fie în proprietatea statului s-ar putea ajunge la un consens prin care acesta să le ofere proprietarilor clădirilor o sumă de bani sau un teren într-o altă locație pentru a reintra în posesia locației respective.

- Grafic: Anexe

Aceste proiecte nu ar însemna neapărat o investiție uriașă din bugetul local sau chiar din bugetul de stat pentru că ar putea fi realizat un proiect mai mare și bine pus la punct care să cuprindă toate aceste subpuncte și să fie deus la BEI(Banca Europeană de Investiții) sau prin accesarea de fonduri europene care în ultimii ani se pierd datorită faptului că nu există proiecte finalizate pentru a fi depuse, iar banii sunt acordați unei alte țări.

Tabel 3

Tip taxă	Număr vizitatori	Categorie vizitatori	Preț bilet	Total
<b>Bilet</b>	200 (dintre care)	100 elevi/studenți	5 lei/Bilet	500 + 1000 = 1500 lei
		100 adulți	10 lei/Bilet	
<b>Alte taxe</b>	6	Taxă foto	15 -25 lei/aparat	~20=>6*20=120 lei
	6	Taxă video	40-750 lei/aparat	~100=>6*100=600 lei
	2	Taxă cercetări	15 lei/mp	~10mp=>2*10*15=300 lei
	10	Taxă închiriere spațiu	120 lei/oră	1oră=>10*120=1200 lei
	20	Atelier copii	5 lei/atelier	20*5=100 lei
<b>Total</b>	-	-	-	3820 lei

1. Gheorghe Blidaru, Paul Tiberiu Florea, “Banca Europeană de Investiții”, Editura Bibliotheca, Târgoviște, 2006, pag. 18-19
2. Date tabel 3 - <http://www.muzeu-dambovitene.ro/index.php/vizitare>

## Anexe

Am realizat un chestionar simplu care să cuprindă doar două dintre propunerile noastre însă am descoperit că și cele nespecificate sunt dorite fiind propuse chiar de către unele persoane chestionate.

1. Ați merge la film dacă s-ar redeschide Cinema Independența ?
2. Ați merge o dată sau de mai multe ori pe săptămână ? (DA pentru odată, NU pentru mai multe ori)
3. Ați lua masa la Casa Dâmbovițeană ?

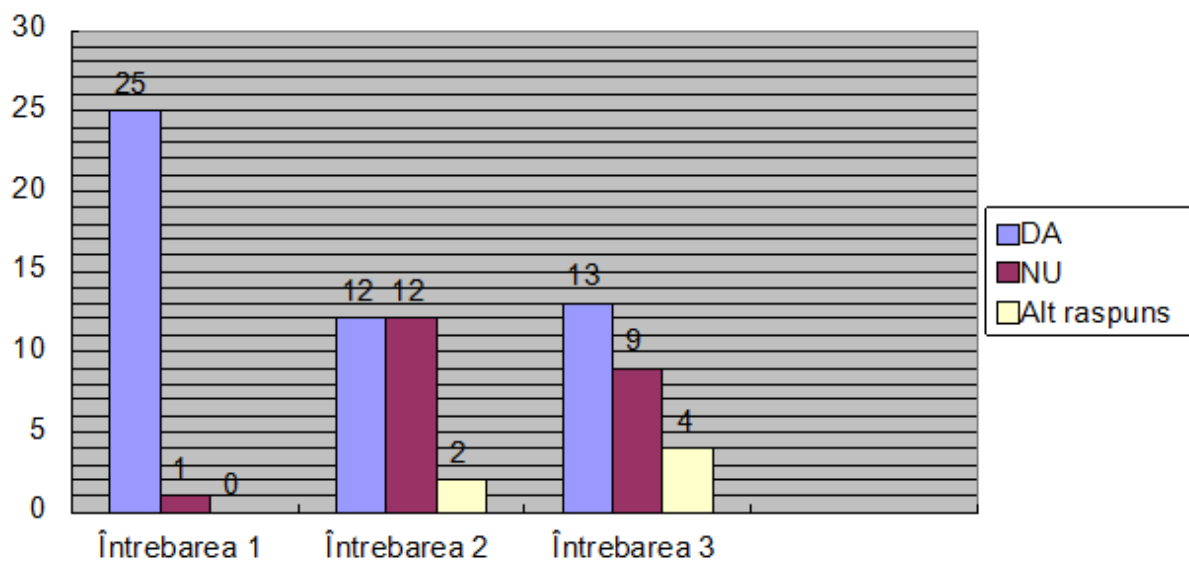


Fig. 2

Pentru multe persoane în vârstă, Casa Dâmbovițeană reprezintă o amintire frumoasă a tinereții, prin urmare acestea au fost cele mai receptive în legătură cu această idee.

Deși la întrebarea numărul doi, jumătate dintre persoane au spus că ar viziona un film o dată pe săptămână, acesta nu este un motiv de îngrijorare datorită faptului că estimarea anuală a profitului a fost realizată pentru o persoană care vizionează un film, o dată pe săptămână în decursul unui an.

### Concluzii

- Autoritățile locale ar trebui să investească mai mult în toate atracțiile orașului pentru a promova turismul local, dată fiind diminuarea activității industriale în zona de referință, dar și în țară, acest plan putând fi implementat la nivelul tuturor localităților.
- Ar trebui să se realizeze cât mai multe investiții, atât din fonduri proprii cât și prin fonduri europene nerambursabile.
- Oamenii își doresc cât mai multe locuri pentru relaxare precum în orașele mari, iar cei în vârstă sunt entuziasmați de posibilitatea redeschiderii unor locuri ale tinereții lor.

### Bibliografie

1. Gheorghe Blidaru, Paul Tiberiu Florea, “*Banca Europeană de Investiții*”, Editura Bibliotheca, Târgoviște, 2006
2. Gabriel Badea, Constanța Popescu, Gabriel Croitoru, “*Sinteze de economie*”, Editura Macarie, Târgoviște 2000
3. <http://www.scribub.com/economie/Investitiile-si-rolul-lor-in-e51167212.php>
4. <http://www.muze-dambovitene.ro/index.php/vizitare>

## Turismul în România

**Autor: Cotelea Ana**

**Coordonator: Conf. univ. dr. Slusariuc Gabriela**

**Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** Tourism in Romania focuses on natural landscapes and its rich history. Crossed by the Danube, Romania has a sensitive scenario, including the Carpathian Mountains beautiful and forested coast of the Black Sea and the Danube Delta, which is the largest European delta so well preserved. Role to punctuate landscapes are villages where people live and remain there for hundreds of years traditions. In Romania is an abundance of religious architecture and medieval towns and castles. Tourism fulfills an important economic function as it contributes to the creation and use of national income.*

### 1. Istoric

Primele activități turistice organizate în România datează din a doua parte a secolului al XIX-lea. Au apărut o serie de asociații, organizații, societăți, cluburi etc. care desfășurau activitate turistică pe unele arii geografice, căutând să atragă turiști din toate păturile sociale și care sponsorizau de asemenea amenajarea unor obiective turistice. În perioada postbelică, prima organizație de turism pe baze economico-sociale, a fost Turismul Popular (1948-1950), care apoi devine Federația de Turism Alpin. În 1957 se constituie Asociația Turiștilor din România, iar în 1968 Biroul de Turism pentru Tineret (BTT). Asociațiile de turism existente, au fost dizolvate la 11 iunie 1948, iar patrimoniul acestora a trecut la Oficiul Național de Turism (ONT). România a fost singura țară din blocul sovietic ce a dizolvat asociațiile și organizațiile de turism. Între anii 1976-1980, direcțiile prioritare de dezvoltare a turismului s-au orientat spre valorificarea stațiunilor montane, dezvoltarea stațiunilor balneoclimaterice și modernizarea stațiunilor de pe litoral. Sunt amenajate mijloace moderne de transport pe cablu: telecabine, telescaune, teleschiuri. În 1982, turismul din România cuprindea peste 155000 de locuri pe litoral, peste 38000 de locuri în stațiunile montane, aproape 45000 de locuri în stațiunile balneoclimaterice și aproximativ 20000 în cabane și alte forme de găzduire.

### 2. Zone turistice

În ultimii ani, România a devenit o destinație preferată pentru mulți europeni (mai mult de 60% dintre turiștii străini provin din țările membre UE), rivalizând și fiind la concurență cu țări precum Bulgaria, Grecia, Italia sau Spania. Stațiuni precum Mangalia, Saturn, Venus, Neptun, Olimp și Mamaia (numite uneori și Riviera Română) sunt printre principalele atracții turistice pe timp de vară. În timpul iernii, stațiunile de schi de pe Valea Prahovei și din Poiana Brașov sunt destinațiile preferate ale turiștilor străini. Pentru atmosfera lor medievală și pentru castelele aflate acolo, numeroase orașe transilvănene precum Sibiu, Brașov, Sighișoara, Cluj-Napoca sau Târgu Mureș au devenit niște importante puncte de atracție pentru turiști. De curând s-a dezvoltat și turismul rural ce se concentrează asupra promovării folclorului și tradițiilor. Principalele puncte de atracție le reprezintă Castelul Bran (fig.1), mănăstirile pictate din nordul Moldovei, bisericile de lemn din Transilvania ori Cimitirul Vesel din Săpânța. Alte atracții turistice importante din România sunt cele naturale precum Delta Dunării (fig.2), Porțile de Fier, Peștera Scărișoara și încă alte câteva peșteri din Munții Apuseni.



**Figura 1. CASTELUL BRAN**



**Figura 2. DELTA DUNĂRII**

### **Cele mai frumoase locuri din România**

Cascade spectaculoase, castele impunătoare, lacuri de legendă, peșteri neumblate și biserici mult prea încercate de timp - într-un cuvânt, ROMÂNIA. Iată câteva dintre cele mai frumoase locuri de vizitat din România:

**Cheile Turzii** - aici veți întâlni peste 1000 de specii de flori printre care: stânjenelul violaceu, scorușul, găraița albă, usturoiul sălbatec. În anul 1938 Cheile Turzii au fost declarate rezervație naturală datorită frumuseții locului și importanței sale. Face parte din listele UNESCO, fiind unul dintre cele mai importante monumente ale naturii.

**Lacul Ochiul Beului** - Lacul Ochiul Beului face parte din cele mai frumoase locuri de vizitat în România. Se află situat în Munții Aninei fiind o componentă a Parcului Național Cheile Nerei Beusnita. Pentru a ajunge la el, este nevoie să se strabată un traseu anevoios, dar albastrul și claritatea apei vă vor impresiona. (Figura 3)

**Munții Rodnei** - Printre cele mai apreciate locuri de vizitat din România se află Munții Rodnei. Sunt situați în partea de nord a țării noastre, fiind cei mai înalți munți din Carpații Orientali. Vârful Pietrosul având o altitudine de 2303 m. Munții Rodnei se întind pe suprafața județelor Bistrița-Năsăud și Maramureș. (Figura 4)

**Lacul Albastru de pe Dealul Minei** - Lacul Albastru se află în apropierea localității Baia Sprie fiind unic prin faptul că își schimbă culoarea în funcție de lumină. Lacul este situat pe Dealul Minei

având o suprafață de jumătate de hectar. În căderea unei galerii miniere, odată cu trecerea timpului s-a adunat apa de ploaie, care a dus la formarea acestui lac. (Figura 5)

**Peștera Urșilor** - Printre cele mai frumoase locuri de vizitat în România sunt peșterile. Una dintre acestea este Peștera Urșilor renumită prin sculpturile naturii oferind frâu liber imaginației vizitatorilor. Lumina în peșteră provine de la lumânări. Este una dintre cele mai importante obiective a Munților Apuseni.

**Mănăstirea Cozia** - în incinta stațiunii Călimănești se află o importantă mănăstire și anume Mănăstirea Cozia construită în urmă cu 600 de ani. Mănăstirea are ca și hram Sfânta Treime și o arhitectură impresionantă. Mănăstirea este reprezentativă pentru trecutul istoric al țării noastre.

**Castelul Peleş și Castelul Huanzilor** - Jurnaliștii străini de la "Off to Europe" spun că în România se află două din cele mai frumoase zece castele din lume, și anume Peleşul și Castelul Huniazilor. Castelul Peleş are 170 de încăperi, din care doar 10 sunt accesibile turiștilor și adăpostește mai multe colecții valoroase de picturi, sculpturi, armuri, covoare, mobilă, tapiserii, statuete, obiecte de ceramică, elemente de veselă din aur, argint și porțelan, vitralii. "Magnifica structură", după cum numesc jurnaliștii străini Castelul Huniazilor, a fost construită în secolul al XIV-lea, în stil gotic, fiind cunoscută și sub numele de Castelul Hunedoara. Ridicat de Iancu de Hunedoara, castelul este una dintre cele mai importante construcții gotice nu numai din Transilvania, ci din întreaga țară.

**Cascada Bigăr** - Chiar dacă la nivel național este cunoscută doar de cărășeni, spectaculoasa cascada Bigăr a reușit să devină renumită în afara granițelor țării. Din cele opt cascade menționate în topul celor de la The World Geography, cascada cărășeană uimește prin spectacolul oferit de firele de apă ce se revarsă peste stânca acoperită de mușchi, ceea ce o face să urce pe primul loc al topului.



Fig. 3 Lacul Ochiul Beiuului



Fig. 4 Munții Rodnei



Fig. 5 Lacul Albastru de pe Dealul Minei

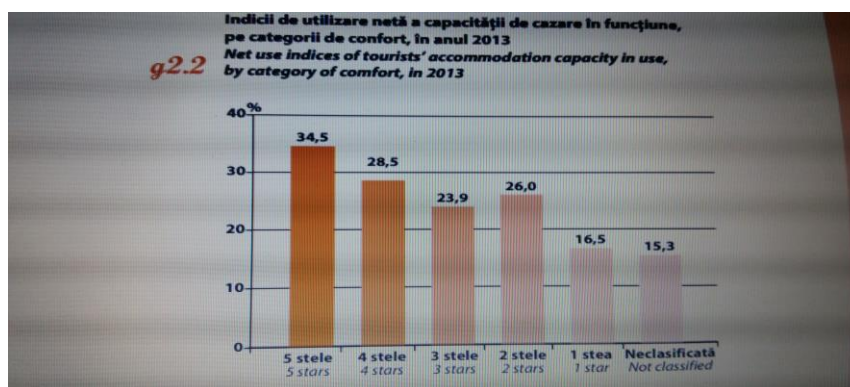
### 3. Potențialul turistic

Potențialul turistic de excepție al României este marcat prin două componente esențiale: componenta naturală, reprezentată prin peisaje spectaculoase, configurația variată a reliefului, condițiile climatice favorabile, valoarea terapeutică și abundența unor factori naturali de cură; componenta antropică, reprezentată prin vestigii ale civilizațiilor ce s-au succedat pe teritoriul României din vremuri imemorabile, monumente și obiective de artă laică sau religioase, muzee și colecții muzeale, elemente de etnografie și folclor de mare frumusețe și originalitate, realizări actuale de prestigiu. Acestea constituie elementele de mare atractivitate ale ofertei turistice

românești, prezentând o paletă largă de forme de turism: de sejur (de litoral, montan, balnear), vânătoare și pescuit sportiv, turism itinerant cu valențe culturale, turism profesional etc. Poziția geografică îi conferă României statutul de țară carpato-danubiano-pontică, datorită celor trei elemente naturale definitorii în structura peisagistică și a teritoriului: Munții Carpați, fluviul Dunărea și Marea Neagră. România este deținătoarea unui tezaur imens de vestigii arheologice, monumente istorice, de arhitectură sau de artă, ca și a unui inestimabil patrimoniu care atestă evoluția și continuitatea de muncă și de viață pe aceste meleaguri, dezvoltarea culturii și artei poporului român.

#### 4. Capacitatea de cazare turistică

Prin structură de primire turistică cu funcțiuni de cazare turistică se înțelege orice construcție sau amenajare, care furnizează în mod permanent sau sezonier serviciul de cazare și alte servicii specifice pentru turiști. Nu se cuprind în structurile de primire turistică cu funcțiuni de cazare turistică: structurile de primire folosite în exclusivitate de posesori sau chiriași, pe o durată mai mare de un an, indiferent de clasificarea acestora; locuințele secundare ale populației, utilizate în scopuri turistice în mod exclusiv de posesorii acestora; căminele, internatele școlare pe perioada anului școlar, unitățile spitalicești (cu excepția sanatoriilor și altor spații similare ce practică în mod exclusiv activități turistice); vagoanele dormitor; adăposturile și refugiile montane și similare; barăcile și dormitoare pentru muncitori, căminele de bătrâni și casele de copii. În numărul structurilor de primire turistică cu funcțiuni de cazare turistică sunt cuprinse structurile de primire turistică existente la 31 iulie 2014, fiind excluse cele a căror activitate a fost întreruptă pentru o perioadă mai mare de timp, în vederea realizării unor reparații capitale sau pentru modificări importante ale capacității de cazare sau/și a categoriei de încadrare. Capacitatea de cazare turistică existentă (instalată) reprezintă numărul de locuri de cazare de folosință turistică înscrise în ultimul act de recepție, omologare sau clasificare al structurii de primire turistică, exclusiv paturile suplimentare care se pot instala în caz de necesitate. Numărul de locuri a fost determinat pentru structurile existente la 31 iulie 2014.



#### 5. Statistică

Potențialul turistic constituie o componentă esențială a ofertei turistice și o condiție indispensabilă a dezvoltării turismului. Prin dimensiunile și diversitatea elementelor sale, prin valoarea și originalitatea acestora, el reprezintă motivația principală a circulației turistice. Evaluarea corectă a componentelor sale, analiza posibilităților de valorificare eficientă a acestora presupune elaborarea unui sistem național și categorial adecvat care să permită conturarea unei strategii coerente a dezvoltării activității turistice. Atracția turistică este motivul fundamental și imboldul inițial al deplasării către o anumită destinație turistică. O zonă sau un teritoriu prezintă interes în măsura în care dispune de elemente de atracție a căror amenajare poate determina o activitate de



turism. Din această perspectivă, potențialul turistic al unui teritoriu poate fi definit la modul general, prin ansamblul elementelor ce se constituie ca atracții turistice și care se pretează unei amenajări pentru vizitarea și primirea călătorilor. Turismul în România se concentrează asupra peisajelor naturale și a istoriei sale bogate, având de asemenea o contribuție importantă la economia țării. În 2006, turismul intern și internațional a asigurat 4,8% din PIB și aproximativ jumătate de milion de locuri de muncă (5,8% din totalul locurilor de muncă). După comerț, turismul este cea de-a doua ramură importantă din sectorul de servicii. Dintre sectoarele economice ale României, turismul este unul dinamic și în curs rapid de dezvoltare, fiind de asemenea caracterizat de un mare potențial de extindere. După estimările World Travel and Tourism Council, România ocupă locul 4 în topul țărilor care cunosc o dezvoltare rapidă a turismului, cu o creștere anuală a potențialului turistic de 8% din 2007 până în 2016. Numărul turiștilor a crescut de la 4,8 milioane în 2002, la 6,6 milioane în 2004. De asemenea, în 2005, turismul românesc a atras investiții de 400 milioane de euro. În anul 2010, litoralul românesc a atras aproximativ 1,8 milioane de turiști, cu 15% mai puțini decât în 2009. Sunt numeroase agenții de turism din România și din alte țări care aduc turiști străini. De asemenea turiști români și străini își pot face rezervări la hoteluri, moteluri, pensiuni și alte spații de cazare din țară și din alte țări direct pe siteurile specializate. În anul 2009, România a avut 1,27 milioane turiști străini iar în 2010 - 1,34 milioane. În anul 2004, numărul de turiști străini a fost de 3,6 milioane. Sosirile și înnoptările în unitățile turistice din România au crescut cu 4,9% și, respectiv, cu 8,8%, în primele patru luni din 2014, comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut, potrivit datelor publicate de Institutul Național de Statistică (INS). Sosirile înregistrate în structurile de primire turistică au însumat 1,981 milioane, iar înnoptările au totalizat 3,94 milioane. Din numărul total de sosiri, sosirile turiștilor români în structurile de primire turistică cu funcțiuni de cazare au reprezentat în perioada de referință 77,5%, în timp ce turiștii străini au reprezentat 22,5%, ponderi apropiate de cele din perioada similară a anului trecut.

## **6. Numărul turiștilor străini care au sosit în România în anii 2014-2015**

Numărul sosirilor vizitatorilor străini în România, înregistrate la punctele de frontieră, a depășit în primele nouă luni 7,205 milioane, în creștere cu 10,2% față de perioada similară din 2014, potrivit INS. Cei mai mulți vizitatori străini provin din Europa (92,8%). 56,7% provin din statele Uniunii Europene, cei mai mulți din Ungaria (30,6%), Bulgaria (27,4%), Germania (8,5%), Polonia (7,3%), Italia (5,9%) și Austria (3,6%).

Plecările turiștilor români în străinătate, înregistrate la punctele de frontieră, au însumat în primele 9 luni 10,222 milioane, în creștere cu 5,7% comparativ cu perioada similară din 2014.

Mijloacele de transport rutier au fost cele mai utilizate pentru plecările în străinătate, reprezentând 79% din totalul de plecări.

În septembrie 2015, sosirile vizitatorilor străini în România, înregistrate la punctele de frontieră, au fost de 856.300, în creștere cu 6,7% față de aceeași luna a anului 2014.

Cei mai mulți vizitatori străini provin din țări europene (91,9%). Din totalul sosirilor vizitatorilor străini în România, 55,5% provin din statele UE, cele mai multe din Bulgaria (31,6%), Ungaria (27,9%), Germania (8,7%), Polonia (7,2%), Italia (5,6%) și Austria (3%).

Plecările vizitatorilor români în străinătate, înregistrate la punctele de frontieră, au fost în septembrie 2015 de aproape 1,057 milioane, în scădere cu 12,9% comparativ cu septembrie 2014.

Mijloacele de transport rutier au fost cele mai utilizate pentru plecările în străinătate, reprezentând 78% din totalul de plecări.

## **7. Concluzii și propuneri**

Din punct de vedere al resurselor naturale și al resurselor turistice antropice, România este foarte bine reprezentată, principalele atracții turistice o reprezintă elementele de etnografie, folclor,

arta populară, rezervațiile naturale, stațiuni balneoclimaterice precum și fondul cinegetic românesc. În ceea ce privește structurile de primire România are o imagine destul de bună pentru viitor, dar totuși ar fi loc și pentru mai bine, astfel are în vedere construirea unor structuri noi, dar și modernizarea celor existente. Structurile turistice ale alimentației și tratament sunt bine reprezentate în comparație cu cele de agrement și prestări servicii, care nu sunt suficient de bine dotate din punct de vedere al bazei tehnico – materiale. Acestea din urmă necesită modernizări masive, dar și introducerea unor noi forme de agrement și extinderea rețelei de servicii. Turismul este foarte strâns legat de civilizație și cultură, între ele instituindu-se o relație de interdependență. Prin valorificarea resurselor naturale, umane și financiare puse la dispoziția sa, turismul generează efecte economice și sociale care duc la creșterea eficienței economice, a progresului și a civilizației. Manifestarea cererii turistice și dinamica acestuia în România sunt determinate de o serie de factori demografici, psihologici, organizatorici, care joacă un rol hotărâtor în cadrul diferitelor segmente de turism. Pentru o dezvoltare complexă a turismului potențialii clienți ar trebui să fie mai bine informați prin intermediul mass – media, internet, TV.

### **Bibliografie**

1. <http://ro.wikipedia.org>
2. [www.gandul.info](http://www.gandul.info)
3. [www.romania-redescoperita.ro](http://www.romania-redescoperita.ro)
4. [www.realitatea.net](http://www.realitatea.net)
5. [www.insse.ro](http://www.insse.ro)
6. [www.business24.ro](http://www.business24.ro)
7. [incont.stirileprotv.ro](http://incont.stirileprotv.ro)

## **Potențialul turistic natural și antropoc al depresiunii Hațeg**

**Autori: Danca Diana, Uța Monica  
Coordonator: Prof. Alb Liliana  
Colegiul Economic „Hermes” Petroșani**

Dezvoltarea turismului face parte integrantă din dezvoltarea economică și socială a civilizației contemporane. Numeroase premise ne fac să presupunem că turismul va deveni treptat o necesitate socială într-un număr din ce în ce mai mare de țări. Industrializarea și urbanizarea în continuă creștere și intensificarea viețuirii și dezvoltării subordonate a individului față de principiile coexistenței sociale determină necesitatea relaxării și recreerii în condiții diferite de cele de zi cu zi.

Anumite categorii de regiuni, locuri și drumuri sunt recunoscute, în general, ca deosebit de atractive datorită calităților lor recreative și turistice (favorabile excursiilor și vizitării monumentelor naturale și antropice). În principal sunt trei factori care determină dacă o regiune, loc sau drum este atractiv pentru turiști și poate fi potrivită pentru turism. Aceștia sunt: proprietățile și trăsăturile mediului ambiant natural și importanța lor pentru recreere și turism; accesibilitatea locurilor; dotarea turistică (echiparea cu instalații și servicii indispensabile pentru turiști).

Rolul acestor trei factori de atracție ce activează traficul turistic și economia turistică a unei regiuni sau loc nu este uniform.

Situată în aria depresionară Jiu-Strei, ce separă grupa Munților Parâng de grupa Retezat-Godeanu, Țara Hațegului este încadrată la sud de Munții Retezat, la est de Munții Șureanu, iar la vest de Munții Poiana Ruscă. Ea este legată de Depresiunea Petroșani prin pasul Merișori-Bănița și este deschisă către nord, către Valea Mureșului, prin culoarul depresionar în formă de pânză, al Streiului și al afluenților săi aval de Subcetate.

Prin Poarta de Fier a Transilvaniei, depresiunea comunică cu Culoarul Bistra-Timiș. Drumul național 66 ce străbate depresiunea pe direcția nord-vest - sud-est, între Hațeg și pasul Bănița-Merișori, leagă. Depresiunea atât cu regiunile extracarpatică din Oltenia și Muntenia cât și cu Transilvania. Drumul național 68, ce străbate depresiunea între Hațeg și Poarta de Fier a Transilvaniei, leagă depresiunea de ținuturile Banatului și de drumul European 70.

Așezată în sud-vestul Transilvaniei și în partea de nord-vest a Carpaților Meridionali, Țara Hațegului este o unitate naturală bine individualizată, având o formă aproape triunghiulară.

Potențialul turistic al Depresiunii Hațeg este foarte bogat și diversificat, fiind reprezentat prin: obiective turistice oferite de cadrul natural și obiective turistice antropice.

### ***I. OBIECTIVE TURISTICE OFERITE DE CADRUL NATURAL***

#### ***1. FORME DE RELIEF SPECIFICE***

Începând cu situarea depresiunii în cadrul Carpaților Meridionali, cu configurația reliefului și până la lumea animală ce populează pădurile și câmpurile acestei unități geografice, toate elementele cadrului natural contribuie la conferirea unei valori turistice deosebite acestei “țări” străvechi din cuprinsul țării noastre. Astfel, poziția geografică îi conferă depresiunii o valoare de “poartă” de acces către ariile învecinate ce prezintă un deosebit interes turistic precum:

- Munții Șureanu, care surprind ochiul cu larga desfășurare a platformelor de eroziune, adevărate șesuri smălțuite cu flori alpine și subalpine, stăjuite pe marginea lor de negura pădurilor de conifere și fag. Pe partea sud-vestică ce domină depresiunea, originalitatea peisajului este întregită de prezența reliefului carstic foarte dezvoltat și variat, la care se adaugă valoroase vestigii istorice.

- Munții Poiana Ruscă, bogați în păduri, cu sate de munte risipite, în care trăiește o populație care păstrează adevărate tezaure etnografice și folclorice.

Depresiunea Hațeg dispune de o bogată varietate de forme de relief ce prezintă interes turistic deosebit. Se remarcă relieful carstic din Platforma Luncanilor și zona Ohaba-Ponor, unde în lungul pârâului Ohaba și a afluenților săi apar spectaculoase forme carstice de suprafață (lapiezuri, doline, uvalas-uri) și de adâncime (peșteri, avenuri, grote), care sporesc valoarea turistică, aici se găsesc peșterile: Ponoric, Cioclovina, Fundătura. Numele de Ponor este semnificativ, în limba slavă înseamnă peșteră. Peștera Cioclovina Uscată a fost adoua din lume în care s-a exploatat guanofosfat, grosimea zăcământului ajungea pe alocuri 15m. (V. Trufaș, 1986). Peștera Șura Mare situată în partea de nord-est a localității Ponor, este unicat în țară prin faptul că adăpostește cele mai mari colonii de lilieci în hibernare, un lac subteran și variate forme concreționare (stalactite, stalacmite, perdele și formațiuni coralifere).

Cheile Crivadei apar sub formă de văi foarte înguste, cu versanții abrupti și marmite de real interes științific. Peștera Tecuri localizată în extremitatea sudică a localității Crivadia, a fost declarată monument al naturii în 1954, în urma cercetărilor speologice.

Albiile majore ale cursurilor de ape, care în imediata apropiere a albiilor minore au peisaje deosebit de frumoase și oferă locuri potrivite pentru băi de soare, practicarea pescuitului și amplasarea campingurilor.

Fauna piscicolă se remarcă prin prezența păstrăvului curcubeu, lipanului, cleanului, constituie premisa practicării pescuitului sportiv.

Pădurile de amestec de foioase, molid și brad, ce marchează ca o centură contactul munceilor cu munții încojurători, conferă locuri de un deosebit pitoresc, o climă plăcută și un aer puternic oxigenat.

## 2. REZERVAȚII NATURALE

În vederea ocrotirii naturii au fost puse sub protecție următoarele areale:



Nr. crt	Denumirea rezervației	Localitatea	Suprafața ( ha )	Tipul rezervației
1.	Depozitul fosilifer	Sănpetru	5,0	paleontologică
2.	Dealul Poieni	Ohaba de sub Piatră	1,0	botanică
3.	Cheile Crivadei	Crivadia-Bănița	10,0	mixtă
4.	Fânațele Pui	Pui	13,0	botanică
5.	Fânațele Nucșoara	Nucșoara-Sălașu de Sus	20,0	botanică
6.	Mlaștina Peșteana	Densuș	2,0	botanică
7.	Peștera Șura Mare	Ponor	4,0	speologică
8.	Peștera Bolii	Bănița	10,0	mixtă
9.	Peștera Tecuri	Crivadia	4,0	speologică
10.	Pădurea Slivuț	Hațeg	40,0	floristică și faunistică

## II. POTENȚIALUL TURISTIC ANTROPIC

### 1. VESTIGII ISTORICE ȘI EDIFICII CULTURALE

Puternica dezvoltare a statului dac este oglindită în numărul mare de cetăți răspândite între Bug și Tisa, cu o remarcabilă concentrare în Transilvania, unde își avea capitala. Astfel, centrul său politic, administrativ și militar Sarmizegetusa Regia, amplasată în Munții Orăștiei era înconjurată de o serie de cetăți ce aveau menirea apărării drumurilor de acces pre capitală. Din această centură de apărare făceau parte cetățile: Costești, Piatra Roșie, Blidaru. La Sarmizegetusa Regia se mai pot admira pe lângă vestigiile vechilor fortificații și patru sanctuare localizate în cadrul “încintei sacre”.

Cetățile dacice au fost distruse în timpul cuceririi romane și înlocuite cu altele noi. Capitala Daciei romane s-a mutat de pe platourile Munților Orăștiei în Depresiunea Hațeg.

**Ulpia Traiana Sarmizegetusa** – capitala Daciei romane situată în partea vestică a Țării Hațegului, în hotarul localității Sarmizegetusa.



Localitatea se află pe principala linie de comunicație ce legă sudul Dunării cu teritoriul Daciei, drum ce ducea de la Drobeta (Drobeta Turnu Severin), pe la Tibiscum (Jupa lângă Caransebeș), trecând prin localitatea Mehadia (Ad medianum = jumătatea drumului), prin Pasul Domașnea (Poarta Orientală), 540m în Culoarul Timiș - Cerna, ajungând la Tapae (lângă Poarta de Fier a Transilvaniei) și apoi la Sarmizegetusa, iar de aici pe Valea Streiului și continuând pe Valea Mureșului spre Apullum (Alba Iulia), Potaissa (Turda), Napoca (Cluj Napoca) și până în nord la Porolissum (Jibou).

Sarmizegetusa a fost cel mai important oraș din noua provincie romană, luând titlul de Metropolis. Extensiunea și splendoarea orașului o cunoaștem din monumentele descoperite în urma săpăturilor arheologice, pe baza cărora s-a putut stabili cu destulă precizie topografia orașului și a împrejurimilor lui.

În Depresiunea Hațeg se găsesc și resturi de cetăți feudale, care se impuneau în trecut prin masivitatea și tăria fortificațiilor lor, consecință a creșterii nevoilor de apărare împotriva năvălitorilor. Se păstrează ruinele Cetății Colț și ale Cetății Mălăiești.

**Cetatea Colț** situată la marginea Masivului Retezat, pe un pînten montan, stîncos și foarte abrupt ce se înalță pe partea dreaptă a Râușorului la 726m altitudine.



De la înălțimea cetății se deschide o largă panoramă asupra văii până departe în centrul Munților Retezat, iar spre nord se deschide larg Țara Hațegului cu satele ce apar ca niște insule: Râu de Mori, Clopotiva, Ostrov, Unciuc, Peșteana, Totești, până spre Sântămărie Orlea. Cetatea a fost construită cu scopul de-a apăra drumul de la poalele ei, care făcea legătura între Depresiunea Hațeg și Valea Jiului (Câmpu lui Neag), trecând peste Munții Retezat. A fost construită de cnejii Cînde

din Râu de Mori. Poziția excelentă, într-un cadru înconjurător pitoresc și nenumăratele legende ce se povestesc din bătrâni despre trecutul Cetății Colț, alături de valoarea sa istorică, lasă celor ce o vizitează impresii de neuitat. În apropierea cetății peste apa Râușorului se află în prezent Biserica Mănăstirii Colț.

**Cetatea Mălăiești** este situată în apropierea satului Mălăiești în comuna Sălașu de Sus, a fost construită în secolul al-XIV-lea, ca cetate de refugiu pentru cnejii din Sălaș, astăzi se mai păstrează doar ruinele zidurilor.

În categoria edificiilor istorice medievale se includ și turnurile de apărare și pază, care s-au păstrat de-a lungul secolelor în Depresiunea Hațeg, având și influență asupra multor localități.

#### **Turnul de veghe de pe Dealul Orlea**

La confluența Streiului cu Râul Mare se află localitatea Subcetate, nume care provine de la cetatea sau mai corect spus, turnul de veghe de pe Dealul Orlea, care a fost construit cu scopul de-a apăra drumul ce trecea pe Valea Streiului și intra în Depresiunea Hațeg. Accesul spre turn este ușor, iar din vârful Dealului Orlea se poate cuprinde imaginea întregii depresiuni și a munților înconjurători.

**Turnul de pază de la Crivadia** este situat pe o culme stâncoasă (800m) în apropierea Viaductului Crivadia, poate fi observat cu mare ușurință de pe drumul național Simeria-Petroșani, ce trece peste viaduct. Scopul pentru care a fost construit este exclusiv pentru observare și apărare.

**Castelul din Sântămărie Orlea** se înscrie în seria edificiilor istorice cu funcție turistică. Este construit în secolul al XVII-lea, a aparținut familiei boierului Câdea (Kendeffi). Castelul avea funcție de locuit. Actualmente inclus în circuitul turistic.

Alte castele din Țara Hațegului mai pot fi întâlnite în satele:

- Săcel, unde există un castel boieresc;
- Unciuc, unde există un castel și un parc în jurul lui.

**Edificiile religioase** ce pot constitui obiective turistice, întâlnite în Depresiunea Hațeg, sunt reprezentate prin biserici, care atrag vizitatorii prin vechimea și grandiozitatea lor, prin însușirile particulare (stilul constructiv) și funcția îndeplinită.

#### **Biserica din Densuș**

Este situată pe un mic platou deasupra satului Densuș, satul de origine al familiei Densușianu, care a dat mulți învățați și scriitori.



Biserica din Densuș este unul din cele mai caracteristice monumente ale țării, constituind obiectul de studii și discuții pentru numeroși istorici de artă.

*Este expresia vieții artistice din cnezatele existente în Țara Hațegului.*

Data construirii exacte a bisericii nu se cunoaște. Construirea bisericii a avut loc începând cu secolul X, de când datează partea sa interioară, reamenajarea și amplificarea bisericii, deci construirea părților principale a avut loc în secolul al XIII-lea și aparține stilului romanic. Biserica face excepție de la regula generală de orientare, având direcția sud-nord. Este construită din piatră de carieră, piatră și alte materiale: altare votive, lespezi, coloane, statui ce provin de la Ulpia Traiana Sarmizegetusa, la care se alătură marmura și cărămida. Faptul că zidurile bisericii cuprind și material roman (chiar inscripții și basoreliefuluri) i-a făcut pe unii cercetători să creadă că originile bisericii ar fi în perioada romană. În decursul timpului biserica a suferit mai multe renovări, fără a se schimba însă forma originală.

### **Biserica din Sântămărie Orlea**

Este situată în comuna Sântămărie Orlea, la marginea satului, lângă șoseaua națională.



Biserica a fost construită în secolul al XIII-lea și reflectă procesul trecerii de la stilul romanic la stilul gotic. Materialul predominant utilizat în construirea bisericii este piatra. Biserica, este orientată cu axa principală vest-est și are ca elemente: clopotnița, nava și absida. Acoperișul este în formă de piramidă octogonală. În interior se pot observa trei rânduri de picturi murale, foarte valoroase, printre cele mai vechi din țară.

**Biserica Colț** este situată în apropierea Cetății Colț, pe panta unui deal ce se înalță la 40m deasupra Râșorului. Biserica este construită din piatră brută. Nu se cunoaște data fondării bisericii, doar un sgrafit din interior, se presupune ca dată a zugrăvirii, dar nu a zidirii bisericii, anul 1692. Ca stil, se aseamănă prin unele caracteristici, bisericilor romanice. În interiorul bisericii se mai observă picture ce aparțin secolului al XVII-lea. În prezent a fost preluată, renovată și organizată sub forma unei mănăstiri de călugări.



### **Biserica și Mănăstirea Prislop**

Este situată la 12 km de orașul Hațeg și 5 km distanță de satul Silvașul de Sus, în mijlocul unei păduri, lângă un pârau de munte.



Mănăstirea Prislop a fost înființată în jurul anului 1400, de către călugărul Nicodim, cu ajutorul primit de la Mircea cel Bătrân, domnul Țării Românești, după cum afirmă Vasile Drăguț, Mănăstirea Prislop- este “un vlăstar al arhitecturii din Țara Românească, transplatat în Transilvania”, dovedind odată în plus trainicele legături dintre țările românești.

Mănăstirea a fost reconstruită în jurul anului 1564 de Zamfira, fiica lui Moise Vodă. Din vechea sa alcătuire, se mai păstrează doar biserica, care a fost restaurată de mai multe ori. Planul bisericii a rămas cel vechi, însă ornamentația a fost schimbată. În prezent la Prislop este o mănăstire de călugărițe Mănăstirea are hramul “Maicii Domnului”, aici adunându-se o mulțime de creștini ortodocși la slujba ce se desfășoară în fiecare an la data de 15 august.

Din categoria edificiilor culturale cu funcție turistică, reține atenția muzeul local din Sarmizegetusa.

### **Muzeul de Arheologie și Istorie Sarmizegetusa**

Este situat în centrul comunei în apropierea ruinelor amfiteatrului roman, într-o clădire proprie. A fost înființat odată cu săpăturile arheologice în zona capitalei Ulpia Traiana. Muzeul cuprinde: monumente dezgropate în piața publică, inscripții cu caracter funerar, fragmente arhitectonice, divinități de origine romană sau orientală. Un loc aparte îl ocupă obiectele mărunte: ceramica, statuete din marmură sau bronz, obiecte de podoabă, arme, instrumente din fier și o colecție de monede.

### **2. VALORI ETNOGRAFICE ȘI MANIFESTĂRI FOLCLORICE**

Elementele de natură etnografică au apărut și s-au dezvoltat în Depresiunea Hațeg în funcție de condițiile geografice și istorice ce au existat de-a lungul timpului pe acest teritoriu. Ele se mai păstrează și astăzi datorită numărului mare de așezări rurale, care au menținut și conservat multe elemente specifice legate de activitățile tradiționale: cultivarea pământului și creșterea animalelor.

Cultivarea pământului, activitate milenară, se realizează și astăzi în unele părți ale depresiunii prin mijloace tradiționale (plug tras de vite), lucru care este o “noutate” pentru turiștii din alte regiuni geografice.

De creșterea animalelor se leagă transumanța, din vatra depresiunii, oile sunt purtate spre culmile bogate în pășuni alpine, ale munților din jur: Retezat, Șureanu, Poiana Ruscă.

După cum afirma George Vâlsan, etnografia este “știința care dă icoana grupărilor etnice de pe toată fața pământului, descoperă originile lor și fagăduiește să afle legile după care evoluează aceste grupuri.” (George Vâlsan – “O știință nouă: Etnografia”, 1927, p.7-11).

În strânsă legătură cu etnografia se află folclorul, ce studiază manifestările spirituale ale poporului. Despre graiul și portul locuitorilor Depresiunii Hațeg s-a scris mult: istorici, sociologi, folcloriști, lingviști, etnografi, care au adunat în studiile lor bogate materiale, izvoare ale spiritualității locale, care poate vor avea darul să clarifice geneza și evoluția specificului acestor moșteniri.

Nedeele și târgurile ce au loc în cuprinsul Depresiunii Hațeg au ca origine, prezența și organizarea, veacuri de-a rândul, a târgurilor și nedeeilor de pe culmile munților, la locul de întâlnire a două sau mai multe regiuni. Cu timpul, aceste obiceiuri au coborât în vatra depresiunii.

“În Țara Hațegului tot satul își are nedeia lui”, după cum amintea Ion Conea în monografia sa sociologică din 1940: “Clopotiva- un sat din Hațeg”.

Pentru săteni.... “Nedeea e mai luată în seamă decât Crăciunul, Paștile și Rusaliile. Nedeea e mai mult și decât Anul Nou.. Nime în popor nu numără anii de la Anul Nou, ci de la nedee, nime nu dorește nimic mai cu foc, decât sosirea nedeei.” (Ovid Densușianu- “Graiul din Țara Hațegului”).

În Țara Hațegului, nedeele sunt strâns legate de rotația ciclică a anotimpurilor. Ele se desfășoară primăvara și continuă până cel târziu în luna august. În duminica de nedee, care este o zi de mare sărbătoare pentru săteni, se pregătesc mâncăruri alese și sunt invitate la masă rudele și prietenii, apoi se merge la joc. A doua zi după nedee, adică luna - poartă numele de nedeiță sau nedeuță, în această zi sătenii petrec din nou.

Nedeele și târgurile din Țara Hațegului au un caracter specific.

În satele din Depresiunea Hațeg, există condiții favorabile dezvoltării turismului rural, deoarece numeroase familii cu stare materială foarte bună, dispun de spații de locuit excedentare pe care le-ar putea integra în activități turistice.

Potențialul turistic natural și antropoc al Depresiunii Hațeg, reliefează originalitatea imaginii turistice a acestui colț de țară. Numeroase așezări rurale pitorești bine constituite, situate într-un mediu nepoluat, păstrătoare de tradiții și cu un bogat trecut istoric, în afara funcțiilor politico-administrative, sociale, economice și culturale proprii, pot îndeplini bune condiții de primire și găzduire a unui număr mai mic sau mai mare de turiști pentru petrecerea unui sejur cu durată nedefinită.



Pentru a lua cunoștință un public turistic cât mai numeros, despre posibilitățile turistice ale Depresiunii Hațeg este necesar să se realizeze:

- tipărirea anuală a unor articole despre Depresiunea Hațeg în cuprinsul unor cataloage naționale, publicate la nivelurile standardelor europene privind oferta turistică rurală;
- sprijinirea gospodăriilor țărănești prin facilități pentru dezvoltarea acestei activități;
- organizarea unor acțiuni promoționale, prin participarea la târgurile de turism interne și internaționale, legături cu mass-media și presa turistică;
- realizarea unor cataloage anuale privind oferta turistică rurală în care să fie cuprinse și calendare privind manifestările folclorice, culturale, religioase și activitățile umane cu funcție turistică (târguri, nedei), existente în fiecare zonă a țării și în Depresiunea Hațeg.

**Toate acestea putând constitui motivații pentru atragerea turiștilor.**



Castelul din Nălațvad



Castelul Sântămărie Orlea - Kendeffy



Biserica din Densuș

## Bibliografie

1. Berbecaru Iulian - Teoria și practica amenajării turistice, Editura Sport-Turism, București, 1978
2. Câdea Melinda - Turismul în ariile depresionare din Carpații Meridionali, Geografica Timisensis, Facultatea de Geografie, Timișoara, 1993
3. Conea Ion - Clopotiva, un sat din Hațeg, București, 1935
4. Drăguț Vasile - Vechi monumente hunedorene, București, 1965
5. Floca Octavian - Regiunea Hunedoara, Ghid turistic, 1957
6. Grumăzescu Cornelia - Depresiunea Hțeg, Studiu geomorphologic, Editura Academiei R.S.R, București, 1975
7. Iancu Mihai - Leagăne și vaduri carpatice, Ed. Albatros, București, 1975
8. Ielenicz Mihai - Potențialul Turistic al României, Note de curs, Facultatea de Geografia Turismului Sibiu, 1995
9. Istrate Ion  
Bran Florina - Dezvoltarea satelor turistice. Obiective strategice în turismul rural, Tribuna Economică nr.1,4,5,1996
10. Trufaș Valer - Șureanu, Ed. Sport-Turism, București, 1986
11. Rus Dumitru - Ghid Turistic al județului Hunedoara, Deva, 1999
12. Velcea Ion - Geografia rurală, Note de curs, Facultatea de Geografia Turismului, Sibiu, 1993

## **Aplicație software de gestiune hotelieră a unităților de cazare**

**Autori: Danciu Maria-Lavinia, Tripon Andrei-Ovidiu**

**Coordonator: Conf. univ. dr. Isac Claudia**

**Universitatea din Petroșani**

### **Introducere**

La începutul mileniului III, în contextul creșterii competitivității globale și a inovării permanente, aplicații electronice tot mai inteligente determină firmele să-și reproiecteze procesele informaționale, de producție și de management care sunt esențiale pentru dezvoltarea și chiar supraviețuirea multor firme.

„Noile aplicații electronice cresc eficiența afacerilor atât de mult și de rapid încât toate țările vor fi nevoite să devină efectiv competitive pentru a nu rămâne în urmă”. Necesitatea recunoașterii puterii informației la începutul mileniului trei în accepțiunea anterioară a lui Bill Gates reprezintă o realitate care nu mai poate fi pusă sub semnul întrebării.

Cert este că creșterea complexității activităților economice și implicit dinamica actului decizional a amplificat necesitatea utilizării aplicațiilor electronice ca cea mai uzuală tehnologie utilizată în prelucrarea și transmiterea de informații. Din această perspectivă, realizarea aplicațiilor electronice este gândită prin prisma folosirii tehnicii de calcul pe două planuri, și anume pentru ca acestea să devină instrument de lucru necesar în crearea de sisteme informatice specializate și ca o componentă informatică a sistemelor informaționale.

În contextul actual al economiei informaționale, caracterizat printr-o explozie informațională fără precedent, aplicațiile electronice reprezintă unul din elementele fundamentale care generează și controlează fluxurile informaționale la nivel micro și macroeconomic

### **1. Prezentarea aplicației**

În ultimul timp, noile tehnologii, incluzând Tehnologia Informației și a Comunicațiilor au primit o atenție sporită venită din partea antreprenorilor și investitorilor. TIC include în primul rând computerele, sisteme de comunicare, instrumente, soft-uri, site-uri care includ și rezervări online, e-mailuri, intranet, extranet, portofoliul clienților. Platforma de gestiune realizată de mine va cuprinde toate modulele necesare desfășurării activității într-un hotel, fiind concepută pentru a spori eficiența, profitul și serviciile oferite clienților. Platforma poate fi instalată în orice tip de hotel, pornind de la proprietăți cu mai puțin de 30 de camere până la hoteluri cu peste 1000 de camere.

Această platformă de gestiune a proprietăților oferă o soluție software pentru administrarea integrată și facilă a tuturor operațiunilor hotelului. O caracteristică esențială a platformei este funcția sa de rezervări, care folosește o reprezentare grafică a proprietății, detaliată după Planul Camerelor, Tipul Camerelor și ecranele de Rezervări. Această soluție este ideală pentru hotelurile care preferă un sistem intuitiv care să reproducă grafic caracteristicile proprietății.

Flexibilitatea nelimitată a platformei vine în ajutorul proprietarului prin maximizarea eficacității operațiunilor. Platforma se pliază nevoilor proprietarului, indiferent că administrează un singur hotel sau un lanț de moteluri de exemplu. Caracterizat prin operațiuni simple care nu necesită folosirea mai multor ecrane simultan, Platforma este destinată în special personalului hotelier care nu dispune de timpul necesar pentru traininguri sofisticate și de lungă durată. Această platformă pune la dispoziție detalii cum ar fi tarife de sezon, rezervări de familie, note de plată nelimitate pentru client și cameră, secțiuni rezervate agențiilor de turism, modalități de plată diverse, etc.

## **2. Funcțiile aplicației**

Platforma de gestiune ofera posibilitatea de a crește eficiența operațiunilor, ceea ce conduce la sporirea numărului de clienți și automat la creșterea afacerii. Această platformă poate fi personalizată pentru a întâmpina cerințele specifice ale fiecărui hotel și poate fi perfect integrat cu alte aplicații de contabilitate pentru ușurința raportării.

Această platformă stochează un volum mare de informații despre clienții care au fost cazați de-a lungul timpului în hotel. Sunt păstrate datele personale ale turiștilor, companiilor și agențiilor de turism, sunt menționate camerele favorite, notele de plată detaliate din sejururile anterioare, serviciile speciale de care au beneficiat, etc.

Platforma de gestiune oferă mai multe servicii, cum ar fi:

- Sistem Rezervări - Adaptabil oricărui tip de rezervări, atât pentru clienții individuali, cât și pentru grupuri sau evenimente; crearea rezervărilor exceleaza prin simplitatea și rapiditatea de utilizare, prin proceduri clare, simple și directe.
- Sistem de recepție - Realizează operațiuni precum check-in, check-out, no-show, alocarea/modificarea camerei într-un mod rapid, utilizând metode accesibile. Sistemul oferă posibilitatea creării unei baze de date a clienților prin informațiile introduse aferente rezervărilor (telefon, adresa e-mail, data nașterii etc.).
- Tarife, taxe și facturi - Se poate afișa planurile tarifare ale rezervărilor individuale, de grupuri sau agenții. Se poate încasa indiferent de modalitate, sau emite, anula sau storna facturi într-un mod simplu și rapid.
- Menaj - Schimbă informații în timp real între recepție și Housekeeping (Servicii profesionale de curățenie). Camerele sunt marcate în sistem ca fiind „murdare” în mod automat după check-out, fiind apoi marcate manual ca fiind „curate”.
- Proprietăți multiple / Lanțuri hoteliere - Se poate administra toate hotelurile din grupul/lanțul proprietarului cu ușurință din orice loc de pe orice dispozitiv.
- Administrarea contractelor pentru agenții - Permite importarea contractelor din partea agențiilor de turism, listele de camere și vouchere fără a fi necesare modificări, lăsând sistemul să calculeze totul în mod automat, datele exportându-se către departamentul contabilitate pentru a se putea ocupa de contracte cu cât mai puțin efort.
- Grupuri și evenimente - Platforma cuprinde toate funcțiile necesare pentru organizarea evenimentelor private și de business/corporate cu ajutorul sistemului de rezervări pentru grupuri, oferind astfel posibilitatea de: gruparea serviciilor pe camera principală, facturi proforme de grup, depozite, distribuirea costurilor către companii sau camere specifice, în funcție de cerințele fiecărui client.
- Procesarea comisioanelor - Calcul automat al comisioanelor standard, definire manuală fără erori de comisioane personalizate. Monitorizarea cu ușurință a plăților și a comisioanelor precum și a instrumentelor necesare pentru audit, cu scopul de a veni în ajutorul proprietarului în desfășurarea exercițiului financiar fără incidente și a menține o relație de încredere cu partenerii de afaceri.
- Transfer Date - Api - Permite transferul de date între Platformă și alte sisteme (departamente) externe (contabilitate, securitate, sisteme de management al energiei, centrale telefonice, yale, carduri acces, carduri restaurant, sisteme pontaj, etc.).
- Facturare - Casă marcat - Nu mai necistă printarea facturilor și scanate, pe platformă există modul de facturare gratuit (Automat: facturi pe mail la client/generare facturi proforme/storno, etc) Modul casă de marcat.
- Email-uri înainte și după cazare - Pot fi trimise e-mailuri automate înainte de cazare, după efectuarea de către client a rezervării în vederea confirmării și/sau a garanției de plată dar și după plecarea clientului din unitatea de cazare, pentru a-l încuraja să-și împărtășească experiența printr-un feedback la adresa hotelului.

- Tarife automate și negociate - Introducerea în sistem a tarifelor standard și a tarifelor negociate cu agențiile de turism pentru orice tip de cameră sau pachet turistic vor genera în mod automat în momentul efectuării rezervării tariful exact ce va trebui achitat de către client.
- Tarife nominale sau derivate - Oferă posibilitatea de a seta tarifele în mod independent unul față de altul sau definirea de relații între ele în așa fel încât, dacă se schimbă tariful nominal celelalte se vor schimba automat.
- Tarife adaptabile în funcție de gradul de ocupare - Există posibilitatea de a schimba tarifele automat în funcție de gradul de disponibilitate al proprietății. Este nevoie doar de specificarea nivelului care activează schimbarea.
- Distribuție online în timp real automat - distribuie disponibilitatea și tarifele în timp real automat.
- Import automat de rezervări - Rezervările online sunt descărcate automat în sistemul PMS al hotelului și o sarcină este creată automat pentru fiecare rezervare.
- Booking Engine - Un motor puternic pentru rezervări.
- Social networks Booking Engine - Un alt canal ce permite proprietarului să obțină mai multe rezervări online directe precum și posibilitatea de a comunica cu clienții fideli.
- Responsive - Design adaptabil personalizat pentru orice tip de dispozitiv - Platforma se autodimensionează pentru a se potrivi cu mărimea și forma ecranului, fie el computer, tableta, telefon inteligent sau orice alt dispozitiv utilizat în prezent.

### **3. Necesitatea sistemelor de gestiune hotelieră**

Managementul hotelier românesc trebuie îmbunătățit prin acordarea unei atenții sporite sistemelor informatice de gestiune. Era industrializării cu rapoarte scrise, cu mii de documente arhivate, trec odată cu digitalizarea informației în sfera unui trecut chinuit al afacerilor hoteliere românești. Utilizarea vechiului sistem de gestiune - „pe hârtie” - înseamnă a ignora șansa dezvoltării turismului românesc, în timp ce implementarea unui software de administrare hotelieră ar ușura și ar transforma managementul hotelier într-o afacere cu potențial.

Când vorbim de un sistem informatic nu ne raportăm doar la un sistem de calculatoare ce funcționează în cadrul hotelului, ci la un sistem online de management hotelier care vede în Internet o nouă dimensiune a gestiunii hoteliere.

Datorită faptului că, în ultimii ani pe teritoriul românesc s-au implementat proiecte și s-au construit în neștire unități de cazare care mai de care mai grandioase, analiștii financiari s-ar fi așteptat la o creștere economică direct proporțională cu investițiile. Și totuși hotelurile din România nu s-au dezvoltat după cum s-a preconizat. Una dintre cauze, cu certitudine poate fi socotită lipsa interesului multor proprietari de a investi în sisteme performante de management hotelier.

Iată câteva argumente care susțin ideea de necesitate a sistemelor de gestiune hotelieră:

- Ø Un software de gestiune hotelieră înseamnă adaptarea administrării hotelului la noile tendințe de marketing și management hotelier în vederea îmbunătățirii imaginii hotelului în mediul turistic;
- Ø Printr-un sistem de management hotelier se creează accesul la multe oportunități de administrare a hotelului prin simpla accesare a datelor stocate (gestiunea promoțiilor, vizualizarea clienților fideli, crearea de promoții, etc.);
- Ø Un sistem eficient de management hotelier înseamnă prezența afacerii cu serviciile și produsele oferite în mediul online;
- Ø Un software de gestiune hotelieră înseamnă trecerea de la topurile cu registre la utilizarea unui program pe calculator ce cuprinde toate datele introduse de manager care pot fi: o bază de date, rapoarte, facturi, înregistrarea rezervărilor, prețuri, servicii, managerierea de pachete promoționale și a altor servicii conexe mediului hotelier.

Implementarea unui sistem de gestiune hotelieră reprezintă instaurarea unui instrument de creștere a calității și a eficienței managementului și marketingului hotelier. Dezvoltarea hotelurilor din România atâră și de felul în care managerii vor da importanță achiziționării celui mai potrivit sistem de gestiune pentru afacerea lor. Avantajele sunt nenumărate, ele pot fi reprezentate și în cifre dar mai cu seamă ele se concretizează în îmbunătățirea calității de administrare hotelieră.

## Concluzii

Ca urmare aș dori să ating obiectivul de a veni în ajutorul agentului economic care deține o unitate de cazare, oferindu-i o platformă software și traininguri cu ajutorul cărora să crească veniturile unității de cazare.

Dacă în cazul hotelurilor mari, aplicațiile de management hotelier au devenit un standard, lucrurile nu stau la fel pentru pensiunile și hotelurile mici. Nu puține sunt cazurile în care managerii sau administratorii acestor unități de cazare preferă să folosească în continuare Excel-ul sau “tradiționalele” pix și registru. Acest lucru se datorează probabil obișnuinței, lipsei de încredere sau curaj, dar și reticenței față de ceea ce înseamnă “tehnologie”.

Software-ul de administrare hotelieră **TripHotel** îi ajută pe agenții economici să economisească timp și să-și mărească veniturile.

Problema a fost, și rămâne în continuare, percepția pe care o au agenții economici despre aceste aplicații: scumpe și greu de folosit. Mai degrabă aș numi-o “provocare” pentru dezvoltatorii din domeniu, care trebuie să educe piața și să demonstreze practic că aplicațiile propuse sunt accesibile ca preț și ușor de folosit din acest motiv aș dori pe viitor să ofer și traininguri.

## Bibliografie

1. Welling Luke, Thomson Laura, *Dezvoltarea aplicațiilor Web cu PHP și MySQL*, Editura Teora, București, 2010;
2. Traian SURCEL, Radu MÂRȘANU, Adriana REVEIU, Paul POCATILU– Informatică Economică, Editura Tribuna Economică, București, 2004;
3. Mureșan M., Ianoș-Schiler E., Irimia R., Vlășceanu A. – E-BUSINESS - Soluții informatice în era digitală, Editura Pro Universitaria, București, 2007;
4. Mureșan M., Ianoș-Schiler E. – Sisteme informatice pentru domeniul economic, Editura Pro Universalis, București., 2005;
5. Ianoș-Schiler E., Mureșan M. – Informatică economică, Editura Pro Universitaria, București., 2007;
6. Gardels N. – Schimbarea ordinii globale. Toffler.Fukuyama.Bill Gates, Ed.Antet, București, 2000.

## Să lucrezi sau nu în timpul facultății? Piața muncii în viziunea unor studenți din Valea Jiului sau despre întrebări la care nimeni nu răspunde

**Autori: Deleu Cristina Mirela, Negru Ioana Nicoleta, masterand Rus Cosmin**  
**Coordonator: Lect. univ. dr. Preda Mircea**  
**Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** Romanian students still have a problem in what concerns finding a job because employers require experience and education system does not offer conditions for more practice. Another common problem is the fact that students no longer presents the same interest in accumulating knowledge and skills to best suit the requirements of the labor market. Low interest of students and the requirements too large employers are two of the reasons why the general system of the country is on a downward path and in constant transition after 1989.*

### Generalități

Urmărind subiecte privind nivelul de pregătire din timpul facultății raportat la cerințele angajatorilor, s-a observat faptul că sistemul Bologna a redus durata studiilor economice la doar trei ani, obligând astfel urmarea unor programe de master pentru aprofundarea cunoștințelor și pentru realizarea unei coeziuni cu așteptările pieței muncii privind nivelul de calificare. Încă din anul întâi de studii s-a dezvoltat o tendință în rândul studenților de a se angaja sau de a intenționa măcar să caute activ un loc de muncă. Un student integralist convins, nici nu concepe să se angajeze cu normă întreagă și să pună facultatea în plan secundar. Gândul unor absențe sau faptul că ar putea să piardă vreo informație prețioasă spusă de profesori sunt mai puternice decât perspectiva unui salariu care, într-un caz fericit, ar fi de 1.000 de lei net. Să fii student la ASE, dar angajat ca operator call center nu ar avea sens pentru unii dar cu toate acestea se observă o emulație a studenților spre găsirea unui loc de muncă. Să fie oare studenții dornici de muncă? Puțin probabil. Cu toții caută un singur cuvânt de aur în fața angajatorului acesta fiind experiența. Experiența cât mai multă reflectată printr-un CV stufos realizat, de preferință, la companii cu nume sonore. Experiența - Graalul dorit pentru a fi convins că orice angajator te va primi cu brațele deschise și fără prea multe întrebări. Astfel se ajunge la tema problemei din lucrarea de față. Este absolut normal din punctul de vedere al angajatorului să caute persoane cu experiență. Dar niciunul dintre aceștia nu se întreabă: cum poate un student serios, integralist, care are cursuri uneori de la 7:30 până la 17:00 să aibă experiență? Nu s-a inventat încă o mașinărie care să ne transporte în două locuri deodată. Programele de masterat sunt concepute astfel încât să permită masteranzilor accesul atât la cursuri, cât și la un loc de muncă. Cursurile încep de la ora 18:00 deci la prima vedere este timp pentru a fi angajat. Și totuși masteranzii angajați sub diverse forme (perioadă determinată, contracte de muncă provizorii etc.) au un grad de prezență la cursuri și seminarii mai redus sau chiar deloc.

**„Singurul contact cu facultatea ajunge să fie doar la examenele din sesiune” – trist adevăr**

Din ce în ce mai mulți studenți și masteranzi sunt prezenți la facultate doar în zilele de examene, dacă li se permite să plece de la locul de muncă. Sub presiunea oarecum absurdă a angajatorilor de a cere unui proaspăt absolvent experiență care se poate aduna doar în ani de practică,

studentii sunt obligați să se conformeze la cerințele pieței muncii și să se angajeze cu normă întreagă din timpul facultății. Dar astfel singurul contact cu facultatea ajunge să fie doar la examenele din sesiune. Sunt de blamat studenții? Sunt angajatorii îngăduitori cu faptul că un student are cursuri la care nu poate ajunge pentru că nu s-a terminat programul de lucru? Este de acord vreun angajator ca un salariat de-al său să plece mai devreme în fiecare zi că are facultate? Companiile supranumite „Big Four“ de audit din București au un program de lucru de aproape 12 ore uneori și mai mult. Cum poate un student care termină programul la 19:00 să mai ajungă la timp la cursuri în Bucureștiul cu trafic supraaglomerat? Și dacă ajunge, cât de concentrat mai este la profesor după o zi de serviciu?

În companiile de tip corporate există o tendință din partea angajaților mai vechi de a le spune absolvenților proaspăt angajați ca facultatea oricum nu contează și că timpul pierdut cu ea este inutil. Aceștia consideră că la serviciu nu se aplică nimic învățat în timpul facultății și că prin training specializat angajatorul te pregătește cu adevărat. De master nici să nu audă. Uită oare că fără master nu pot obține o funcție de conducere? Din păcate, facultatea s-a bagatelizat pentru aceștia. Contează doar să ai o diplomă, de preferință de la o facultate recunoscută. Cert este că există un adevăr în aceste informații. Se știe că între nivelul de pregătire oferit de învățământul superior românesc și piața muncii este o „prăpastie” considerabilă. Cele două nu sunt corelate deloc. Nivelul de pregătire practică oferit în timpul facultății este redus raportat la cerințele angajatorilor. De aceea profesorii acceptă tacit gradul mare de absentism.

Dacă facultatea este facultativă, foarte mulți studenți consideră masterul mai mult decât facultativ. Sub pretextul, de cele mai multe ori justificat, că lucrează cei mai mulți masteranzi vin foarte rar sau doar la examene. Cum nu există sancțiuni specifice privind obligația de a veni la cursuri aceștia renunță efectiv să mai fie prezenți la facultate. Și acești studenți și integraliștii care vin la toate cursurile obțin la final aceeași diploma care atestă calitatea de masterand. Apare astfel un dezechilibru pe piața muncii. Aparent minor acesta este foarte important. Câți angajatori sunt interesați că studentul a fost prezent la toate cursurile? Care absolvent este mai valoros pentru angajator? Ambii au aceeași diploma. Dar unul are și doi ani de experiență. Cine îl protejează pe studentul integralist? Unde este echitatea în această balanță? De ce nu ridică nimeni aceste întrebări? S-a ajuns chiar ca un tânăr care a vândut bilete la cinema în timpul facultății să fie considerat mai bun pentru unii angajatori, decât un altul care a participat la sesiuni științifice, doar pentru că are experiență.

**„Nu se poate ca din 40 de masteranzi, mai puțin de jumătate să fie prezenți în mod constant la orele de curs” – dramă...**

Așa-numiții integraliști vor fi obligați să se angajeze sub presiunea creată de numărul tot mai mare de studenți angajați în timpul facultății sau al masterului. Nu se poate ca din 40 de oameni câți sunt înscriși la un program de masterat, mai puțin de jumătate să fie prezenți în mod constant. Până unde poate continua această situație? Ce vor face profesorii când se vor trezi singuri în sala de curs? Adevărul, supărător pentru unii, este ca doar o mică parte din masteranzi susțin un întreg sistem de învățământ superior. Pe de-o parte, profesorii care pot să își desfășoare cursul prin prezența acestora și pe de altă parte sunt susținuți și colegii angajați. Dacă nimeni nu ar mai veni la cursuri sigur cineva se va sesiza și probabil s-ar impune prezența obligatorie. De ce persoanele cu putere de decizie nu ia în calcul și această ipoteză?

Se consideră că prin competiție se realizează un proces de perfecționare și eficientizare<sup>1</sup>. „Concurența economică este un girant al progresului și un fenomen important de reglare într-o economie de piață“, spunea doamna profesor doctor universitar Tatiana Moșteanu într-o lucrare<sup>2</sup>. Dacă sunt din ce în ce mai puțini oameni prezenți la cursuri și seminarii, nu se mai poate realiza concurența aceea naturală dintre studenți. Nu mai există repere. Nu mai există modele. De

---

<sup>1</sup> Clair Wilcox, *Capitalism and monopolistic competition: Can the American economy be made more competitive?*, 1995

<sup>2</sup> Tatiana Moșteanu, *Concurența. Abordări teoretice și practice*

cele mai multe ori, la programele de master participanții se cunosc pentru prima dată la examene. Cât de productivi sunt acești masteranzi? Cât de corect este acest fapt? Mai contează programele de masterat puse la dispoziție de sistemul de învățământ românesc? Nu trebuie generalizată problema, dar există numeroase cazuri în care tinerii, viitori absolvenți, se întreabă aceste lucruri. La cine putem apela? Cine ne poate ajuta? În urma participării la un studiu numit „Acces și echitate în învățământul superior din România. Dialog cu elevii și studenții”, studenții chestionați au considerat că ambiția este cel mai important atribut pentru a avea succes în carieră urmată de inteligență, familie și relații. Paradoxal, studiul arată că studenții sunt foarte mulțumiți de cunoștințele teoretice dobândite dar sunt total nemulțumiți de taxele de studii (destul de ridicate comparativ cu cele din străinătate) precum și de șansele posibile la un loc de muncă după absolvirea facultății. Un alt aspect care pare fascinant la studiul respectiv este riscul de abandon datorat în primul rând lipsei banilor și apoi datorită „inutilității lucrurilor învățate”. Nu ar trebui ridicate semne de întrebare? Cum se poate ca studenții să fie mulțumiți de ceva inutil? Sistemul de învățământ românesc a fost măcinat de reformele realizate fără rezultate în anii de după revoluție. Deși se cunosc cauza și efectul problemelor nu sunt întreprinse prea multe acțiuni pentru a se rezolva ceva. Se arată că mai mult de jumătate din studenții chestionați doreau ca după terminarea licenței să urmeze un master dar să se axeze pe găsirea unui loc de muncă. Din păcate, specialiștii care au participat la studiul respectiv doar au contabilizat problema și au dedus că tinerii sunt mai preocupați, față de alți ani, de accesul pe piața muncii.

### **„Locurile de muncă part time sunt foarte rare și doar în anumite sectoare” – studentul fără opțiuni**

În România nu există cultura locurilor de muncă part-time. Acestea sunt foarte rare și doar în anumite sectoare. În București există multiple programe de internship sau traininguri oferite de companiile corporative dar acestea nu au calitatea unui part-time. Sunt utile, ce-i drept, pentru că dau șansa studentului de a vedea dacă se potrivește în acel mediu de lucru, dacă ar fi pregătit să lucreze pe viitor acolo.

Kristen Jäger, economist în cercetarea productivității la Conference Board din Europa, consideră că un mediu economic receptiv este soluția pentru transpunerea schimbărilor tehnologice și a inovațiilor necesare unei creșteri economice sustenabile.

Ministerul Educației ar trebui să dezvolte împreună cu angajatorii platforme speciale care să susțină studenții și masteranzii în demersul de a găsi un loc de muncă într-o economie încă afectată de criza economică din 2008. Politicienii trebuie să regândească cadrul legislativ pentru Legea Stagiului și Legea Voluntariatului pentru a susține cu adevărat toți studenții indiferent dacă sunt angajați sau nu. Este nevoie de locuri de muncă part time. Numai astfel se evită dezechilibru pe piața muncii creat între studenții care participă activ la cursurile de masterat și cei care vin doar la examene.

Prin locuri de muncă part time cu toții au numai de câștigat. Pot participa activ la cursuri nu doar prin prezența fizică dar și prin pregătirea prealabilă a cursurilor și de asemenea sunt mai odihniți, mai productivi și se pot concentra mai bine la profesori. De asemena se pot angaja și pot înțelege mai bine ce anume din ce învață la facultate se aplică la locul de muncă. Pot înțelege atribuțiile unui angajat, obligațiile, drepurile pe care le are și pot obține o independență financiară față de părinți.

O alternativă preferată de studenți este internshipul plătit. Dar acesta presupune un program de 8 ore de cele mai multe ori și se ajunge la dilema din lucrarea de față. Plus că acestea sunt pentru o perioadă determinată. Pot fi realizate în detrimentul facultății dar nu oferă garanția unui loc de muncă stabil.

### **Educația superioară, indicator al competitivității unui stat**

Masterul nu este obligatoriu și nu este just ca unii masteranzi să obțină diploma de master deși s-au prezentat doar în sesiune. Sistemul prezent nu poate continua fără a crea un dezechilibru



serios între masteranzii dornici să aprofundeze, să cerceteze, să învețe la un nivel superior și cei pentru care locul de muncă este predominant. Decidenții, atât din rândul profesorilor cât și cei politici trebuie să ia în considerare problemele enumerate în acest articol și să le rezolve până nu e prea târziu.

Philip Kotler în lucrarea „Chaotics“ (2009) consideră că odată cu 2007, România a intrat în „Noua Eră A Turbulenței“ în care ciclicitatea a fost înlocuită cu incertitudinea iar mediul economico-financiar a devenit „chaotic“. Într-o lume în care globalizarea este cuvântul cheie, Negroponte consideră că educația superioară- „knowledge” (cunoașterea) este cel mai recent input de luat în seama în calculul competitivității unui stat<sup>3</sup>. Specialiștii subliniază importanța pe care a avut-o și continuă să o aibă educația universitară în atingerea unui nivel superior de trai. Conform ARACIS, universitățile românești nu pot concura la nivel global datorită numeroaselor probleme pe care le întâmpina. Printre acestea se numără finanțarea redusă și scăderea numărului de studenți.

WEF în raportul „Education and Skills 2.0: New Targets and Innovative Approaches“ publicat în ianuarie 2014 a calculat Human Capital Index (HCI)- indicator format din nivelul educației, sănătății și al pieței muncii. România a ocupat un rușinos loc 69 fiind devansată de Bulgaria cu 10 poziții sau de țări precum Jamaica sau Tunisia. A.Voicu argumentează prin cercetări empirice faptul că educația superioară este soluția pe termen lung pentru combaterea șomajului și implicit pentru creșterea angajaților în sectorul productiv al industriilor și al serviciilor<sup>4</sup>.

## Concluzii

În general, în lumea universitară există o părere quasi-unanimă, bazată pe experiența ultimilor zece ani: oricâte sugestii s-au dat pentru redresarea învățământului și cercetării științifice românești, s-a demonstrat și atestat până astăzi că nu există voință politică pentru sprijinirea dezvoltării și reformării învățământului și științei în România în viitorii ani. Alocațiile bugetare insuficiente conduc nu numai la un proces rapid de analfabetizare a populației, dar privează de educație tineretul țării, în special cel din mediul rural, și condamnă practic România la înapoiere planificată, la sărăcirea țării pentru următorii zeci de ani. Dacă o fabrică se poate realiza în câțiva ani, cu un personal mai mult sau mai puțin experimentat, un cadru universitar adevărat, în sensul modern, european, al secolului XXI, se formează în 10-15 ani, în cadrul unei munci asidue, laborioase, disciplinate, în cadrul unor echipe valoroase, sub îndrumarea unor personalități și competențe creatoare, recunoscute internațional. În timp ce țările înconjurătoare depun eforturi deosebite pentru a recupera rămânerea în urmă din punct de vedere economic, tehnico-științific, medico-sanitar, educațional, față de țările Uniunii Europene, România se întoarce cu fața la trecutul ei recent și întoarce spatele tineretului ei, deci dezvoltării școlii și implicit – viitorului națiunii.

## Bibliografie

1. \*\*\*[http://www.avocatnet.ro/content/articles/id\\_40902/Sa-lucrezi-sau-nu-cat-esti-student.html](http://www.avocatnet.ro/content/articles/id_40902/Sa-lucrezi-sau-nu-cat-esti-student.html)
2. \*\*\*<http://www.wall-street.ro/slideshow/Careers/98514/Dilema-studentilor-Sa-lucreze-sau-nu-in-timpul-facultatii.html?full>
3. \*\*\*<http://dojoblog.ro/2013/06/19/muncim-sau-nu-in-timpul-facultatii/>
4. \*\*\*<http://www.ziare.com/locuri-de-munca/stiri-joburi/cat-poate-castiga-un-student-roman-dintr-un-job-part-time-1081741>
5. \*\*\*[http://www.ad-astra.ro/library/books/frangopol\\_radiografie.pdf](http://www.ad-astra.ro/library/books/frangopol_radiografie.pdf)
6. \*\*\*[http://www.zf.ro/zf-24/piata\\_muncii\\_pentru\\_un\\_student-12433245](http://www.zf.ro/zf-24/piata_muncii_pentru_un_student-12433245)

---

<sup>3</sup> Nicholas Negroponte, Being Digital, 1995

<sup>4</sup> Alexandru Voicu, Employment dynamics in the Romanian labor market. A Markov chain Monte Carlo approach, 2005



## **H&M, Takko, New Yorker – cum cumpărăm și de ce ....le cumpărăm?**

**Autori: Dobrin Gabriel, Murșa Daniela, Pantea Mihai**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Gabor Rozalia**  
**Universitatea „Petru Maior” din Târgu Mureș**

***Abstract:** In this paper we research based on a representative sample (approx. 150 people) who were questioned regarding the brands of clothes. We chose three from the most representative brands of clothes from Tirgu Mures (H&M, Takko, New Yorker). Behind the questionnaires, after the dates which were placed in SPSS we accomplished more statistics, starting from the people's preferences, to how much they are willing to spend for one or more ware of clothing. Therefore, we studied next characteristic of the consumers: satisfaction to these three brands, consumer influences (price, brand, vouchers..) on the people election, source of information (folding, friends, seller etc.) on people choice, the most favorite brand between those three, how they purchase the clothes (online, cash, or card), amounts that they are willing to spend on clothes from these three brands. For these we applied some statistical methods like: correlations, chi – square test.*

### **Istoric si informatii despre mărcile cuprinse în studiu**

H&M (Hennes&MauritzAB) este un lant de magazine de imbracaminte din Suedia infintat in anul 1947. H&M este al treilea cel mai mare retailer de imbracaminte pe plan mondial, principal piata de desfacere fiind in Germania, urmata indeaproape de Suedia si Marea Britanie. Echipa de design din Suedia, unde se afla sediul companiei H&M, cotoleaza etapele de productie, de la planificare marfei la stabilirea specificatiilor, iar productia este externalizata la aproximativ 800 de fabrici in Europa si Asia. H&M a colaborat cu unii dintre cei mai mari designeri, case de moda si artisti, precum: Karl Lagerfeld, Stella McCartney, Viktor & Rolf, Roberto Cavalli, Lanvin, Versace, Madonna etc.

In Romania H&M a deschis primul magazine pe 25 martie 2011, in centrul comercial AFI Palace Cotroceni si s-a extins apoi in restul tarii, avand ulterior cresteri considerabile provenite din vanzari. Acestia au lansat si un magazine online care cuprinde colectii pentru femei, barbate dar si pentru copii. La inceputul anului 2016, retailerul de imbracaminte H&M, a ajuns sa detina 44 de unitati in Romania, ultimul deschis fiind cel de la Focsani. In urma unor statistici, vanzarile inregistrate in anul 2015 sunt cu aproximativ 40% mai mari fata de anul 2014.

H&M Tirgu Mures: Adresa: Promanada Mall, Strada Gheorghe Doja 243, Tirgu Mures 540228; Telefon: 0365882711

Takko Fashion este o companie de retail de imbracaminte din Germania. Compania isi exercita activitatea in peste 1200 de magazine din intreaga Europa atat direct cat si prin franciza, fiind al doilea cel mai mare retail german. In afara Germaniei, Takko detine 350 de magazine in Austria, Cehia, Olanda, Belgia, Ungaria, Slovacia, Elvetia si Romania. De asemenea brand-ul este present in magazine prin sistemul de franciza in Slovenia, Lituania, Estonia, Letonia si Portugalia. Takko, produce imbracaminte pentru femei, barbate, copii si adolescent, diferite marimi. De asemenea acestia ofera si lenjerie intima pentru intreaga familie. designerii takko creaza si actualizeaza mereu colectiile de haine pentru a fi in trend.

Takko Fashion a aparut in Romania incepand cu anul 2007. In anul 2010 erau prezente 32 de puncte de desfacere, urmand ca 3 ani mai tarziu, in 2013 numarul acesta aproape dublandu-se la 62. Cifra de afaceri in anul 2008 a fost de cca. 8,5 milioane de euro.

New Yorker alături de Takko este unul dintre cei mai mari retailer de îmbracaminte din Germania . Compania a fost înființată în anul 1971 , în prezent având peste 15.000 de angajați . Pana în anul 2011 , compania avea peste 850 de sucursale în Europa și Asia în țări precum : Danemarca , Bulgaria , Emiratele Arabe Unite, Azerbaidjan, Kazakhstan, Spania, România s.a.

Retailerul a deschis primul magazine în România în anul 2007 în Cluj , ajungând ca până în 2010 în teritoriul țării noastre să fie 11 magazine în marile orașe ale țării , ca în 2012 acesta să ajungă la 27 de magazine . Veniturile în anul 2008 au fost de peste 6 milioane de euro , existând 45 de angajați .

**Tabelul 1. Prezentarea comparativă a mărcilor**

<b> criterii</b>	<b>H&amp;M</b>	<b>Takko</b>	<b>New Yorker</b>
<i>Anul</i>	1947	1982	1971
<i>Țara de origine</i>	Seudia	Germania	Germania
<i>Număr magazine în România</i>	44	62	27
<i>Număr magazine nivel mondial</i>	3700	2600	1800
<i>Anul extinderii pe piața externă</i>	1964	1988	1987

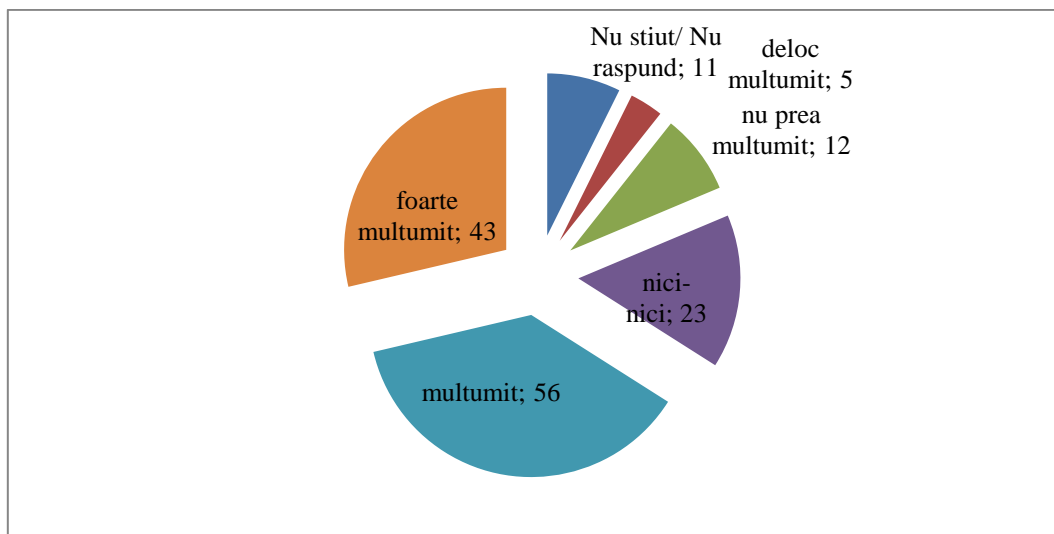
(Sursa: realizat de autori pe baza informațiilor disponibile pe site-urile brandurilor)

Caracterizarea socio-demografică a eșantionului utilizat în studiu este prezentată structurat în tabelul de mai jos, eșantionul cuprinzând un număr de 150 de respondenți.

**Tabelul 2. Caracteristicile socio-demografice ale eșantionului - 150 respondenți**

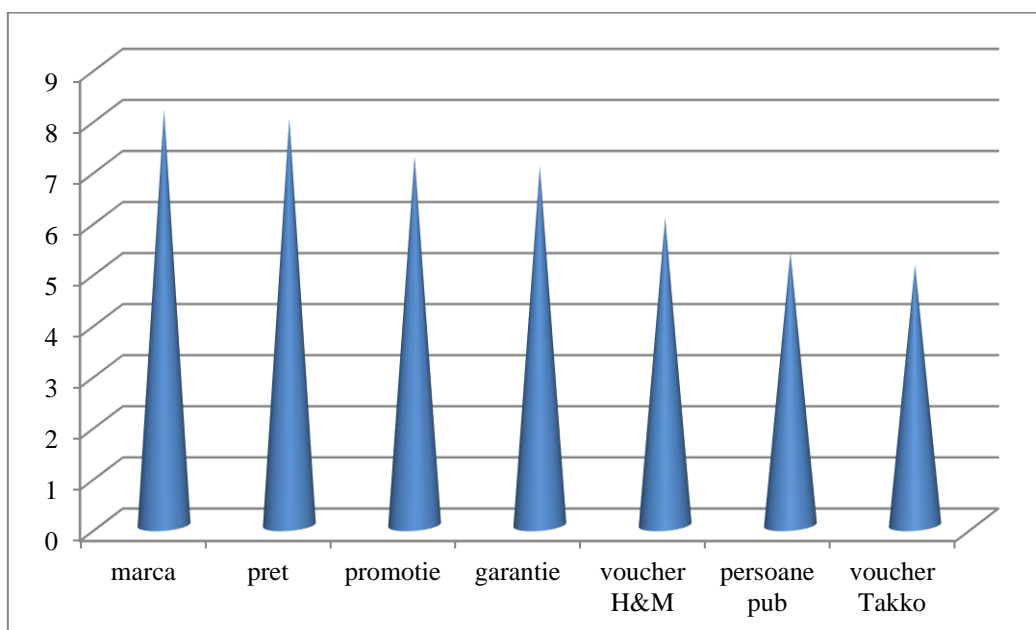
<b>Caracteristica</b>	<b>Ponderea în eșantion(%)</b>	
<b>Genul</b>	Masculin	41%
	Feminin	59%
<b>Vârsta</b>	<39 de ani	83%
	>39 de ani	17%
<b>Ocupația</b>	Sudeni	30%
	Salariați	51,3%
	Someri	7,3%
	Casnici	6,7%
	Pensionari	4,7%
<b>Venit</b>	<1500 lei	72%
	>1500 lei	28%
<b>Naționalitate</b>	Română	65,3%
	Maghiară	25,3%
	Germană	2%
	Alta	7,3 %

La întrebarea “Cât de mulțumit/mulțumită sunteți de aceste branduri “ din 150 de persoane ,majoritatea s-au declarat mulțumiți (56) sau foarte mulțumiti (43) , urmați de persoanele care sunt “nici-nici” (23) și de persoanele care nu prea au fost mulțumite (12). În polul opus se află persoanele care nu știu sau nu răspund (11) și persoanele deloc mulțumite (5). (**Figura 1**)



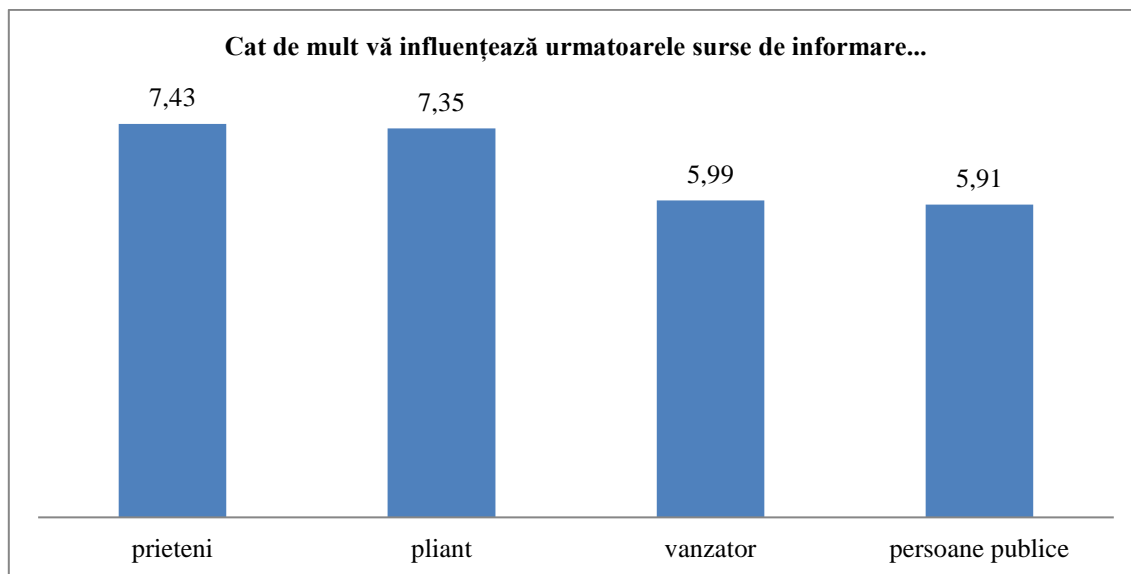
**Figura 1**

La întrebarea “Cât de mult vă influențează următoarele criterii în alegerea vestimentației “ (preț , marcă , promoție , garanție , voucher H&M , voucher , Takko sau persoane publice) pe o scală de la 0-10 a ieșit ca principal factor de influență Marca cu 8,13 urmat îndeaproape de preț 7, 93 apoi de promoție 7,22 , garanție 7,02 , voucher H&M 6,01 , perosane publice 5,33 , cel mai slab factor de influență fiind voucher-ul Takko care a obținut 5,09 pe o scară de la 0-10 (Figura 2).



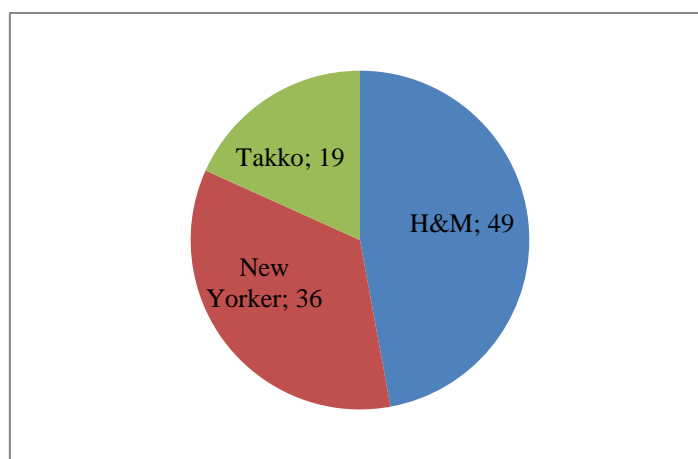
**Figura 2.**

La întrebarea “Cât de mult vă influențează următoarele surse de informare “ (pliant , prieteni , vânzător , persoane publice ) pe o scală de la 0 la 10 , statisticile ne arată că principalii factori influențabili sunt prietenii (7, 43) și pliantele (7,35) urmați de vânzători (5,99) și peroanele publice (5.91). (Figura 3)



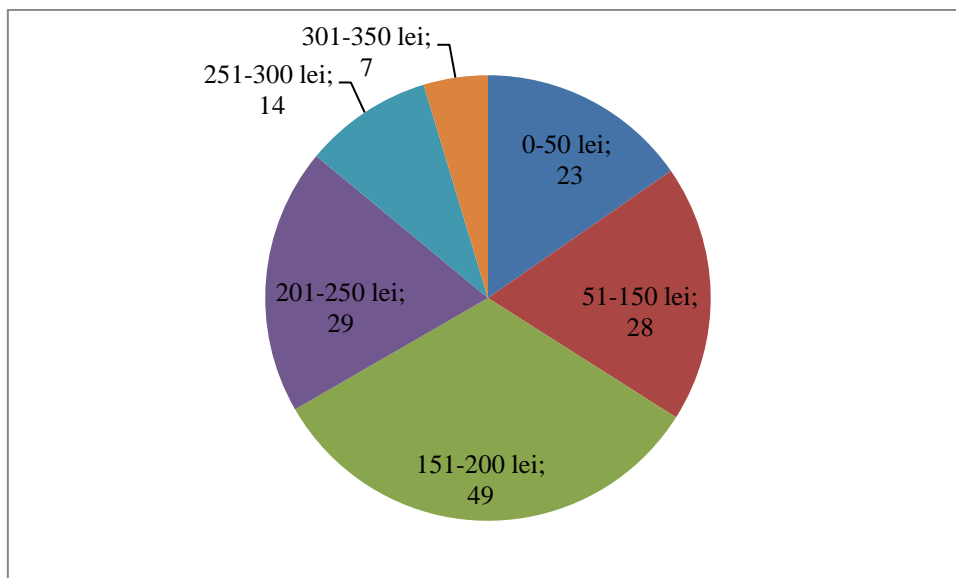
**Figura 3.**

La repartitia a 100 de puncte aceste 3 brand-uri, statisticile arată altfel: H&M este în top, fiind cea mai preferată de către oameni cu 49 de puncte, urmat de New Yorker cu 36, iar pe ultimul loc fiind Takko cu 19 puncte. **(Figura 4.)**



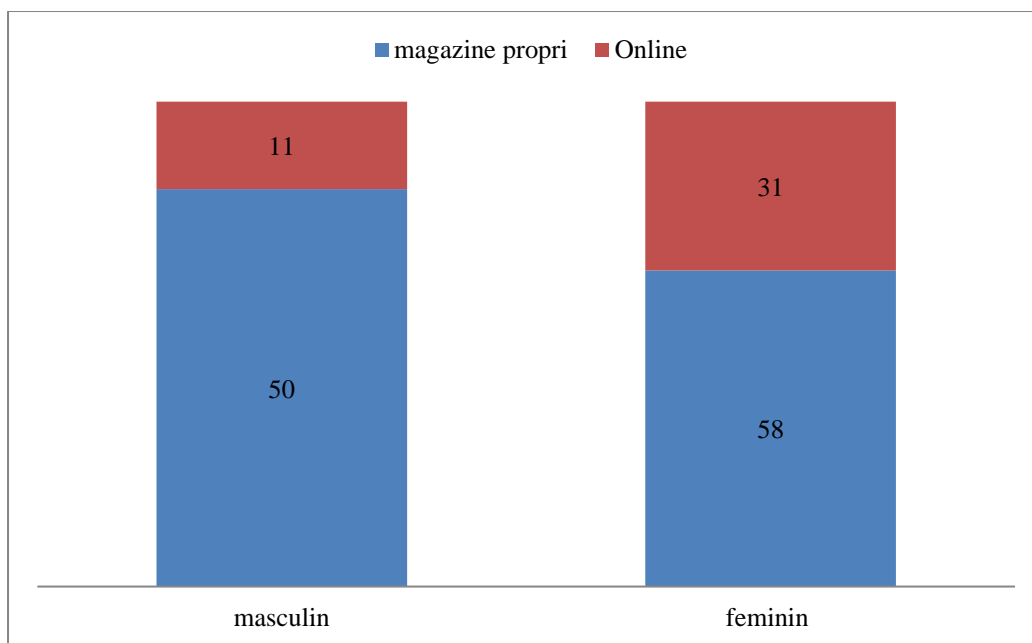
**Figura 4.**

La întrebarea “Ce sumă ați fi dispuși să cheltuiți pe articole vestimentare de la H&M Takko și New Yorker” am constatat următoarele: 49 de persoane ar fi dispuse să cheltuiască între 151-200 de lei, 29 de persoane sunt dispuse să cheltuiască între 201-250 de lei, 28 între 51-150 lei fiind urmate în coada listei de persoanele care sunt dispuse să cheltuiască între 0-50 de lei (23) , între 251-300 de lei (14), respectiv între 301-350 de lei (7 persoane). **(Figura 5)**



**Figura 5**

Pentru a se decide dacă se respinge sau se acceptă ipoteza nulă  $H_0$  se compară valoarea statisticii  $\chi^2$ , calculate prin rularea programului SPSS cu valoarea teoretică pentru un grad de libertate și nivel de semnificație statistică de 0,024, valoare care egală egală cu 6,63. Deoarece valoarea calculate a lui  $\chi^2$  este mai mică decât valoarea teoretică (5,066), decidem ca ipoteza nulă  $H_0$  se acceptă și *nu există diferențe semnificative între respondenții de sex masculin și feminin referitor la locul de unde achiziționează articole vestimentare*. În **figura 6** este prezentată grafic distribuția locului de achiziționare a articolelor vestimentare în funcție de genul respondentului.



**Figura 6.**

Se observă că femeile fac cumpărături online de 3 ori mai mult ca bărbații (31 față de 11), totodată femeile conducând și în topul cumpărăturilor din magazinele proprii (58, față de 50 de bărbați). În tabelul 3 sunt prezentate rezultatele SPSS pentru acest test.

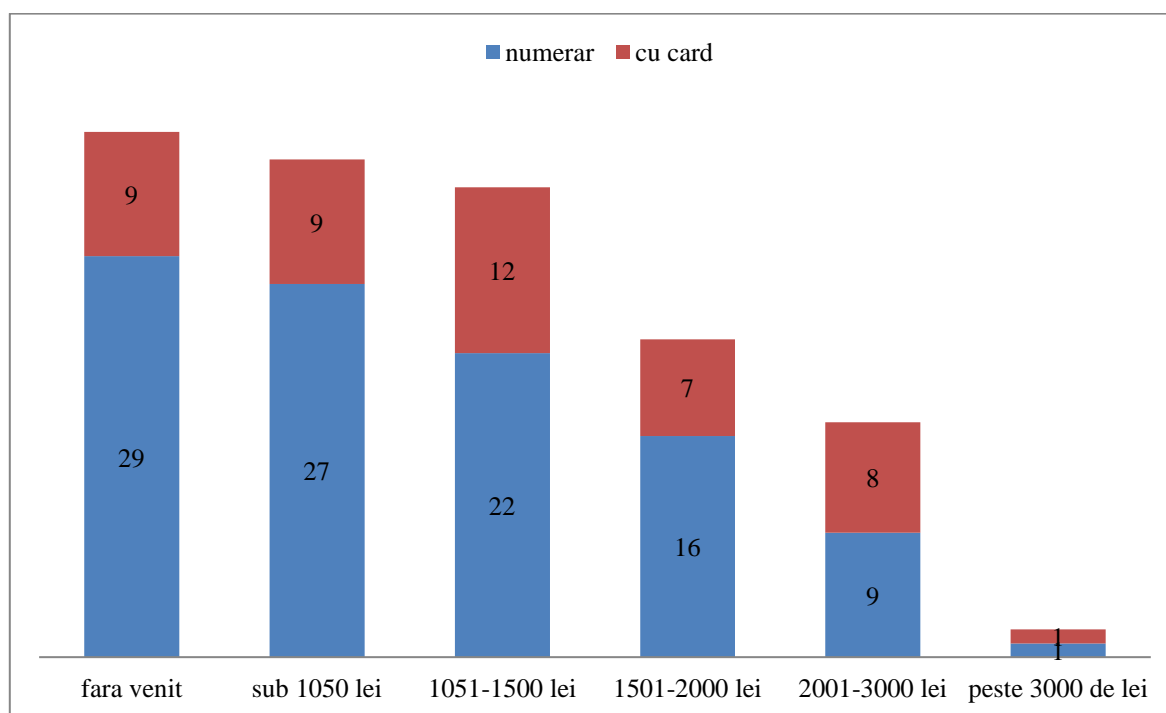
**Tabelul 3 - Chi-Square Tests**

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	5,066 <sup>a</sup>	1	,024		
Continuity Correction <sup>b</sup>	4,267	1	,039		
Likelihood Ratio	5,257	1	,022		
Fisher's Exact Test				,027	,018
Linear-by-Linear Association	5,032	1	,025		
N of Valid Cases <sup>b</sup>	150				

a. 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 17,08.

b. Computed only for a 2x2 table

Pentru a se decide dacă se respinge sau se acceptă ipoteza nulă  $H_0$  se compară valoarea statisticii  $\chi^2$ , calculate prin rularea programului SPSS cu valoarea teoretică pentru 5 grade de libertate și nivel de semnificație statistică de 0,05, valoare care ar trebui să fie egală cu 4,351. Deoarece valoarea calculate a lui  $\chi^2$  este mai mică decât valoarea teoretică (4,258), decidem ca ipoteza nulă  $H_0$  se acceptă și *nu există diferențe semnificative între metoda de plată utilizată de respondent și venitul lunar al respondentului*. În **figura 7** este prezentată grafic distribuția metodei de plată în funcție de venitul lunar al respondentului.



**Figura 7**

În tabelul 4 sunt prezentate rezultatele SPSS pentru această ipoteză.



**Tabelul 4 - Chi-Square Tests**

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	4.258 <sup>a</sup>	5	.053
Likelihood Ratio	4.134	5	.530
Linear-by-Linear Association	3.271	1	.071
N of Valid Cases	150		

Prin rularea corelațiilor Spearman și Kendall au rezultat următoarele corelații semnificative din punct de vedere statistic:

- Între variabilele „Criteriu de alegerea vestimentației- voucher H&M” și „Criteriul de alegerea vestimentației- voucher Takko” există o corelație direct (semnul algebric al valorii coeficientului are valoare pozitivă), de intensitate puternică „0,626” (valoarea acestuia este în intervalul 0,6-1,00), semnificativă din punct de vedere statistic ( nivelul de semnificație statistică este 100%)
- Între variabilele „ Sursă de informare în alegerea vestimentației- pliant” cu „Sursă de informare în alegerea vestimentației- personae publice” există o corelație direct (semnul algebric al valorii coeficientului are valoare pozitivă), de intensitatea medie „0,405” (valoarea acestuia este în intervalul 0,33-0,6), semnificativă din punct de vedere statistic ( nivelul de semnificație statistică este 100%)
- Între variabilele „ Sursă de informare în alegerea vestimentației- pliant” cu „Sursă de informare în alegerea vestimentației- personae publice” există o corelație direct (semnul algebric al valorii coeficientului are valoare pozitivă), de intensitatea medie „0,457” (valoarea acestuia este în intervalul 0,33-0,6), semnificativă din punct de vedere statistic ( nivelul de semnificație statistică este 100%)
- Între variabilele „Criterii în alegerea vestimentației-preț” cu „Criterii în alegerea vestimentației-marcă” există o corelație direct (semnul algebric al valorii coeficientului are valoare pozitivă), de intensitatea puternică „0,602” (valoarea acestuia este în intervalul 0,6-1,00), semnificativă din punct de vedere statistic ( nivelul de semnificație statistică este 100%)

## Concluzii

În concluzie aceste trei brand-uri sunt de succes, fiind în extindere continuă , având încasări considerabile. Cu toate acestea în urma statisticilor noastre compania H&M este cea mai preferata de consumatorii chestionați. Așadar consumatorii sunt tineri cu vârsta medie cuprinsă între 20 și 34 de ani , aceștea fiind mult influențați de marcă, preț și vouchere. Din acete informații ne putem da seama că tinerii sunt mult mai ușor influențați de campanii de marketing, reduceri de prețuri și tot ce înseamnă inovație și calitate. Din analiza rezultatelor mai putem observa ca femeile sunt mult mai interesate și mai receptive, dovadă fiind rezultatele obtinute. Putem afirma în final ca , oamenii sunt dispuși să cheltuiască relativ mult pentru achiziționarea articolelor de vestimentație.

## Bibliografie

1. Gabor, M.R., Oltean, F. D. (2015) - *Economia comerțului și turismului – aplicații, studii de caz, cercetări*, Ed. „Petru Maior” University Press. Tg. Mureș
2. Gabor, M.R. (2013) *Prospectarea pieței prin metoda statistică*, Ed. C. H. Beck, București
3. Gabor, M.R. (2011) *Comportamentul consumatorului – studii de caz, aplicații, cercetări*, Ed. „Petru Maior” University Press. Tg. Mureș
4. <http://www.takko.com/ro/ro/company/?cid=Career>
5. <http://www.wall-street.ro/tag/h-m.html>
6. [https://ro.wikipedia.org/wiki/New\\_Yorker\\_\(companie\)](https://ro.wikipedia.org/wiki/New_Yorker_(companie))

## **HSBC Holdings – Servicii financiare și extindere globală**

**Autor: Drimbe-Savin Dorian**

**Coordonator: Conf. univ. dr. Dobre-Baron Oana**

**Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** Financial services represent all economic activities that exist on the economic market and include a wide range of businesses managing money, including banks, credit card companies, insurance companies, accounting firms, consumer-finance companies, brokerage firms, investment funds and state enterprises. Above all is the service of which directly depend on all other services, it is an indispensable service without which nothing would work. A good example of this is financial services company HSBC Holdings.*

### **Introducere**

HSBC Holdings plc este o bancă multinațională și companie prestatoare de servicii financiare cu sediul central în Londra. În conformitate cu statisticile Relbanks 2015, este a patra cea mai mare bancă din lume după active totale în valoare de 2.67 de mii de miliarde US\$. S-a stabilit, în forma sa actuală în anul 1991 de către The Hongkong and Shanghai Banking Corporation (HSBC) pentru a putea acționa pe piața bancară sub formă de holding. De menționat fiind faptul că acest proces a avut loc în perioada când Hong Kong încă se afla sub suveranitate Britanică, însă prima încorporație a fost în anul 1866 având ca fondator banker-ul și politicianul scoțian Thomas Sutherland, în scopul de a contribui la finanțarea comerțului între China și Europa.

Cu toate că rețeaua a ajuns până în Europa și America de Nord, accentul a fost pus pe construirea reprezentării în China și restul regiunii Asia – Pacific. HSBC a fost un pionier al practicilor bancare moderne într-un număr de țări. De exemplu în 1888 a fost prima bancă care urma să fie stabilită în Thailanda, unde a tipărit primele bancnote ale țării, iar în 1874 banca a acordat primul împrumut public Chinei și, ulterior, a emis cele mai multe credite publice Chinei, fapt care a influențat considerabil evoluția economică a Chinei pe care o știm în zilele noastre.

### **Formarea HSBC Holdings**

Începând cu anul 1980 HSBC achiziționează 51% acțiuni de participare în Marine Midland Bank, situată în Buffalo, reușind însă achiziționarea totală abia în 1986 când economia americanilor avea de suferit, iar ca parte a condițiilor de preluare pentru achiziție, HSBC Holdings plc era obligată să-și mute sediul mondial din Hong Kong, la Londra, în 1993.

Alte două achiziții majore au avut loc în America de Sud în 1997 prin cumpărarea băncii Bamerindus a Braziliei, respectiv Roberts SA de Inversiones din Argentina. Anul 1999 reprezintă anul în care HSBC penetrează din nou domeniul bancar din Statele Unite prin achiziționarea a Republic National Bank of New York pentru o sumă colosală de US\$10.3 de miliarde, astfel formând HSBC Bank USA cu sediul central la New York, în urma fuziunii celor două bănci americane achiziționate.

### **Continuarea extinderii HSBC**

Cu începutul noului mileniu, extinderea pe continentul Europei începe prin achiziția a Crédit Commercial de France, o mare banca franceză la acea vreme, urmând apoi obiectivul îndeplinit de a

cumpăra o bancă turcească aflată în insolvență. Este vorba de Demirbank, în Iulie 2001, finalizând cumpărarea. În August 2002, HSBC achiziționează Grupo Financiero Bital, a treia cea mai mare bancă din Mexic. În același an, HSBC își diversifică serviciile în continuare în Statele Unite, cheltuind US\$ 15.5 de miliarde pentru achiziționarea unei companii emitent de carduri de credit MasterCard și Visa. Sub noul nume HSBC Finance, divizia a fost al doilea cel mai mare creditor subprime din Statele Unite ale Americii.

Clădirea actualului sediu central, 8 Canada Square (HSBC Tower) a fost terminată în 2002 și deschisă în Aprilie 2003 în notoriul cartier de afaceri Canary Wharf, Londra.

Până în anul 2008, pe parcursul a cinci ani de activitate, HSBC a participat la numeroase achiziții a unor companii prestatoare de diverse servicii financiare din Argentina, China, Irak, Statele Unite, Marea Britanie, Polonia, Taiwan și India

În Martie 2009, HSBC a anunțat că va închide rețeaua de sucursale a diviziei HSBC Finance în Statele Unite, fapt care a dus la pierderea 6.000 de locuri de muncă și lăsând doar card-urile de credit a mai putea fi operate. Cu toate că HSBC este prezentă pe toate piețele majore ale lumii, grupul mai larg a rezistat crizei financiare din 2007-2010 mai bine decât alte bănci la nivel mondial. Potrivit Bloomberg, „HSBC este una dintre cele mai puternice bănci din lume prin unele măsuri”.




### Serviciile oferite de HSBC

HSBC oferă și servicii financiare pentru întreprinderile mici și mijlocii. Grupul are mai mult de 3 milioane de astfel de consumatori, inclusiv persoane fizice, parteneriate, cluburi și asociații, întreprinderi constituite și companiile cotate la bursă.

Pieța globală bancară este brațul de investiții bancare HSBC. Acesta oferă servicii bancare de investiții și soluții de finanțare pentru clienții corporativi și instituționali, inclusiv banking corporativ, servicii bancare de investiții, piețele de capital, servicii de comerț, plăți și gestionarea de numerar, precum și finanțarea achizițiilor cu efect de levier. HSBC Private Bank este numele de marketing pentru activitatea de banking privat efectuat de grup în Elveția.

HSBC asigură mai mult de 54 de milioane de clienți din întreaga lume, cu o gamă completă de servicii financiare personale, inclusiv conturile curente și de economii, credite ipotecare, finanțare auto, asigurări, carduri de credit, credite, pensii și investiții.

### Top 10 cele mai mari bănci după active totale în anul 2015

Poziția	Numele băncii	Active totale (US\$ miliarde)
1	 Industrial and Commercial Bank of China	3,616
2	 China Construction Bank Corporation	2,939
3	 Agricultural Bank of China	2,816
4	 HSBC Holdings	2,670
5	 Bank of China	2,629
6	 JPMorgan Chase & Co.	2,449
7	 BNP Paribas	2,400
8	 Mitsubishi UFJ Financial Group	2,323
9	 Bank of America	2,149
10	 Crédit Agricole Group	1,911

### **Listarea acțiunilor HSBC la bursă**

HSBC are o dublă listare principală pe Bursa din Hong Kong și Bursa din Londra și este un element constitutiv al indicelui Hang Seng și Indicele FTSE 100. În 6 iulie 2012, a avut o capitalizare de piață de 102 miliarde de lire sterline, a doua cea mai mare companie listată la Bursa din Londra, după Royal Dutch Shell. Mai are listări secundare pe New York Stock Exchange, Euronext Paris și Bermuda Stock Exchange.

### **Emisiunea de bancnote**

HSBC este una dintre cele trei bănci comerciale care sunt autorizate să emită bancnote pentru Hong Kong (HSBC, Standard Chartered și Bank of China). Autorizația este însoțită de un set de termeni și condiții convenite între Guvern și cele trei bănci emitente de bancnote. Bancnotele sunt emise de către cele trei bănci, sau răscumpărate, contra plată, sau din Fondul de schimb a Guvernului în dolari, la o rată specificată de US\$1 - HK\$7,80 în cadrul sistemului de schimb monetar.

### **Concluzie**

Din punctul meu de vedere, HSBC Holding este cea mai globalizată bancă prestatoare de servicii financiare din lume, cea mai largă bancă din afara Chinei, cu influențe considerabile în dezvoltarea comerțului între China și Regatul Unit al Marii Britanii, iar apoi din întreaga lume și bineînțeles dezvoltarea domeniului bancar la nivel global.

### **Bibliografie**

1. [www.hsbc.com](http://www.hsbc.com)
2. [www.4-traders.com](http://www.4-traders.com)
3. [www.forbes.com](http://www.forbes.com)
4. [www.bloomberg.com](http://www.bloomberg.com)
5. [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org)

## **Straja-zonă turistică**

**Autor: Dulgheriu Carla**  
**Coordonator: Prof. Romanescu Felicia**  
**Liceul Tehnologic „Retezat” Uricani**

**Abstract:** *Watch is a mountain resort, owned by the city administrative Lupeni Hunedoara County. The resort lies at an altitude of 1445 meters. Access to the resort can be made from Lupeni city on a mountain road paved with a length of 8 km or by gondola.*

Municipiul Lupeni este situat la o distanță de 18 kilometri de orașul Petroșani, beneficiind de căi de comunicație rutiere și feroviare care permit accesul foarte ușor în zonă. Este străbătut de la est la vest de drumul național DN 66 A care face legătura cu drumul național DN 66 Târgu-Jiu – Petroșani cu acces dinspre sudul țării iar ruta Petroșani – Simeria facilitează accesul din nordul țării.

Municipiul Lupeni ocupă un loc important în peisajul geografic natural al Văii Jiului și al județului Hunedoara fiind situat în partea de vest a depresiunii Văii Jiului la o altitudine față de nivelul Mării Negre de 675-725 metri. Este cea mai însemnată așezare din Valea Jiului de Vest, cu o populație de 30.511 de locuitori, atestat pentru prima dată în anul 1770. Este așezat paralel cu râul fiind străjuit de două șiruri de munți care leagă Munții Retezat de Munții Parâng, dând localității o formă alungită. Orașul Lupeni este situat la poalele Munților Vâlcan, munți situați în sectorul sud-vestic al Carpaților Meridionali și care împreună cu Munții Mehedinți închid la sud arcul carpatic cuprins între râul Jiu și fluviul Dunărea. În partea de est a acestora se remarcă grupul înălțimilor Straja, Negri și Mutu aparținând orașului Lupeni și beneficiind de un relief montan complex, foarte pitoresc, cu culmi și vârfuri alpine, un obiectiv turistic foarte important în zonă.

Localitatea Lupeni este situată într-un cadru deosebit de pitoresc cu vârful Straja, Mutu și Negri spre sud și ramificațiile masivului Retezat spre nord: Zănoaga, După Piatră, Oboroaca, Scoruşu, Dealu Mare. Culmea După Piatră dispune de o poiană cu narcise și de o zonă stâncoasă propice practicării alpinismului sportiv.

Vârful Straja al doilea ca mărime din masivul Vâlcan se înalță brusc și stâncos la 1868 metri, depășind cu aproximativ 300 metri vârfurile din vecinătate, Vârful lui Loghin și Vârful Cartianu. Creasta se menține relativ înaltă și peste vârful Mutu, apoi scade treptat până în șaua La Paru de Fier (1468 metri). De aici înălțimea crește din nou spre Șiglăul Mic și mai ales spre Șiglăul Mare (1682 metri). Din acest vârf cu o vedere excelentă spre Retezat, culmea principală suferă o inflexiune accentuată spre sud.

Vârful Negri se află situat pe versantul sudic al masivului Vâlcan la o altitudine de 1700 metri așezat între vârful Straja și Șiglăul –Mic, în parte împădurit. Acesta dispune de o înclinare propice pentru schi relieful acestuia oferind și contrapantă.

Municipiul Lupeni dispune de un valoros potențial turistic prin cadrul natural de un pitoresc aparte. Așezat în strâmtoarea celor două șiruri de munți care își desfac în felurite îndoituri înălțimile goale și colțuroase spre vârf și acoperite de păduri dese pe culmile brăzdate de pâraie repezi, dezvăluie privitorului cele trei mari podoabe ale pământului – munții, pădurile și apa.

Domeniul schiabil valoros, cu expoziții favorabile menținerii stratului de zăpadă aproximativ cinci luni pe an, pantele și lungimea părților permit dezvoltarea sporturilor de iarnă, în special a schiului, precum și organizarea de competiții. Zona Straja se înscrie cu o mare complexitate, varietate și atractivitate peisagistică în structura și valoarea potențialului turistic întrunind toate calitățile unei stațiuni turistice.

Zona schiabilă este compusă din patru pârtii de schi alpin amenajate și omologate, una fiind iluminată pe o lungime de 80 metri pentru schiatul nocturn. Gradul de dificultate al acestora se încadrează de la ușor la dificil.

Pe lângă acestea mai există două pârtii pentru începători și o pârtie de schi fond amenajată în trei variante, respectiv 5, 10 și 15 kilometri. Se pot practica și alte forme de schi: randone și snowmobilele. Accesul la aceste instalații se face foarte ușor, teleschiul numărul 1 și 2 având punctul de pornire de lângă cabana Straja iar teleschiul numărul 3 de lângă cabana Montana.

Pentru copii s-a amenajat un loc special pentru săniuș și diverse jocuri hibernale pentru perioada de iarnă iar pentru perioada de vară există un teren de joacă constând din obstacole și jocuri pe corzi.

Pentru începători există posibilitatea de a învăța schiatul la școala de schi deschisă pe toată perioada de iarnă. Această școală aparține societății comerciale S.C. West Week-end SRL care organizează și tabere sportive și închiriază materiale și echipament sportiv.

### **Obiective turistice:**

**Schitul Straja** este un schit ortodox cu hramurile: Înălțarea Sfintei Cruci și Sfinții Împărați Constantin și Elena, aflat în apropierea Crucii Eroilor. Schitul cuprinde o bisericuță din lemn și câteva chilii și datează din 1999. Intrarea în schit se face printr-un tunel artificial de 57 de metri, unde există icoane ale sfinților dispuse după zi și lună conform calendarului creștin-ortodox.

Pe lângă atracția turistică de care se bucură, masivul Straja este renumit și pentru încărcătura istorică și religioasă a locului. De altfel, denumirea de Straja are semnificație istorică. În acest loc, în Primul Război Mondial, au murit peste 800 de soldați, o parte din ei fiind înmormantați în cimitirul eroilor din Lupeni.

**Crucea Eroilor** cu o înălțime de 18 metri și o lățime de 9 metri, este un monument închinat celor 800 de ostași care s-au jertfit în Primul Război Mondial .

**„Drumul Crucii”**, cea mai lungă procesiune din lume, este o practică religioasă ce se desfășoară în fiecare an, în Vinerea Mare, între municipiul Lupeni și stațiunea Straja.

Numele de Straja are o importantă conotație istorică, având în vedere că pe aceste meleaguri în timpul Primului Război Mondial și-au pierdut viețile aproximativ 800 de soldați, o parte din ei găsindu-și adormirea veșnică în localitatea din apropiere, Lupeni.

Se spune că prin anii '96, la Cabană Montana, într-una din camere s-a ars un bec, iar pe acesta a apărut o cruce. Coincidență sau nu, becul a fost spart din neatenția unui turist, însă la două săptămâni un alt bec s-a ars, iar o cruce a apărut imprimată și pe acesta, ultimul bec în cauza poate fi văzut la Schitul Straja, unde a fost păstrat și expus. Convinși fiind că acest lucru a fost un semn trimis de la Dumnezeu, credincioșii au luat becul și l-au dus la Mănăstirea Lainici pentru a cere sfaturi și îndrumări. Starețul mănăstirii i-a îndrumat pe credincioși să construiască o cruce în memoria soldaților adormiți, dar și pentru toți cei care și-au pierdut viața pe acele meleaguri. Astfel, s-a ridicat o cruce în Vârful Straja, împreună cu un schit în memoria tuturor celor adormiți, dar mai ales în memoria eroilor căzuți la datorie.

Drumul Crucii, desfășurat pe teritoriul județului Hunedoara imită drumul parcurs de Mântuitorul Iisus Hristos pe Muntele Golgota. Acest Drum al Crucii de pe meleagurile noastre românești se desfășoară pe un traseu de 10,4 km și se fac 14 popasuri unde preoții fac slujbe, iar oamenii se schimbă la dușul în spate al crucii. Crucea pe care o poartă credincioșii în spate este în mărime naturală, în care s-au pus părțile aduse de la Muntele Athos, din crucea pe care a purtat-o Însuși Mântuitorul nostru și au fost încrustate și 14 lăcașe în care se află moaștele unor sfinți. Această cruce este din lemn masiv, este sculptată cu imagini reprezentând cele 14 popasuri care se fac până la schit, cântărește 100 kg și are o lățime de 2,20 m și o lungime de 4,40 m, fiind păstrată în Schitul Straja.

Oricine are posibilitatea de a duce în spate această cruce, însă până la primul popas este dusă de fetele bisericesti. La fiecare oprire există câte o scenă sculptată care simbolizează scenă respectivei opriri a Domnului Iisus Hristos în drumul sau spre răstignire. Se pleacă din Lupeni și se urcă până la Schitul Straja, la peste 1400 m înălțime în Masivul Vâlcan.

Drumul Crucii de pe Straja nu este obligatorie și nu necesită înscriere prealabilă și nu se face prezența, oamenii vin aduși parcă de o forță interioară. Una pe care doar credința pe care o porți în suflet ți-o poate da. Slujba religioasă din Cimitirul Eroilor, urmată de parcurgerea celor zece kilometri de drum de munte, cu popasurile de rigoare, este un adevărat examen al acestei credințe. Și, odată ajunși la capătul lui, nu puțini sunt aceia care, la Schitul de pe vârful Straja, au mărturisit că nu simt pic de oboseală. Dimpotrivă, oricât ar părea de ciudat sufletul le este inundat de o adâncă liniște, iar, dacă ar fi cazul, picioarele i-ar mai ține să porceadă din nou la acest drum. Care, de jos, din Lupeni, duce acolo unde, la miezul nopții al zilei următoare, își face prezența Sfânta Lumină a Învierii de pe vârful Straja.

Inițierea acestui ritual a fost pus în aplicare de către Emil Pârâu, un om de afaceri din localitatea Lupeni, după ce a făcut posibilă nașterea schitului din masivul Straja în anul 2000. Accesul spre schit se face printr-un tunel plectat cu 365 de sfinți, unul pentru fiecare zi a anului. Pentru oameni este ceva deosebit, deoarece aceștia încearcă să retrăiască momentele Biblice în care Iisus purta crucea în spate până pe Muntele Golgota, din dorința de a li se ierta păcatele săvârșite de oameni. Cu alte cuvinte, credincioșii care participa la acest ritual doresc să își arate recunoștință față de sacrificiul suprem făcut de Domnul Iisus Hristos și doresc să imite ritualul din dorința de a li se ierta păcatele.

Mascota stațiunii este un urs bătrân numit Baloo, care trăiește într-un țarc la intrarea în stațiune.

De asemenea Stațiunea Straja, organizează concursuri pentru turiști indiferent de anotimp reușind astfel să îi facă pe turiști să se simtă în largul lor și să își dorească să revină.

„**Cupa Bamby**”, cea care poartă numele celebrului pui de căprioară din desenele animate este, de altfel, și prima întrecere dedicate copiilor. E o competiție care se desfășoară pe trei categorii de vârstă, respectiv 3 – 5 ani, 6- 7 ani și 8 – 9 ani. Acest concurs se organizează în perioada de vacanță a copiilor.

De altfel, lunile februarie și martie sunt pline de întreceri pe schiuri, iar la Straja toți intră în concurs, indiferent de vârstă au. **Cupa Baloo**, pentru copiii mai mari.

Tot în martie, are loc întrecerea **Cupa Comexim** la care participă toate categoriile de vârstă toate categoriile de vârstă, dar și tradiționala **Cupa Veteranilor**, care este o tradiție aici.

**Festivalul Oamenilor de Zăpadă**, este considerat de asemenea ca o tradiție, aici copii, familii se întrec în talentul de a crea cel mai frumos om de zăpadă.

### **Cabana Edelweiss**

**Localizare:** Cabana Edelweiss se află la numai 20 m de teleschiul nr. 2, în partea de sus a stațiunii Straja, lângă vechea cabană Straja.

Situată în inima muntelui Straja, într-o minunată padure de brazi, Cabana Edelweiss vă așteaptă cu caldura, indiferent de vreme sau de anotimp, și vă invită să vizitați unul dintre cele mai frumoase locuri din România, stațiunea Straja.

Singuri, cu perechea, cu familia ori cu prietenii, întotdeauna veți fi primiți cu brațele deschise și cu zambetul pe buze. Ambianța plăcută, dotările pensiunii precum și serviciile oferite vor satisface chiar și dorințele celor mai pretențioși dintre dumneavoastră.

Indiferent dacă vă doriți o evadare romantică în doi sau doar să vă bucurați de o bine meritată vacanță departe de grijile cotidiene, pute-ți să alege-ți cu încredere să petreceți câteva zile de neuitat în mijlocul naturii la Cabana Edelweiss.

Restaurantul cabanei dispune de 70 de locuri cu meniu tradițional, servire à la carte. Este un restaurant cu specific românesc, unde calitatea serviciilor și a preparatelor este mereu pe primul loc.

### **Structura și capacitatea cabanei:**

Capacitate cazare: 52 locuri in 18 camere

### **Cabana este structurata astfel:**

11 camere: doua locuri

6 camere: patru locuri

1 cameră: șase locuri

Camerele sunt dotate cu pat matrimonial, Tv, baie proprie cu duș, Internet wireless în incinta cabanei.

Oferte si pachete de cazare:

Cabana Edelweiss oferă a gamă variată de pachete de cazare special concepute pentru a acoperi toate necesitățile pieței turistice: Oferta Specială de Iarnă, Oferta Teambuilding, Tabere de Iarnă, Tabere & Excursii Școlare, Programe de Vară.

### **Oferta de Paște -Pachetul cuprinde:**

-3 nopți cazare (29.04-02.05)

-Mic dejun +prânz întârziat cu ciorbă,fel principal și desert,la alegere din 3 variante de meniu care se schimbă zilnic

-Masa festivă tradițională cu gustare rece,cozonac,gustare caldă,friptură asortată,prajituri de casă ,ciorba la alegere,sarmale,bauturi alcoolice si non alcoolice la discreție.

Preț:-480 lei/persoana/pachet camera standard (Palier albastru)

-490 lei/persoana/pachet camera standard (Palier cireș)

-575 lei/persoana/pachet camera superioara (Palier wenge)

Un copil cu vârstă între 0 și 6 ani stă gratis când sunt folosite paturile existente.

Un copil /familie cu varsta între 6-12 ani ce nu necesită pat suplimentar beneficiază de gratuitate,iar pentru familiile cu 2 copii cu varsta pana în 12 ani se achita 30-50% din pachet în funcție de vârsta fiecarui copil.

### **OFERTE SPECIALE**

Cabana Edelweiss vă stă la dispoziție pentru diferite evenimente:

Team building -de la 100 lei/zi/persoană

Excursii școlare – de la 85 lei/zi/persoană

Tabere școlare -de la 85 lei/zi/persoană

Banchete -de la 100 lei/zi/persoană

### **OFERTA PRIMAVERII (valabilă în perioada 1 aprilie-1 iulie)**

-Cazare 5 nopți 6 zile cu mic dejun inclus ,la prețul de 230 lei/persoană/pachet

**Tabara De Aventură**, Copilarie, adolescență, fericire...aceste trei noțiuni merg împreună.

Iar împreuna cu ele, mergem și noi la tabara de aventură.

Pret/copil/ 7 nopți=850 lei (fără transport)

**Vă prezentăm cele 7 zile de aventură și distracție.**

#### **Ziua 1**

Sosire la Cabana Edelweiss, cazare, acomodare, vizitarea stațiunii, cina.

#### **Ziua 2**

Mic dejun, excursie vârful Straja, prânz, siesta, tiroliana, cina, jocuri cabană

#### **Ziua 3**

Mic dejun, parc de aventură , escaladă, tiroliană, traseu tematic, prima lecție de echitație, piscină, tubing, prânz în natură, cina, discotecă.

#### **Ziua 4**

Mic dejun, alpinism, orientare turistică, prânz, alpinism, cina, jocuri cabană

#### **Ziua 5**

Mic dejun, excursie Parc Național Retezat, Lacul Bucura, prânz în natură , cina, relaxare , dvd-uri tematice



### **Ziua 6**

Mic dejun, cascada Lazarul, prânz în natură, cheile Scorotei peștera , cina

### **Ziua7**

Mic dejun, concurs de înalțat zmee, prânz, vânătoare de comori, cina, discotecă.

### **Ziua 8**

Mic dejun, festivitatea de premiere, prânz, plecarea de la Cabana Edelweiss.

Activitățile zilnice ,se pot schimba în funcție de condițiile meteo!!!

## **Concluzii și propuneri**

Stațiunea turistică Straja Lupeni a devenit deja, de câțiva ani buni, una dintre cele mai atractive destinații de vacanță, pentru mii de români și, fapt absolut îmbucurător, pentru tot mai mulți turiști străini. Puțini sunt însă aceia care știu că, până să ajungă aici, Straja a trecut prin numeroase transformări, prin investiții enorme și a avut nevoie de construirea unei imagini care să-i contureze statutul de destinație turistică atractivă.

Pârțiile sunt excepționale au zăpadă bună, sunt orientate spre nord, au o lățime și o lungime suficientă, unele sunt amplasate și în golul alpin fapt care le face să beneficieze de zăpadă și primăvara.

În condițiile respectării și promovării principiilor de dezvoltare durabilă, turismul constituie un mijloc de protejare, conservare și valorificare a potențialului cultural, istoric, folcloric și arhitectural al țării.

Turismul în România este o industrie de export, care generează schimburi cu străinătatea și creează locuri de muncă. El diferă de alte industrii de export prin faptul că aici clientul vine în România pentru produs, nu iese produsul în țara clientului, așa cum se întâmplă în mod normal cu alte industrii. Turismul este complex, nu poate fi compartimentat și influențează alte sectoare economice, aspecte sociale, culturale și de altă natură ale vieții din România.

Având în vedere situația incertă a mineritului din zonă, care era unica sursă de venit pentru mulți dintre locuitorii acestei zone, important ar fii să se pună bazele pe turism.

## **Bibliografie**

1. [www.turistinfo.ro](http://www.turistinfo.ro)
2. [www.judeteonline.ro](http://www.judeteonline.ro)

## MILKA – Dragostea românilor pentru ciocolată

**Autor: Enea Virginia Elena**

**Coordonator: Conf. univ. dr. Dobre-Baron Oana**

**Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** Milka story in economic activity encompassed all the desires of consumers of chocolate, in terms of taste, appearance and story behind them. Milka cow is not just a marketing concept, it is more than that. Kraft Foods Romania has proven to be the best chocolate producer, having lead the Romanian market, Milka chocolate is part of the consumer goods category and is most popular with young consumers of chocolate.*

### 1. Povestea mărcii Milka

Povestea mărcii Milka reprezintă o incursiune în istoria familiei și companiei Suchard. Începem cu anul 1797: pe 9 octombrie se naște în Elveția, la Boudry, Philippe Suchard. În septembrie 1814, el își începe ucenicia de cofetar în ciocolateria din Bernă a fratelui sau Frédéric. În mai 1824 el își îndeplinește un mare vis: Philippe Suchard pleacă în lungă călătorie spre America. Ceasurile și broderiile elvețiene, pe care le avea în bagajul sau de mână, trebuiau să îl transforme într-un om de afaceri de succes. Dar, cum deseori se întâmplă în viață, lucrurile se petrec altfel, și el nu își poate vinde marfă cu succesul dorit. „Ghinionul unuia, norocul altora“. Cine știe, dacă Philippe Suchard s-ar mai fi întors în Europa, în cazul în care devenea un om de afaceri de succes. Astfel, însă el își încearcă pentru a doua oară șansa în țara sa natală, care avea să îi aducă noroc atât lui, cât și tuturor fanilor ciocolatei. Din păcate, nu se cunoaște exact cum producea această ciocolată. Probabil că totul era produs manual, la acea vreme neexistând în Neuenburg nici măcar o moară de apa. Deja la un an după deschiderea ciocolateriei, Philippe Suchard pune în practică cel de-al doilea proiect al său. Pentru a nu mai fi nevoit să producă totul manual, se hotărăște să își extindă afacerea. Astfel, în 1826 el reușește să închirieze foarte avantajos o moară părăsită, în satul învecinat, Serrières. În continuare, el reconstruiește moară, dotând-o cu o roată, care îi va servi drept mașină de frământat, respectiv rotor cu două pietre de moară imense. Cu ajutorul acestui utilaj, Suchard putea produce 25-30 kg de ciocolată pe zi, pe care în prima fază a vândut-o sub formă de tablete sau napolitane.

În 1887, Carl Russ Suchard, ginerele lui Philippe Suchard fondează prima fabrică de ciocolată din Imperiul Austro-Ungar de la acea vreme. La acel moment, ciocolatei (cu excepția ciocolatei lichide) nu îi fusese adăugat lapte, astfel încât acesta era o delicatasă închisă la culoare și amăruie.

Abia în anii 1890 a fost scoasă pe piață ciocolată cu lapte Suchard. Unsprezece ani mai târziu, în 1901 „Legenda Mov” vede lumina zilei, când numele mărcii „Milka” este înregistrat.

Încă de la apariție, ambalajul tabletei Milka este mov, pe acesta fiind imprimate o văcuță și o vedere panoramică a Alpilor.

Numele „Milka” reprezintă, de fapt alăturarea primelor silabe ale cuvintelor lapte (Milch) și cacao (Kakao) în limbă germană.

Din păcate, pionierul Philippe Suchard nu a putut trăi și el clipă importantă, deoarece a murit în anul 1884. Însă, ceea ce a lăsat în urmă, celor patru copii ai săi era o fabrică de ciocolată de prima clasă, care produce până în zilele noastre produse delicioase din ciocolată.

## 2. Gama de produse Milka

### Milka tablete 100 grame

- Lapte din Alpi
- Noisette
- Alune de padure
- Alune și stafide
- Happy Cows
- Ciocolata albă
- Milka iaurt și căpșuni
- Caramel
- Spumă de ciocolată



### Milka tablete de 250 grame

- Lapte din Alpi
- Alune întregi
- Alune și stafide

### Milka Luflee

- ✓ Milka Luflee Alpine Milk
- ✓ Milka Luflee Noisette
- ✓ Milka Luflee White



### Milka Diet

Milka, cea mai fină ciocolată cu lapte din Alpi aduce pe piața din România o tabletă specială. Noul produs înlocuiește conținutul de zahăr cu fructoză, și are un conținut de inulină de 14%.



### Milka M-joy

- Milka M-joy Lapte 60g
- Milka M-joy Alune Întregi 60g
- Milka M-Joy Crispy Rice 35g
- Milka M-joy Alune 38.5g
- Milka M-joy Migdale 38.5g



### Milka praline

- ❖ I Love Milka cu cremă de alune de pădure 150g (25 praline)
- ❖ I Love Milka cu cremă de alune de pădure 120g (20 praline)
- ❖ I Love Milka cu cremă de căpșuni 120g (20 praline)
- ❖ I love Milka 42g (7 praline)
- ❖ Milka Lila Collection 260g (23 praline)

### Milka Milkinis special pentru copii

Cea mai fină ciocolată cu lapte din Alpi într-un format special pentru copii, cu multă cremă de lapte, îmbogățită cu dextroză.

### Produse de sezon

- Bomboane de pom Milka 400g
- Milka pachet cadou Craciun cu cană
- Braduț metalic cu mini-ciocolatele Milka 138g
- Milka Mos Crăciun 3 x 20g
- Milka Mos Crăciun 130g
- Milka Bomboane de Crăciun 112,5 g Milka Bomboane efervescente de Craciun 75g



### 3. Oferta de ciocolată pe piața românească

În prezent, pe piața românească a ciocolatei activează peste 70 de companii, care comercializează în jur de 90 de branduri, însă din aceștia numai patru-cinci producători importanți domină piața. Aceștia își adjudecă 80% din piața ca volum.

**Kraft Foods România** este filială a Kraft Foods Inc., a două mare companie din lume din domeniul produselor alimentare. În România, firmă deține o fabrică de ciocolată la Brașov, fostă Poiană Produse Zaharoase Brașov, achiziționată în 1994, și o unitate de producție de cafea ambalată în București, unde se află și centrul logistic.

Portofoliul Kraft pe piața românească include mărcile de ciocolată Poiană, Africană, Milka, Toblerone, brandurile de cafea, Jacobs și Nova Brasilia, precum și cremă de brânză Philadelphia. Pe segmentul tabletelor de ciocolată, Kraft Foods are o cotă de aproximativ 50%, potrivit estimărilor din piață, cu brandurile Poiană, Milka și Africană.

Kraft Foods este prezența în peste 155 de țări cu mărci de renume internațional, precum cafeaua Jacobs și Maxwell House, brânză Kraft, biscuiții Nabisco, cremă de brânză Philadelphia, preparatele de carne Oscar Mayer, cerealele Post și ciocolată Milka. Conducerea Kraft Foods România estima pentru 2008 venituri de peste 140 milioane de dolari, mai mari cu circa 20% față de anul anterior. Ciocolată Milka, aflată în portofoliul Kraft Foods România, a raportat anul trecut o creștere de 40% a veniturilor. Ciocolată Milka deține în prezent 20% din piața tabletelor de ciocolată, care reprezintă 80% din totalul vânzărilor de ciocolată. Potrivit estimărilor Business Standard, pe segmentul tabletelor de ciocolată, lider este Kraft Foods România, cu o cotă de peste 45%, urmată de Kandia-Excelent, cu circa 24% și Supreme Chocolat, cu aproximativ 23%. La

mare distanță se află Heidi Chocolat Suisse. Masterfoods stă mai bine pe partea de batoane, unde deține o cotă de aproximativ 30%.

Fabrică Kraft Foods din Brașov exportă în prezent în mai multe țări din Europa, printre care Cehia, Slovacia și Turcia.

**Kandia-Excelent** deține o fabrică în București și are cu o de de 22%. Cele cunoscute branduri ale firmei Kandia, Laura, Rom . Înainte de efectuarea tranzacției cu Cadbury Schweppes, majoritari Kandia-Excelent erau Axis Investments, care deținea 83,96% din titluri, Meinel Bank, care devenit, aprilie 2006, acționar companiei, cu o participație de 9,16%. Excelent achiziționat pachetul majoritar de acțiuni Kandia 2003, de la fondul de investiții Rivta Handelsges, unei tranzacții evaluate la aproximativ cinci milioane de euro. urmat apoi fuziunea celor companii, după care de Kandia de la Timișoara fost , iar producția la București. Kandia-Excelent finalizat recent procedurile de achiziție liniei de produse zaharoase Kraft Foods, tranzacția vizând diferite echipamente mărcile de produse zaharoase Suguș. Compania Kandia Excelent mizează pe o de afaceri de 152,995 milioane de lei, cu 25% de anul trecut, pe un profit de 8,85 milioane de lei, comparativ cu 26,91 milioane de lei 2006, după ce bugetat investiții de 4,63 milioane de euro.

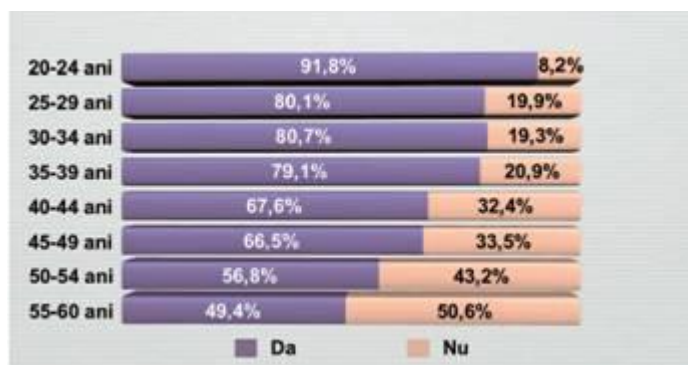


Fig. 1. Consumul de ciocolată pe grupe de vârstă

#### 4. Cererea pe piața ciocolatei

Oamenii sunt diferiți. Este un fapt. În viață privată, această este o încantare (gândiți-va doar cât de previzibilă și deci plictisitoare ar fi o lume cu oameni identici!). În afaceri, această este o oportunitate. În fapt, această este bază marketingului modern.

La bază consumului de bunuri și servicii de către oameni stau nevoile, stări foarte diferite de la un individ la altul, stări ce necesită satisfacere.

Ciocolată Milka face parte din categoria bunurilor de larg consum și se află în topul preferințelor tinerilor consumatori de ciocolată. Majoritatea dintre ei au o putere de cumpărare medie și sunt responsabili de propriile lor acțiuni, savurând în mod repetat o ciocolată fină, de cea mai înaltă calitate.

Compania ISRA Center Marketing Research a dat publicității raportul sau cu privire la unitățile de cumpărare și consum în cazul mărcilor de ciocolată. Rezultatele cercetărilor oferă informații despre notorietatea brandurilor și despre criteriile de care clienții țin cont în achiziția acestor produse. Sondajul este realizat pe un număr de 1.082 persoane din mediul urban (29 localități, 20 județe și 7+1 regiuni) cu vârstă cuprinsă între 20-60 ani.

Majoritatea repondentilor au afirmat că obișnuiesc să consume ciocolată, principală ocazie de consum a acestui produs fiind atunci 'cand simț nevoia de ceva bun'.

Consumul cel mai ridicat de ciocolată se înregistrează în cazul repondentilor cu vârste între 20 și 24 de ani, odată cu creșterea în vârstă un procent din ce în ce mai scăzut de respondenți sunt interesați în consumul de ciocolată.

Dacă ne referim la zonă de rezidență, segmentarea efectuată a relevat că cei mai mulți dintre consumatorii de ciocolată sunt în zonele București, Banat și Crișana- Maramureș, în timp ce în regiunile Moldova, Transilvania, Dobrogea, Muntenia și Oltenia scade consumul.

Per total se observă că jumătate dintre consumatorii de ciocolată au menționat că obișnuiesc să consume acest produs cel puțin o dată pe săptămână, ponderea cea mai ridicată a celor care consumă produsul cu o frecvență mai ridicată fiind în intervalul de vârstă 20-29 ani.

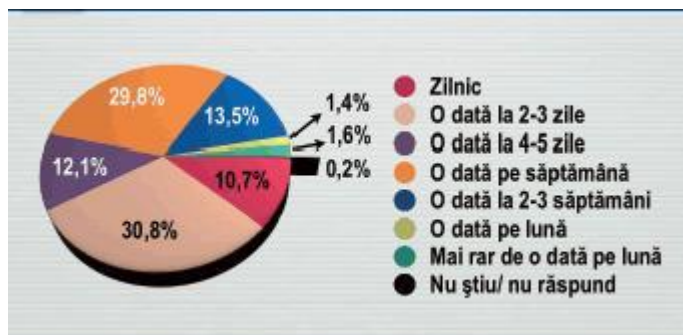


Fig. 2. Frecvența de cumpărare a ciocolatei



Fig. 3. Distribuția repondenților în funcție de tipul de magazine de la care cumpără cel mai des ciocolată

Românii consumă în medie trei tipuri de ciocolată, de două-trei ori pe săptămână. Potrivit unui studiu Daedalus, cei mai mari consumatori de dulciuri sînt tinerii cu vîrsta cuprinsă între 18 și 24 de ani, ei preferînd în special tabletele și batoanele. Dintre aceștia, femeile sînt mari consumatoare mai ales de tablete și bomboane. Celelalte categorii de persoane nu prea se înghesuie să cumpere ciocolată, mai ales persoanele în vîrsta (55-65 de ani), care consumă foarte rar.

Avînd în vedere această situație, firmele scot pe piață produse cu destinație. Astfel, Kraft Foods România a lansat ciocolatele M-joy, iar Nestlé, batoanele de napolitană cu ciocolată Joe Crunch, ambele destinate special tinerilor. Companiile Kandia-Excelent și Supreme Chocolat au ieșit pe piață cu diverse sortimente de tablete menite a atrage același gen de clienți. Firmă Primola a lansat și ea produse destinate copiilor din gamă Primola Zoo.

Poiană și Milka sunt principalele mărci de batoane de ciocolată pe care majoritatea repondenților intervievați au menționat că le consumă.

## 5. Promovarea produselor Milka

### 5.1. Identificarea modalităților prin care se face promovarea produselor

Reclamă TV este principală modalitate de promovare a dulciurilor și mai ales a ciocolatei. Pentru a se diferenția, fiecare firmă încearcă să determine asocierea produselor sale cu o anumită

idee: Kandia-Ciocolată cu dragoste, Primola – O plăcere personală, Poiană-Senzații, **Cu Milka mergi la schi în Alpi.**

Totuși, pentru că spoturile TV nu sînt suficiente pe o piață cu o concurență dură, firmele scot pe piață produse cu destinație. Astfel, tinerilor le-au fost adresate ciocolatele M-joy (de la firmă Kraft Foods România), dar și batoanele de napolitană cu ciocolată Joe Crunch (de la Nestlé).

În funcție de sezon și de sărbătoarea care se apropie, companiile din domeniul dulciurilor încearcă să promoveze fie figurine care imită iepurași sau pe Moș Crăciun, fie acadele în formă de inimioare.

## **5.2. Promovarea vânzărilor**

### **Turneu european de promovare a brandului. Caravană Milka a ajuns la Craiova**

Văcuță Milka, fără marmotă și fără urși, a ajuns la Craiova, în cel de-al doilea turneu european de promovare a brandului, care va avea loc în peste 40 de orașe din Europa. Sutele de craioveni prezenți cu mic, cu mare în Piață „Mihai Viteazul“ au avut parte o serie de surprize: o minicalatorie în „Lumea alpina“, o vizită într-o minifabrica de ciocolată, jocuri interactiv-distractive, poze gratuite cu văcuță Milka, posibilitatea de a câștiga o excursie în Alpi sau o vizită la Festivalul Ciocolatei din Austria și, bineînțeles, multă ciocolată.

### **Văcuță Milka a plecat să pască promovarea brandului**

Din dorință de a se diferenția, companiile de promovare apelează la programe neconvenționale. Kraft Foods a început un turneu european cu văcuță Milka, mascotă mărcii de ciocolată.

Vacă mov va fi plimbată în peste 60 de orașe europene, din Italia, Germania, Olanda, Spania, Portugalia, Belgia, Luxemburg, Austria, Polonia, România, Ucraina, Turcia, Ungaria, Slovenia, Croația și Serbia. Opt din orașele traseului urmat de Milka sunt românești.

La București, Milka a poposit în Parcul Tineretului în 8-9 aprilie. Festivalul își propune să aducă imaginea Alpilor, locul natal al Milka, într-un cort cu o suprafață de 100 de metri pătrați. Copiii de toate vârstele s-au putut jucă în spații special amenajate, au putut face poze cu vacă Milka și au la dispoziție un perete pentru cățărat.

Pentru participanții la evenimentele organizate în turneul Milka se desfășoară acțiuni de sampling, iar produse cu însemnul mărcii (brelocuri, văcuțe de plus și camioane de jucărie) pot fi cumpărate de la minimagazinul plasat în spațiul în care se desfășoară evenimentele. În paralel cu periplul european al mascotei mărcii se desfășoară o promoție, marile premii fiind o excursie în Alpi pentru patru persoane.

Că eveniment de marketing neconvențional, turneul Milka nu este o premieră pe piață românească, în care tot din domeniul bunurilor de larg consum companiile-diferențeze nu numai **produsele, ci companiile de promovare.**

## **5.3. Identificarea principalelor campanii publicitare**

Kraft Foods, compania producătoare brandului Milka, 6 milioane de euro campania de promovare ciocolatei sezonului rece.

Compania Ogilvy&Mather este cea care semnat cea campanie de comunicare pentru Milka, comunicării portofoliului de produse dedicate perioadei de Crăciun.

Campania fost jurul asocierii dintre Milka tradiția Crăciunului, căutând ilustreze rolul mărcii ecuație, anume acela de „furnizor” pentru sacul plin de surprize Moșului.

Pentru promovarea brandului Milka, Ogilvy a creat Festivalul Dorințelor de Crăciun, o caravană-eveniment care circulă anual în orașele din țara.

Conceptul creativ dezvoltat de Ogilvy construiește o poveste despre Moș Crăciun. Acesta este surprins în timp ce își face aprovizionarea cu ciocolată la Fabrică Milka din Alpi.

Alături de caravană-eveniment, consumatorii s-au putut întrece în „Marea bulgareala” după premii, la cursele de ski și la cele cu saci, sau au construit un puzzle tridimensional.

Campania de comunicare conține mesaje complementare pe canale variate – TV și outdoor la nivel național, precum și TV, print, radio, semnalizare în-store. Această a fost derulată pe canale precum ProTV, Acasă TV, ProCinema, PrimaTV, KanalD, TVR2, Hallmark, Realitatea TV, B1 TV, Național TV, N24, Național Geographic, Discovery Channel, AXN, Kiss TV, U TV.

## **Concluzii**

Succesul unui brand ține de calitate, dar înainte de toate de promovare și de strategia de marketing. În general succesul ciocolatei Milka pe piața din România este un bun exemplu de brand foarte bine valorificat.

## **Bibliografie**

1. [www.milka.com](http://www.milka.com)
2. [www.creeaza.com](http://www.creeaza.com)
3. <https://en.wikipedia.org/wiki/Milka>
4. [http://www.historia.ro/exclusiv\\_web/general/articol/vaca-milka-ideile-ndr-zne-e-fac-istorie](http://www.historia.ro/exclusiv_web/general/articol/vaca-milka-ideile-ndr-zne-e-fac-istorie)
5. <http://www.isracenter.com>
6. <http://www.daedalusonline.ro>



## Turismul montan

**Autor: Filipaș Cristina**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Slusariuc Gabriela**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *In our country, refurbishment of tourism of the mountain area already has an experience of more than a century. Many groups, associations and companies in tourism sector that worked with effect from the end of the 19th century have had the remarkable contributions to the equipping of the tourist appeal of the area of the romanian mountain.*

*Trends that tourism offers montana it has known until now have been permanently correlated with those recorded in the field of tourism demand, which constituted the essence of the evolution of the continue in the high rates of the market mountain tourism and in particular of the tourism for winter sport.*

### 1. Turismul montan. Generalitati

În țara noastră, amenajarea turistică a zonei montane are deja o experiență de peste un secol. Numeroase grupări, asociații și societăți de turism care au funcționat începând cu sfârșitul secolului al XIX-lea au avut contribuții remarcabile la echiparea turistică a zonei montane românești. De activitatea acestora se leagă propagarea și dezvoltarea turismului de munte, primele acțiuni concrete de creare a dotărilor turistice (case de adăpost, cabane, refugii, apoidrumuri, șosele, marcaje pe traseele montane), a posturilor de prim ajutor.

Astfel masivele montane cel mai bine dezvoltate și promovate au fost Bucegi, Piatra Craiului, Postăvaru, Făgăraș, Ceahlău, Parâng și Cindrel, de acestea din urmă fiind legată apariția primei stațiuni montane din România, Păltiniș. Odată cu reorganizarea activității de turism din țara noastră, prin înființarea în 1936 a Oficiului Național de Turism și mai ales după cel de-al doilea război mondial, s-au realizat numeroase investiții pentru dezvoltarea stațiilor: Sinaia, Bușteni, Predeal, Păltiniș, Poiana Brașov, Borșa, Semenic, Stâna de Vale, Durău și altele. De asemenea au fost construite numeroase alte puncte de atracție turistică în zona montană: cabane, hanuri, popasuri turistice, zone de agrement. Se poate spune așadar că, de-a lungul timpului, zestrea turistică a Munților Carpați și-a sporit atractivitatea prin echipamentele și amenajările specifice, menite să atragă cât mai mulți turiști. Actualul grad de valorificare reflectă preocupările statului și ale agenților economici în domeniul amenajării și dezvoltării acestei zone turistice, însă sub puternica amprentă a schimbărilor economico – sociale din ultimii ani, care au generat și multe neajunsuri privind valorificarea turistică a zone montane.

Tendențele pe care oferta turistică montană le-a cunoscut până în prezent au fost permanent corelate cu cele înregistrate în domeniul cererii turistice, ceea ce a constituit esența evoluției continue și în ritmuri înalte a pieței turismului montan și în special a turismului pentru practicarea sporturilor de iarnă.

Relieful montan impresionează prin altitudine, prin forma creștelor și a vârfurilor montane, prin pitorescul abrupturilor, prin platourile situate la mari înălțimi, prin existența unor forme specifice de relief, cum ar fi: relief carstic (de calcare și dolomite, cuprinzând chei, defileuri, ponoare, peșteri), relief vulcanic (masive conice impozante, cratere sau coșuri fumegânde, platouri de lavă), relieful masiv al munților înalți, cu creste, piscuri și abrupturi impresionante și spintecat de defileuri etc. Tot relieful montan este cel care oferă vaste domenii schiabile, ce pot fi amenajate pentru practicarea sporturilor de iarnă. Prezența lacurilor (glaciare, vulcanice, de baraj natural sau artificial), a izvoarelor, apelor minerale sau termale întregesc valoare peisajului montan și

contribuie la atractivitatea turistică. De asemenea, flora și fauna specifice pot determina chiar forme aparte de turism (de cunoaștere, de vânătoare și pescuit sportiv, științific etc), iar crearea de rezervații naturale în zona montană sporește atractivitatea acesteia.

Zonele montane sunt și adăpost al numeroase așezări umane, până la înălțimi rezonabile (în Europa, până la 1500 – 2000 m, dar în Asia, până la 4000 m), ceea ce determină prezența a numeroase atracții antropice – castele sau ruine de cetăți, situri arheologice de valoare universală, mănăstiri, temple, muzee, baraje hidrografice, alături de tradiții și arta populară, foarte bine dezvoltate.

Echiparea montană a pornit de la amenajarea domeniului schiabil, cu pârtii de diferite grade de dificultate, însoțite de instalații de transport pe cablu. Preocupările pentru asigurarea celor mai bune condiții pentru cei care practică schiul nu se opresc însă la amenajarea pârtiilor și echiparea mecanică a versanților astfel, pentru a se asigura o calitate cât mai bună a zăpezii, precum și o prelungire a sezonului de schi, cele mai multe stațiuni sunt dotate cu tancuri de bătut zăpada sau cu tunuri pentru fabricarea zăpezii artificiale. De asemenea, numărul școlilor de schi, cu monitori recuțați adesea din rândul fostelor celebrități ale schiului național, este considerabil. Există școli de schi pentru fiecare categorie de vârstă, precum și pentru practici mai puțin obișnuite: schi acrobatic, snowboarding și altele.

O importantă facilitate oferită turiștilor-schiori este „skipass-ul”, folosit de majoritatea acestora, pentru că el oferă posibilitatea practicării schiului pe o anumită perioadă (o zi, o săptămână etc.), contra unei sume fixe. Prețul acestuia poate include cazarea, transportul pe cablu, lecții de schi sau diverse facilități oferite de stațiune sau de un grup de stațiuni care exploatează un domeniu schiabil comun.

Nu sunt omise nici echipamentele de agrement destinate turiștilor neschiori, precum și schiorilor, ca activități „apres-ski”. Astfel, printre dotările întâlnite în stațiunile montane amintim: săli de sport, saune, piscine acoperite sau în aer liber, săli de bowling, patinoare artificiale sau naturale, discoteci pentru diferite categorii de vârstă, centre de echitație, baruri diverse etc.

Fiecare stațiune oferă și un atractiv program de manifestări cultural-artistice (spectacole, festivaluri, concursuri, cinema, operă), sportive sau de altă natură. Rețeaua comercială este bogată și diversificată, incluzând magazine de artizanat, de suveniruri, de artă, de antichități, de bijuterii, de echipament sportiv și altele. De asemenea, sunt oferite toate serviciile necesare unui sejur confortabil în stațiune (poșta, telecomunicații, spălătorie-călcătorie, asistența medicală calificată, ghizi-însoțitori, închirieri auto).

Dar faptul că în ultimii ani, stațiunile montane s-au confruntat cu o serie de dificultăți legate de lipsa zăpezii, de stagnarea pieței sporturilor de iarnă (ceea ce a dus la o scădere drastică a gradului de ocupare), le-a determinat să-și îndrepte mai mult eforturile către oferta de vară, chiar dacă aceste activități sunt mai puțin rentabile. Astfel, pe lângă echipamentele și activitățile „clasice” de agrement estival – trasee montane, terenuri de sport, piscine, peșteri amenajate pentru vizitare, trasee de alpinism, programe de vânătoare și pescuit, și-au făcut apariția altele noi, răspunzând tendințelor cererii: deltaplanismul, sporturi nautice, plimbările, parapanta, plimbările cu bicicleta pe teren accidentat.

## **2. Aspecte ale cererii și motivației în turismul montan. Tendințe actuale**

Odata cu dezvoltarea turismului din ultimele decenii și transformarea lui într-o mișcare de masă, muntele s-a impus mai mult în atenția investitorilor și promotorilor acestei forme de turism, tocmai datorită numeroaselor condiții pe care le oferă pentru desfășurarea unei activități economice cu rezultate benefice. Efectele dezvoltării turismului montan în plan economic și social, deși uneori greu de cuantificat, sunt apreciate ca fiind foarte importante. Se estimează astfel ca arealele de turism, peste 90% din veniturile regionale. De asemenea, în numeroase zone montane, turismul constituie una din principalele ocupații ale locuitorilor, multe comunități depinzând de activitatea

turistică (ca, de exemplu, în Alpi sau Himalaya).

Turismul montan atrage numeroase fluxuri turistice internaționale, mai ales în Europa, America de Nord, Asia, dar și în celelalte zone ale lumii, care dispun de atracții turistice valoroase și o bună accesibilitate față de bazinele cererii.

Cererea pentru turismul montan a cunoscut, pe plan mondial, o evoluție ascendentă, dar și importante schimbări în ceea ce privește motivația deplasării, sub influența a numeroși factori – de ordin economic, socio-demografic, psihologic, politic etc.

Rădăcinile turismului montan se situează în câteva locuri particulare, și când spunem acest lucru, ne gândim atât la localizarea spațială a ofertei, cât și la bazinele cererii. Difuziunea turismului montan în plan social și extinderea amenajărilor masivelor montane sunt practic cele două fenomene principale și interdependente care constituie esența turismului montan.

Cererea în turismul montan a evoluat sub influența unor factori diverși, comuni și turismului în general sau specifici. Veniturile au avut, fără îndoială, o puternică influență asupra cererii în turismul montan, practicarea sporturilor de iarnă fiind considerată o formă scumpă de petrecere a vacanței. Bazinele cererii montane își au originile în principalele orașe ale Europei sfârșitul de secol XIX-lea, unde se concentra populația cu cele mai mari venituri.

Creșterea nivelului de trai în timp, cu ritmuri mai înalte în țările dezvoltate, a făcut posibilă practicarea la activitățile turistice montane a tot mai multor persoane. Acest fenomen, corelat cu reducerea relativă a tarifelor turistice, a condus la așa numita socializare a turismului sau la transformarea acestuia într-un fenomen de masă.

Dezvoltarea ofertei turistice montane a condiționat, de asemenea, creșterea cererii. Aceasta s-a realizat practic pe două căi: prin extindere în jurul siturilor initiale și prin amenajarea unui număr mare de alte stațiuni montane, după modele similare. Primele amenajări turistice montane se situează în munții Alpi, Franța și Elveția numărându-se printre primele țări promotoare ale acestei forme de turism.

Dezvoltarea ofertei pentru practicarea sporturilor de iarnă a fost deosebit de impetuoasă. Practicarea sporturilor de iarnă a fost susținută însă și de progresul tehnic manifestat prin îmbunătățirea permanentă, prin creșterea performanțelor instalațiilor de transport pe cablu, dar și de dezvoltarea ramurilor industriale producătoare de material sportiv.

Accesibilitatea este un factor deosebit în dezvoltarea turismului montan; de aceea, infrastructura a jucat și joacă un rol hotărâtor. Din totdeauna, descoperirea și valorificarea siturilor montane au depins de accesibilitatea lor – aceasta a limitat atât alegerea de către turiști a destinațiilor montane cât și posibilitatea amenajării turistice. Dezvoltarea infrastructurii a influențat direct costul și durata transportului, doi factori decisivi în alegerea destinației de vacanță. Chiar și astăzi masivele montane mai apropiate de bazinele cererii sunt avantajate de accesibilitate. Și totuși, apropierea de bazinele cererii favorizează masivele montane. Cu tot progresul înregistrat de infrastructura de transport, „proximitatea” determină o intensificare a fluxurilor turistice, din cel puțin două motive: participarea la turismul montan și a categoriilor de populație mai puțin favorizate, deci mai puțin mobile și mai dependente de o bună accesibilitate; creșterea ponderii sejurilor de scurtă durată în ansamblu călătoriilor, tendința actuală a cererii turistice în general, ca și a celei montane.

Nivelul general de instruire influențează și alegerea destinațiilor de vacanță; exigențelor tot mai ridicate în ceea ce privește calitatea prestațiilor, manifestate de categoriile sociale superioare provin din transferarea obiceiurilor urbane de consum pe durata vacanțelor.

### **3. Forme ale turismului montan**

Turismul montan include o paletă largă de activități de recreere, spirituale și economice care se desfășoară în diverse regiuni montane. Este o sursă economică importantă a multor comunități montane, generând locuri de muncă, venituri care, în cele din urmă, permit localnicilor să-și organizeze și continue traiul în conformitate cu tradițiile și rădăcinile culturale proprii.

Turismul montan, ca și concept al industriei turismului, reprezintă o formă de turism „de interferență” derivat din:

-turismul de iarnă

- formă de turism individualizată pe baza criteriului sezonality, care prezintă două caracteristici distincte, după motivul pentru care se face deplasarea, respectiv turismul pentru zăpadă și turismul pentru soarele căutat și în timpul iernii,

-turismul de agrement, turismul de odihnă sau recreere, turismul sportiv

- forme de turism individualizate în funcție de motivațiile deplasărilor,

-turismul de sejur, care în funcție de timpul disponibil pentru călătorii poate fi un sejur lung, mediu sau scurt.

Coordonatele evidențiate reprezintă baza diferențierii variantelor de practicare ale activităților turistice în zonele montane, între care se identifică:

turismul pentru sporturi de iarnă

turismul itinerant montan,

turismul de drumeție montană,

turism-alpinism și

turism climateric montan pentru odihnă și agrement

1. Turismul pentru sporturi de iarnă este o formă de turism sportiv, care se intercondiționează

cu celelalte activități din stațiunile climaterice montane. Este dependent de anumite condiții morfoclimaterice, pe de o parte, de dotări caracteristice în spațiul mijlociu al muntelui, între stațiuni și regiunea înaltă, precum și de infrastructura specifică din stațiunile ce servesc de bază de desfășurare, pe de altă parte.

2. Turismul itinerant montan se leagă de zona montană la peste 1500 m, fiind dependent de căile de acces de o factură aparte (poteci turistice, drumuri forestiere), precum și de factori naturali morfopaisagistici ce atrag iubitorii muntelui.

3. Turismul de drumeție montană este foarte răspândit și stimulat de valoarea paisagistică și de o mare diversitate a regiunii montane înalte, dependentă de substratul litologic și de învelișul vegetal care înregistrează etajarea altitudinală. Punctele nodale în desfășurarea drumeției montane sunt cabanele amplasate în poziții favorabile, alese atât din punct de vedere al accesului, cât și din punct de vedere al amplasării în apropierea unor obiective turistice cu impact.

4. Turismul-alpinism este o formă exclusiv sportivă a turismului montan, practicat de o categorie restrânsă de persoane cu aptitudini fizice deosebite și antrenate special în acest scop. Practicarea alpinismului solicită condiții morfologice deosebite: versanți cu pante abrupte, ridicați până la verticală și energie de relief de sute de metri.

5. Turismul climateric montan pentru odihnă și agrement este o formă de turism de stațiune (sejur), practicat în cadrul stațiunilor climaterice montane. Amenajările turistice sub forma stațiunilor se identifică prin dimensiune, respectiv numărul de locuri de cazare asigurat și dotări aferente, de complexități diferite. Aceste amenajări aparțin în exclusivitate spațiului montan și sunt legate de componenta paisajistică orientată spre factorul relief, la care se adaugă condițiile climatice și bioclimatice stimulativă pentru odihnă și agrement.

Punctele tari ale turismului montan românesc:

- peisaj natural deosebit, în unele cazuri original, bine păstrat, calitatea mediului relativ bună, climat temperat pe timp de vară, vegetație abundentă,

- un domeniu schiabil în continuă evoluție, interesul firmelor private în dotarea acestuia cu instalații de transport pe cablu, zăpadă artificială și de iluminat,

- existența unor obiective turistice naturale și culturale excepționale,

- patrimoniu cultural bogat, atât în privința elementelor tangibile – construite, cât și intangibile – spirituale (autenticitatea moștenirii etnografice),

- o parte dintre stațiunile balneare sunt localizate în zonele montane,
- distanțele mici care separă aglomerațiile urbane de stațiunile și localitățile turistice montane,
- investiții private însemnate în structurile de cazare și alimentație,
- dezvoltarea centrelor de wellness în unitățile hoteliere,
- diversitatea florei și faunei, din care numeroase specii unice sau cu cea mai mare densitate în Europa (carnivorele mari), ihtiofauna specifică pâraielor de munte (păstrăv), ecosisteme deosebite, multitudinea rezervațiilor naturale,
- interesul crescut față de reabilitarea traseelor turistice montane marcate,
- valențele speologice deosebite ale zonelor montane,
- condiții de securitate, rata criminalității redusă,
- pentru turiștii străini prețurile sunt accesibile, atât în ceea ce privește pachetele de călătorie cât și serviciile la destinație,
- inițiative de înființare a unor centre și birouri de informare turistică,
- participarea la expoziții și târguri turistice în țară și străinătate,
- interesul crescut pentru învățământul turistic,
- crearea unor asociații microregionale, asociații de dezvoltare intercomunitare, cunoașterea și interesul pentru programele de finanțare guvernamentale și/sau europene (din fondurile structurale),
- activitatea unor ONG-uri pentru promovarea formelor de turism activ (drumeție, sporturi de iarnă), cultural și ecoturism.

Punctele slabe identificate în evoluția turismului montan românesc

Principalele dificultăți pe care le întâmpină stațiunile montane românești sunt comune cu cele ale turismului montan mondial și pot fi rezumate prin prisma unui număr de trei factori: naturali, structurali și specifici pieței.

Între factorii naturali cei mai semnificativi sunt factorii climatici care îngreunează de la un an la altul derularea normală a acțiunilor pe perioada sezonului de iarnă, datorită lipsei căderilor suficiente de zăpadă și fenomenului de încălzire care afectează păstrarea stratului de zăpadă, inclusiv a celui artificial; insuficiența teritoriului care determină cantonarea proceselor de producție în limitele teritoriale existente și îmbătrânirea populației care influențează reducerea potențialului cererii pentru produsele turistice montane, cu precădere în sezonul de iarnă.

În rândul factorilor structurali se evidențiază, în primul rând, dificultățile de integrare ale ofertelor firmelor implicate în derularea producției turistice montane, individualizate prin fragmentare excesivă, ceea ce favorizează dificultăți de garantare a unei politici unitare; destinațiile montane, într-o măsură însemnate, suferă ca imagine, suferă și pe plan economic prin absența acțiunilor coordonate care le-ar permite reducerea costurilor operaționale și, de asemenea, se confruntă cu impactul negativ al diversității nedorite a calității serviciilor turistice prestate.

Al doilea factor structural este asociat prezenței masive a microîntreprinderilor care asigură prestațiile de servicii turistice montane, fapt care accentuează deficiențele semnalate mai sus.

Cei mai reprezentativi factori ai pieței care afectează negativ evoluția stațiunilor montane sunt:

-creșterea numărului destinațiilor montane noi, în special ca expresie a fenomenului globalizării, cu implicații negative numeroase pe fondul accentuării concurenței și evoluția cererii pentru turismul montan în direcția sporirii exigențelor calitative, o înclinație către produsele „totul-inclus”, care nu se potrivesc fragmentării tipice întâlnite în marea parte a stațiunilor montane și, corespunzător, o reducere a fidelității clienților.

Acestor puncte slabe generalizate la nivelul destinațiilor montane, li se alătură următoarele slăbiciuni specifice turismului montan românesc:

- deteriorarea calității esteticii peisajului și a biodiversității din cauza unor exploatare abuzive a pădurii, construcții necontrolate, abandonarea culturilor agricole,
- neîntreținerea peisajului cultural,

- poluarea apelor și a solului cu deșeuri menajere în perimetrul așezărilor omenești și, mai ales în arealele turistice, asociate și cu poluarea fonică,
- aparitia pagubelor cauzate de animalele sălbatice (din cauza reducerii suprafeței necesare populațiilor respective),
- deficiențe grave în infrastructura generală, lipsa autostrăzilor și a aeroporturilor la destinațiile montane, deficiențe în rețelele de electricitate, insuficiența rețelelor de apă-canalizare,
- lipsa parcurilor, deficiențe în organizarea traficului, lipsa traseelor de ocolire, lipsa aleilor pietonale în așezările de interes turistic,
- dezvoltarea haotică a bazei tehnico-materiale, confortul general redus al unităților de cazare, 46% sunt unități de 2 și 1 stele, 32% unități de 3 stele, iar unitățile de 4 și 5 stele înregistrează o pondere scăzută, de 14%, astfel încât pretențiile asociate dezvoltării, în special ale turismului internațional sunt foarte reduse; predominanța unităților de cazare de capacitate redusă, prezența nesemnificativă a grupurilor hoteliere mondiale în țara noastră, iar în turismul montan lipsa totală a acestora,
- lipsa sau insuficiența centrelor de informare turistică în orașe, stațiuni și alte localități de interes turistic din zona montană,
- lipsa distribuției organizate și coordonate din punct de vedere profesional a materialelor informative ale întreprinderilor turistice, ale localităților și zonelor turistice montane, și mai ales, ale obiectivelor turistice,
- lipsa, insuficiența sau ineficiența acțiunilor de promovare a turismului montan românesc la nivel internațional și național,
- menținerea prestigiului redus al locurilor de muncă din turism și industria ospitalității, migrația continuă a forței de muncă în alte țări, competențe lingvistice reduse în privința limbilor străine de circulație internațională,
- lipsa unor programe naționale, regionale, județene de cercetare a pieței turistice și a evoluției ofertelor și a trendurilor cererii,
- slaba cooperare între toți factorii implicați în dezvoltare a turismului montan: autoritățile naționale, cele locale, prestatorii de servicii turistice, capacitatea redusă a domeniului schiabil, lipsa instalațiilor de transport pe cablu utilizabile și în sezonul estival (telecabina, telegondolă), lipsa caracterului de rețea sau sistem al domeniului schiabil, părțile fiind scurte, insuficient diversificate, întreținerea insuficientă a domeniului schiabil existent,
- amplasarea stațiunilor românești la altitudini reduse comparativ cu alte țări,
- deficiențe grave legate de dezvoltarea serviciilor de agrement în zonele montane,
- lipsa unor complexe balneare cu ofertă diversificată de servicii de agrement funcționabile tot timpul anului,
- prețuri mari ale serviciilor prestate turiștilor români în stațiunile montane care favorizează deplasarea acestora către destinații montane din alte țări cu o ofertă de profil mai variată, completă și care asigură experiențe și grade de satisfacții ale consumului turistic montan mai mari, sau spre oferte mai ieftine (Bulgaria, Austria), cu un raport preț-calitate avantajos, lipsa sau insuficiența centrelor de informare turistică în orașe, stațiuni și alte localități de interes turistic din zona montană,
- lipsa distribuției organizate și coordonate din punct de vedere profesional a materialelor informative ale întreprinderilor turistice, ale localităților și zonelor turistice montane, și mai ales, ale obiectivelor turistice,
- lipsa, insuficiența sau ineficiența acțiunilor de promovare a turismului montan românesc la nivel internațional și național.

## **Bibliografie**

1. Cosmescu, I., Turismul-Fenomen complex contemporan, Editura Economică, București, 1998
2. Gherasim T., Gherasim, D., Marketing turistic, Editura Economică, București, 1999
3. Turism montan - Gabriela Țigu, Ed. Uranus, Bucuresti, 2002
4. <https://www.scribd.com/doc/120083931/Turismul-Montan>
5. Ioan Stelescu, Turism Montan, Editura UNIVERSITAS Petrosani, 2014
6. Mihaela Dinu, Geografia turismului, Editura Didactica si pedagogica, Bucuresti, 2002
7. [www2.unitbv.ro/Linkclick.aspx?fileticket=hkOCR-Ybk5m%3D&tabid+4579](http://www2.unitbv.ro/Linkclick.aspx?fileticket=hkOCR-Ybk5m%3D&tabid+4579)
8. Cianga, N., Romania, Geografia Turismului, Presa universitara Clujeana, Cluj-Napoca, 2001
9. <http://www.scribub.com/geografie/turism/Aspecte-generale-privind-turis23421125.php>
10. Stanciulescu Gabriela Stan S.V , Milcu M. - Tehnica operatiunilor de turism, Editura All, Bucuresti 1995

## Concurența pe piața hipermarketurilor

Autor: Forika Timea  
Coordonator: Conf. univ. dr. Nițescu Alina  
Universitatea din Petroșani



**Abstract:** *I chose this theme for my paper because it's interesting the kind how hypermarkets competing and how they have different products assortments. The most hypermarkets have the same products from the same companies, but that thing what make they different it's specific products, products created by company store, solded at a little price than other products. Another differences are things specific of company, like work equipment, specific discounts and promotions, diversified training of employees and different services.*

*I think it's a very important thing to every shop have specific products, services, discounts and promotions. For example, products Auchan mark or policy shop. The flow of clients from the magazine and loyal clients from respective shop are another difference for every company.*



### knock out the competition.

**Piața** reprezintă ansamblul relațiilor economice stabilite între indivizi, care se desfășoară într-un anumit spațiu economic și în cadrul căreia are loc confruntarea dintre cerere și ofertă respectiv formarea prețurilor și efectuarea tranzacțiilor cu mărfuri și servicii.

**Concurența** reprezintă confruntarea deschisă, rivalitatea sau cooperarea dintre agenții economici vânzători ca rezultat al comportamentului lor specific interesat de atragerea consumatorilor în vederea asigurării unor profituri ridicate și sigure.





**Prețul** reprezintă măsura unui bun sau serviciu în expresie monetară. Prețul reprezintă cantitatea de monedă pe care cumpărătorul este dispus și o poate oferi producătorului în schimbul bunului pe care acesta îl reprezintă pe piața.

**P**rofit  
*labou***R**  
*t*ime  
**C**osts  
*exc***E**llence



Auchan SA este o rețea internațională de hipermarket-uri, cu sediul central la Lille, Franța. Compania este controlată de familia Mulliez și este prezentă în Franța, Italia, Spania, Portugalia, Luxemburg, Polonia, Ungaria, Rusia, Maroc, China, Taiwan și România. Denumirea Auchan provine din limba franceză, fiind un omofon pentru Hauts-Champs, un cartier în Roubaix.

#### **Diferența Auchan: totul în avantajul clienților**

Politica Auchan de “discount generalizat” este una specială: nu se concentrează doar pe un număr restrâns de promoții, ci urmărește ca întreaga gamă, toate produsele oferite să fie la prețuri mici. De altfel, sloganul Auchan “diferența e în buzunarul tau” exprimă cel mai bine angajamentul companiei în favoarea clienților săi, acela de protejare a puterii de cumpărare.



Toate prețurile mici, în fiecare zi, și multiple soluții pentru protejarea puterii de cumpărare.

Politica de discount generalizat practică de Auchan, constând în „prețuri mici pentru toate produsele din gamă, permanent”, permite fiecărui client să realizeze economii importante la fiecare cumpăratură. Auchan se angajează să ofere tot timpul anului numeroase soluții de protejare a puterii de cumpărare.

#### **Cumpărături rapide și confort la cumpărare într-un magazin modern:**

Hipermarketurile Auchan sunt recunoscute ca având alei largi, rafturi bine organizate și un număr foarte mare de case de marcat în linie, plus case în interior, ceea ce permite clienților să facă nu doar economie de bani ci și de timp, respectiv să se bucure de confort ridicat pe tot parcursul cumpărării într-un centru comercial modern.

Hipermarketurile Auchan beneficiaza de un acces simplu și rapid. Clienții au la dispoziție parcări moderne și bine organizate. În cadrul a 19 magazine, Auchan oferă transportul gratuit, prin microbuzele speciale. În plus, clienții pot ajunge la magazin și utilizând transportul public din zona în care locuiesc către magazin.

**Zilnic proapețime și calitate:**

Auchan este specialistul alimentar al României, datorita gamelor sale foarte largi și produselor sale de calitate, în mod deosebit cele proaspete. Hipermarketurile Auchan au propriile laboratoare de producție chiar în magazin, pentru produsele de brutărie, patiserie, cofetărie și carmangerie. La standul special de pescărie clienții vor găsi o gamă foarte largă de produse proaspete și de calitate, din România și din întreaga lume. Zona de legume și fructe, întâlnită sub denumirea “Piața Auchan” asigură zilnic toate produsele cautate de clienți, proaspete, de calitate și ieftine.



Pentru nevoile nealimentare, Auchan propune o gamă consistentă și mai ieftină. Produsele marca Auchan au cel mai bun raport calitate-pret-tendință și se regăsesc atât în raioanele alimentare, cât și în cadrul celor nealimentare.

**Angajați amabili și profesioniști, pregătiți să ajute clienții**

La Auchan lucrează aproape 11.000 de angajați formați și specializați pe diferite meserii caracteristice unui hipermarket. Toți angajații au beneficiat de programele de instruire Auchan și sunt pregătiți să își întâmpine clienții cu amabilitate, profesionalism și cu zambetul pe buze.



Carrefour este cel mai mare retailer european și al doilea din lume, după Wal-Mart. Cu 456.000 de angajați în 30 de țări, Carrefour are numeroase divizii și subsidiare în Uniunea Europeană, America de Sud, Africa și Asia.

Primul hipermarket a fost deschis pe 15 iunie 1963 în localitatea Sainte-Genevieve-des-Bois, o localitate din apropierea Parisului, având peste 2500 de metri, de trei ori mai mare decât orice alt retailer de atunci.

**Strategia Carrefour:**

Încă din anul 2001 Carrefour și-a luat un angajament ferm față de consumatorul român, care încă stă în picioare și este unul din pilonii de comunicare – oferirea celor mai mici prețuri, mereu.

La început, principalele motive pentru care consumatorii vizitau magazinele Carrefour erau

legate de prețurile mici, de gama largă de produse și de promoții. Carrefour este focusat pe dezvoltarea sa în ceea ce privește partea de modernitate și inovație. Magazinele sunt la o anumită perioadă de timp remodelate, ele au un univers client (zona recepție clienți) foarte bine dotat din punct de vedere tehnic și al accesibilității pentru client, iar în magazin se depun eforturi pentru a avea un spațiu de cumpărături care să facă experiența de shopping cât mai plăcută. Mai mult, în toate magazinele Carrefour există access wireless pentru clienți. Tot ca o marturie a faptului că brandul încearcă întotdeauna să anticipeze nevoile consumatorilor, acesta aduce cele mai inovative produse, cel mai recent exemplu este reprezentat de aducerea ochelarilor Avatar (Eboda) în magazine.

#### Servicii :

➤ Carduri Carrefour MasterCard: Cardul vine cu numeroase avantaje: cumpărături pe loc, încă de la semnarea contractului, 3 rate 0% dobândă pentru produse în valoare cumulată de min. 400 lei (inclusiv produse alimentare)etc;



- Multiple modalități de plată: carduri, tichete de masa, tichete cadou, etc;
- Produsele Loteriei Române care se vând la casele de marcat;
- Livrare gratuită pentru produsele voluminoase în limita a 30 km;
- Linie telefonică gratuită TEL VERDE 0800-0800-02, 24h din 24, pentru apeluri de pe fix și mobil.
- Posibilitatea de a achiziționa cantități nelimitate de marfă ( existența unei case de marcat unde se poate plăti un palet întreg, prin scanarea unei foi pe care clientul o primește de la lucrătorii din magazin specializați în acest domeniu);
- Existența unei case de marcat specifice copiilor.



Produsele marca proprie Carrefour:

Produsele Marca Proprie Carrefour sunt testate de către clienții noștri în laboratoarele proprii. Acestea sunt analizate în comparație cu marcele foarte cunoscute de pe piață, ținând cont de: gust, aspect (produs și ambalaj) și miros.

Numele mărcii, ambalajul și prețul nu sunt dezvaluite consumatorilor pentru a nu influența rezultatele și pentru a obține un feedback obiectiv.

In urma testarii produselor, clienții completează un chestionar cu observații și comentarii.

Noi analizăm rezultatele și decidem dacă produsele necesită imbunătățiri sau nu.

Rezultatul :

Produsele Marca Proprie Carrefour au aceeași calitate ca mărcile foarte cunoscute, dar la prețuri cu minimum 20% mai mici



## Dacia - Ambasadorul economiei românești

**Autor: Gergely Eduard**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Dobre-Baron Oana**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *Dacia is the best ambassador of the Romanian economy, with a history of nearly 60 years, is the national leader in selling cars and a major manufacturer for Europe and beyond.*



### Introducere

Dacia, principalul producător de automobile din România, a luat ființă în anul 1966, odată cu crearea Uzinei de Autoturisme de la Mioveni. După 2 ani, a fost produsă prima Dacia 1100 sub licență Renault 8.

În anul 1999, Renault a achiziționat 51% din capitalul societății în urma procesului de privatizare, iar în prezent deține 99,43% din capitalul Dacia. Compania a parcurs un amplu program de modernizare: refacerea instalațiilor industriale, reorganizarea rețelei de furnizori, reconstrucția rețelei comerciale, reorganizarea activităților și formarea angajaților. Acestea s-au concretizat în obținerea a trei standarde de management al calității, dintre care unul în domeniul protecției mediului.

Investițiile totale realizate de Renault la Dacia, de peste 2,2 miliarde euro, au contribuit la poziționarea Dacia ca una dintre cele mai importante companii din economia românească, cu o contribuție semnificativă la produsul intern brut și la exporturile țării. În 2014, Automobile Dacia a devenit compania cu cea mai mare cifră de afaceri din România.

### Începuturile Dacia

Începând cu anul 1968, Dacia a început vânzările pe piață internă, având doar un singur model, Dacia 1100, produs și vândut într-un număr de 37.546 unități între anii 1968 și 1972. Un an mai târziu apare Dacia 1300, urmat de modelele 1310, o serie care a ținut până în anul 2004, în tot acest timp s-au vândut 1.959.730 de unități. Tot în anul 1969 se lansează modelul pick-up care până

în 2004 se vinde în 279.184 de unități. Între anii 1986 și 1992 se vinde cel mai mic model al gamei Dacia, modelul Lăstun sau Dacia 500 în 6.532 de exemplare.

### Expansiunea Dacia

Odată cu lansarea modelelor Logan, Sandero, Duster, etc., Dacia s-a dovedit a fi un concurent serios pe piața europeană de automobile rivalizând cu companii celebre precum Ford, Volkswagen, Skoda, Opel, dedicându-se segmentului low-cost cu modele cuprinse între 6.000 și 17.000 de euro.

Tabel nr. 1

#### Vânzările Dacia pe piața Europeană

An	Unități vândute	Cotă parte din piață
2004	66.174	0,41%
2005	28.420	0,18%
2006	40.939	0,26%
2007	76.279	0,49%
2008	106.760	0,74%
2009	242.419	1,66%
2010	268.415	1,93%
2011	254.617	1,84%
2012	237.956	1,90%
2013	290.078	2,37%
2014	362.520	2,80%
2015	376.324	2,67%

Urmărind tabelul de mai sus putem constata creșterea vânzărilor companiei începând cu anul 2004, deși în cadrul intervalului s-a înregistrat o scădere majoră în anul 2005 față de cel precedent și o usoară scădere în anul 2011 față de anul 2010 (Figura nr. 1) datorită învechirii unor modele care au fost reconstruite începând cu anul 2012 ca a doua generație.

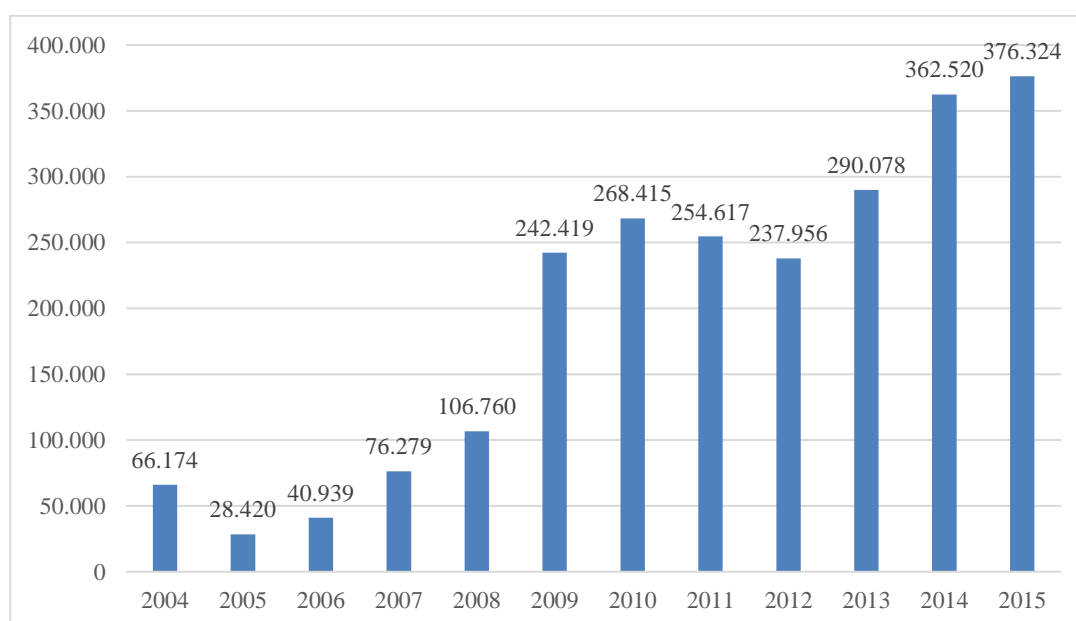


Figura nr. 1. Evoluția vânzărilor Dacia pe piața europeană

## Dacia Logan

În data de 2 iunie 2004, Dacia lansează la Salonul Auto de la Paris un nou model: Dacia Logan, o mașină low-cost cu tehnologie nouă care poate concura și pe piață internațional, cu prețuri începând de la 5.800 de euro a fost disponibilă vânzării din dată de 1 septembrie 2004.

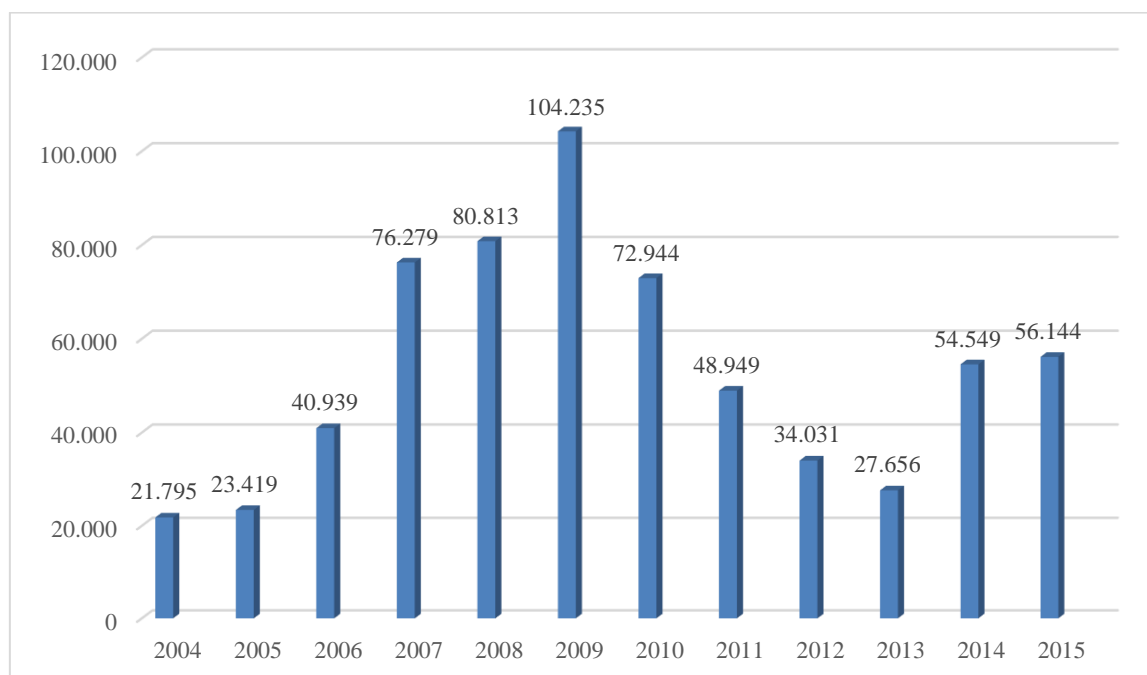
Probabil cel mai de succes model al companiei românești, a început să se vândă foarte bine, începând chiar din 2004, atât în România cât și în străinătate.

**Tabel nr. 2**

### Vânzările Dacia Logan

An	Unități vândute
2004	21.795
2005	23.419
2006	40.939
2007	76.279
2008	80.813
2009	104.235
2010	72.944
2011	48.949
2012	34.031
2013	27.656
2014	54.549
2015	56.144

După cum se poate observă în tabelul precedent, Dacia Logan a avut un trend ascendent, cu anul 2009 ca an de vârf, urmând o scădere a vânzărilor datorită învechirii primei generații, la sfârșitul anului 2012 lăsându-se a 2-a generație, ceea ce a determinat creșterea unităților vândute aducând din nou vehiculul în atenția clienților.



*Figura nr. 2. Evoluția vânzărilor Dacia Logan*

### Analiza vânzărilor în anul 2015

Dacia a înregistrat în 2015 un nou record comercial, volumul vânzărilor atingând 550 920 de unități, cu 7,7% mai mult față de nivelul atins în 2014. Această creștere a fost generată de performanța excelentă a întregii game Dacia, trei dintre modelele mărcii (Sandero, Duster și Logan).

**Tabel nr. 3**

#### Vânzările Dacia pe modele în România

Model	Unități 2015	Unități 2014
Sandero (inclusiv Stepway)	5 562	4 957
Logan berlină	16 119	11 349
Logan MCV	3 111	2 646
Dokker	2 003	1 700
Lodgy	697	638
Duster	7 271	6 134
Dokker VAN	2 183	2 201
Total	36 946	29 625

În 2015, în România, Dacia a reușit cea mai impetuoasă creștere a vânzărilor din ultimii patru ani, cu 36 946 de vehicule comercializate (+ 24,5% față de nivelul înregistrat în 2014), Dacia își consolidează poziția de lider pe piața din România, cu aproape o treime din vânzările de vehicule noi.

**Tabel nr. 4**

#### Vânzări auto în România

Marcă	Unități vândute	Cotă parte din piață
Dacia	36946	30,64%
Volskwagen	10818	8,97%
Skoda	8852	7,34%
Ford	8123	6,74%
Renault	7263	6,02%
Opel	5414	4,49%

În comparație cu mărcile concurente pe piață internă, Dacia domină categoric cu o cotă parte din piață de 30.64%, aproape o treime din totalul vânzărilor de automobile noi din România (Figura nr. 3).



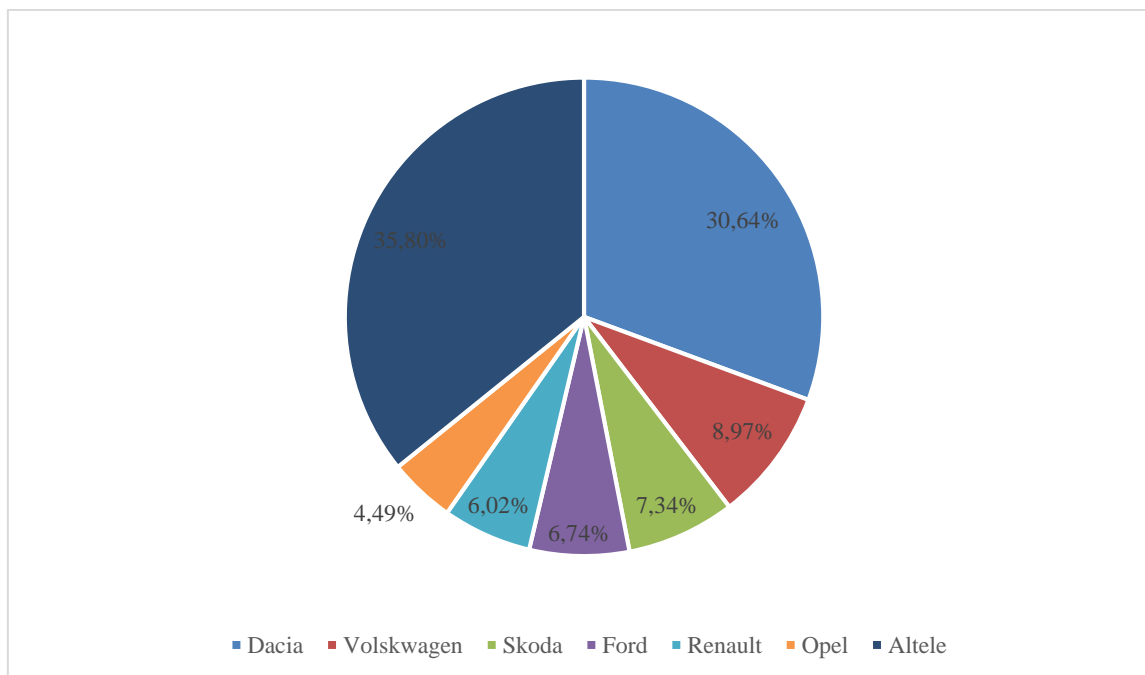


Figura nr. 3. Cota de piață deținută de principalele mărci de automobile în România

Tabel nr. 5

**Top 10 piețe externe în 2015**

	<b>Țară</b>	<b>Unități</b>
1	Franța	100 035
2	Spania	55 168
3	Germania	47 453
4	Italia	46 792
5	Turcia	44 812
6	Algeria	40 688
7	Maroc	37 392
8	Marea Britanie	26 267
9	Belgia	17 000
10	Polonia	14 906

Dacia a fost ofensivă pe piețele internaționale. În total, în afara României au fost vândute anul trecut 513 974 de mașini, cu 6% mai multe față de anul 2014.

Cu peste 100 000 de unități, Franța este prima destinație de export a Dacia. Cota sa de piață se ridică la 4,36%, ceea ce o plasează pe locul 5 în topul mărcilor cele mai vândute în Hexagon, imediat după Volkswagen. Merită subliniată performanța înregistrată de Sandero, care se situează pe poziția a 9-a în clasamentul celor mai vândute modele de pe piața franceză.

Spania ocupă a doua treaptă a podiumului, cu vânzări de peste 55 000 de unități și o cotă de piață de 4,6%.

Germania se situează pe poziția a treia, cu peste 47 400 de unități, urmată la mică distanță de Italia, unde au fost vândute anul trecut aproape 46 800 de vehicule marca Dacia.

În Marea Britanie, Dacia a vândut anul trecut aproape 26 300 de unități, ceea ce situează Regatul Unit pe locul al optulea în clasamentul piețelor externe ale mărcii.

## **Clienții Dacia**

În România, majoritatea clienților sunt persoane cu venituri medii care vor o mașină la un preț avantajos cu costuri mici de întreținere, doresc o mașină de familie sau pentru rutina de la serviciu, celelele categorii fiind reprezentate de persoane juridice și instituții ale statului.

La export, cele mai recente date de la Dacia arată că 97% dintre clienții mărcii sunt noi, la nivel global, în timp ce 3% au avut că mașină anterioară o Dacia.

Potrivit studiilor Dacia, în Regatul Unit clientul are aproximativ 55 de ani, pensionat, a lucrat în IT, sectorul financiar, citește și se documentează din reviste și ziare, se uită la fotbal, cricket, dar și la Britain's Got Talent, urmărește știrile, scena politică și emisiunile auto și pe cele din sport și ascultă muzică clasică la radio.

“Jumătate din vânzări sunt clienți care au avut înainte mașini second-hand și apoi cu mărcile coreene sau Suzuki, Kia sau Hyundai. Vârsta medie a celor care cumpără mașini noi în Marea Britanie este de 55 de ani, avem și clienți la 65 sau 70 de ani și Dacia este pe medie. Acolo sunt bariere legate de asigurări, motiv pentru care tinerii se îndreaptă către mașini second-hand nu noi”, explică Mihai Bordeanu, directorul de marketing al mărcii pentru piețele din Marea Britanie și Irlanda.

## **Recenziile străinilor**

Top Gear a testat modelele Sandero și Duster, nu sunt impresionați de tehnologia disponibilă pe modele dar spun că Dacia vine cu prețuri de mașini second hand. Pentru cine își dorește o mașină fără pretenții la un preț accesibil este o mașină “ok”. Ambele modele au primit nota 6 din 10 în urmă testelor.

Revista Auto Express a testat Dacia Logan și spune că este un model foarte accesibil, printre avantajele enumerând confortul, spațiul și costurile de întreținere în timp ce dezavantajele ar fi legate de interiorul sărăcăcios mai ales la versiunile standard, performanțele motorului slabe și lipsa tehnologiei avansate. Nota obținută la test a fost 4 din 5.

## **Concluzii**

Dacia se dovedește a fi cel mai important producător auto pentru România, dar și unul important pentru Europa dovedind prin succesul vânzărilor din ultimii 12 ani că marca românească se impune pe piețele din vest și nu numai. Analizând compania din 2004 până astăzi, putem spune că se află pe un trend ascendent și ne putem aștepta la o expansiune atât în cazul vânzărilor cât și prin diversificarea gamei disponibile.

## **Bibliografie**

1. <http://www.daciagroup.com>
2. <http://left-lane.com>
3. <http://www.auto-bild.ro>
4. <https://en.wikipedia.org>
5. <http://www.topgear.com>
6. <http://www.autoexpress.co.uk>
7. <http://www.auto-bild.ro>
8. <http://0-100.hotnews.ro>
9. <http://www.zf.ro>

## Analiza pieței serviciilor de telefonie mobilă din România

**Autor: Grecu Oxana**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Dobre-Baron Oana**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *This writing analyzes the phone market from Romania and the rivalry formed among those who provide the service. The providers of phone service on the Romanian market own a position of oligopoly monitored by National Authority for Management and Regulation in Communications (NAMRC), which in turn are monitored by The European Committee. By focusing on the chronological dates of evolution of this type of market we can see that it is relative young compared with other types of markets, it also had a great ascension and it is one of the leading markets in the Romanian economy. The rivalry between the four great operators of phone services: Orange, Vodafone, Telecom and RCS & RDS (Digi), is beneficial for the consumer because the services offered had diversified and reduced the costs by a significant amount.*

### 1. Evoluția calității serviciilor de telefonie mobilă

#### 1.1 Scurt istoric al serviciilor de telefonie mobilă

Anul 2016. De la cel mai mic membru al familiei până la bunici, este foarte posibil să aibă cu toții un telefon mobil. Tinerii din ziua de azi nici nu pot percepe viața fără un smartphone. Au trecut mai bine de două decenii de la prima “cărămidă” din anii ‘90, de pe vremea când un telefon mobil reprezenta un lux, iar lansarea unui serviciu de telefonie mobilă părea încă o idee îndrăzneată, o investiție hazardată.

Cum funcționează o rețea de telefonie mobilă? Telefoanele mobile folosesc undele electromagnetice dintr-o anumită bandă de frecvențe pentru a comunica între ele. În parte, un telefon mobil funcționează ca un radio, în sensul că recepționează semnalul radio emis de un turn de telefonie mobilă din apropiere. O rețea de telefonie mobilă constă, în esență, din telefonul mobil, o stație de bază, un centru de comutare și o centrală telefonică. Pentru a iniția un apel, telefonul mobil trebuie să comunice cu stațiile radio ale rețelei mobile, adică trebuie să fie în aria de acoperire a uneia dintre stații. Fiecare stație radio asigură acoperirea pentru o zonă geografică, numită celulă. Stațiile radio sunt interconectate formând în acest fel o rețea de telefonie mobilă. Celulele sunt în așa fel stabilite, încât zonele de acoperire radio să se întrepătrundă. Atunci când nu avem semnal suntem în afara zonei de acțiune a vreunei stații de bază. Centrala de comunicații asigură transferul convorbirii între celulele rețelei.

Ramura comunicațiilor se numără printre cele mai competitive ramuri ale economiei din România, în anul 2008 aceasta a generat aproximativ 2% din PIB (136 miliarde euro), adică 2,7 miliarde de euro, însă după creșterile înregistrate până în anul 2008, piața de telefonie mobilă a urmat o perioadă de stagnare sau chiar de scădere.

Comparativ cu UE, care în anul 2003 era deja o piață saturată, România avea o rată de penetrare de doar 31%. Au urmat apoi investiții masive în dezvoltarea rețelelor, serviciilor și produselor oferite din care a rezultat o majorare a costurilor presupuse de oferirea acestor servicii de telefonie mobilă. Astfel orice reducere semnificativă a veniturilor, ar fi avut un efect major asupra pieței de telefonie mobilă din România. În primii 10 ani de la apariția rețelelor de telefonie mobilă, piața românească a cunoscut o ascendență spectaculoasă, se preconiza ca până în 2012 fiecare

cetățean român să utilizeze un telefon mobil, astfel încât rata de penetrare să se apropie de cele din țările europene unde acesta depășește chiar 100% (Anglia, Italia, Luxembourg, Cehia).

În 2012 gradul de penetrare nu a atins cotele așteptate, însă acesta a crescut considerabil față de anul 2003 ajungând până la 94%. Așadar 94% din populația României folosește servicii de telefonie mobilă, indiferent că este vorba de abonament sau de cartele preplătite. Achiziția de licențe 3G de către companiile de telefonie mobilă oferă o mai bună calitate, eficiență și prețuri mai mici ale serviciilor oferite și totodată sporește și concurența dintre acestea. În 2012, cele mai mari 2 companii, Orange și Vodafone au achiziționat licențe 4G.

Prima companie de telefonie mobilă care s-a lansat în România, în anul 1993, a fost Telefonica, însă aceasta nu a reușit să dezvolte piața, datorită tehnologiei rudimentare și a prețurilor ridicate. Introducerea fenomenului telefoniei mobile a început latent cu atragerea noii generații. La sfârșitul anului 1996, au apărut pe piață jucăriile ce arătau exact ca telefoanele mobile ale acelor vremuri (în special Alcatel sau Siemens) și scoteau diverse sunete polifonice la apăsarea tastelor, ori combinațiile mai multor taste, luminând verde sau portocaliu în ritmul sunetelor. Era un cadou perfect de Crăciun pentru cei mici. Însă primele telefoane reale ce urmau să apară încă nu vizau în nici un caz tineretul, ci doar adulții bogați, oamenii de afaceri și VIP-urile.

În 1997 au fost lansate serviciile GSM prin Connex coordonat de societatea Mobifon și Dialog operat de societatea MobilRom, care ulterior a devenit Orange. Acestea însă au reușit să dezvolte piața rapid, la ora actuală ambele având acoperire de 100% pe teritoriul României. Lansarea tehnică a rețelei de telefonie mobilă digitală Connex a constituit un record mondial, fiind prima rețea de telecomunicații dezvoltată în numai 135 de zile. După 18 săptămâni, Connex își lansa serviciile în nouă orașe importante din România: București, Bacău, Brașov, Cluj-Napoca, Constanța, Craiova, Galați, Timișoara și Sibiu. La sfârșitul lui 1997, Connex înregistra 112.000 de abonați și încasări de 36,5 milioane de euro, iar Dialog înregistra puțin sub 100.000 de clienți și venituri de 25 milioane de euro. Chiar și așa, investitorii nu au fost foarte optimiști, acționarul majoritar la acea vreme al MobilRom și președinte al France Telecom, Jean Baptiste de Boissiere estima ca numărul utilizatorilor români de telefonie mobilă să atingă cifra de 1 milion până în 2005. Acest lucru însă s-a întâmplat deja în a doua jumătate a anului 2000, când Connex număra 702.000 de abonați, iar Dialog 622.000. În anul 1999 s-a mai lansat pe piață Zapp și Cosmorom care era deținut de Romtelecom. La 30 septembrie 2012, Orange România avea 10.243.000 de clienți, Vodafone avea 7.874.220 clienți și Cosmote 6.400.000 clienți.

## 1.2 Principalii operatori

Piața serviciilor de telefonie mobilă din România cuprinde patru operatori, respectiv Orange, Vodafone, Telekom și RCS&RDS. Serviciile oferite de către operatori sunt servicii de voce, SMS, precum și trafic de date. Datorită dezvoltării rapide a tehnologiei în domeniul telecomunicațiilor, reglementările la nivelul acestei piețe suferă numeroase modificări. Aceste aspecte intensifică gradul de dinamism al pieței de telefonie mobilă. Pe de altă parte, având în vedere gradul ridicat de penetrare al cartelelor SIM în România, piața de telefonie mobilă poate fi catalogată ca *o piață ajunsă la maturitate*.

Orange România S.A. este cel mai mare operator GSM din România. Până în aprilie 2002, Orange a operat sub brand-ul Dialog, marca fiind gestionată de firma MobilRom. La sfârșitul anului 2013, Orange România avea peste 10,4 milioane de clienți, ceea ce îi conferea o cotă de piață de peste 40%. Orange România este deținut în proporție de 96,8% de France Telecom. Orange România controlează, de asemenea, 4,33% din activele operatorului moldovean Orange Moldova (fost Voxtel). În decembrie 2008, Orange deținea 101 de magazine proprii, 1.100 de magazine partenerie și aproximativ 35.000 de puncte de vânzare a cartelelor preplătite, având cea mai amplă rețea de distribuție a unui operator de telecomunicații mobile din România.

Vodafone România este un operator de telecomunicații mobile care a intrat pe piața românească în 2005, în urma preluării operatorului local Connex. În prezent, Vodafone este al doilea mare operator de telefonie mobilă din România, cu 9,1 milioane de clienți la finele anului 2015. Principalii competitori ai companiei sunt Orange, Telekom, RCS & RDS.

Telekom Romania Mobile Communications este furnizorul de telefonie mobilă GSM ce operează în România sub marca comună Telekom.ro, deținut de Deutsche Telekom. Brandul actual a fost lansat la 13 septembrie 2014, în urma unei acțiuni de rebranding de la denumirea Cosmote, folosită din 2005. Furnizorul își începuse activitatea sub denumirea de Cosmorom în 1998. În 2013 operatorul Cosmote număra 6,1 milioane de clienți.

RCS & RDS (Digi) este un operator de servicii de telecomunicații din România, înființat în anul 1994. Compania Romanian Cable Sistem (RCS) a cunoscut o dezvoltare rapidă pe piața din România, primii pași concretizându-se prin achiziționarea mai multor rețele de comunicații din țară. Deja în anul 1996 se realizează consolidarea Grupului RCS, iar acesta începe să se extindă tot mai mult prin achiziții. Principalul acționar este Cable Communications Systems din Olanda, cu 94,15%, al cărui acționar majoritar este omul de afaceri Zoltán Tészari. Serviciile pe care se axează operatorul țin în special de televiziune prin satelit sau prin cablu, radio, internet, telefonie fixă și mobilă. În august 2015, RCS & RDS oferă servicii de date mobile 4G în 25 de orașe. În 2016 acest operator număra 2 milioane de clienți.

### 1.3 Calitatea serviciilor oferite de competitori

Calitatea serviciilor oferite de operatorii de telefonie mobilă este diferită și depinde de o serie de factori care trebuie luați în considerație în vederea unei analize ample. O importanță majoră o au, desigur, *acoperirea geografică și calitatea semnalului*, chiar dacă Orange are o reputație net superioară la nivel de țară, atunci în anumite zone muntoase ale României semnalul operatorului lipsește. Aici semnalul Vodafone este mult mai bun și locuitorii acestor zone preferă serviciile Vodafone.

Un alt element ce influențează calitatea sunt *modalitățile de promovare* a serviciilor și produselor competitorilor în domeniul telefoniei mobile, deoarece frecvența mesajului publicitar și calitatea lui influențează direct evoluția numărului de clienți.

*Portofoliul de oferte și tarifele aferente:* abonamente, cartele reîncărcabile, abonament + telefon mobil sunt modul cel mai direct de captare al clienților și transformarea lor în clienți permanenți și mari consumatori de viitoare oferte avantajoase.

*Acoperirea cu internet mobil 4G* este o cerință mai recentă din partea consumatorilor. Astfel, Orange are o acoperire în mediul urban de 78%, iar acoperirea pe întreaga țară de 48%. Vodafone deține o acoperire mai mare în mediul urban 81%, iar la nivel de țară de 45%. Telecom se plasează în top cu 50% acoperire în mediul urban și 27% acoperire la nivel de țară.

*Sistemele de comercializare* a serviciilor de telefonie mobilă includ numărul de magazine proprii și magazinele partenere. Astfel, Vodafone și Telecom se apropie de numărul de 500 de magazine, Orange are peste 500 de magazine proprii și parteneri, iar RCS & RDS deține în jur de 300 de magazine în toată țara.

În urma evaluării gradului de satisfacție al consumatorului de telefonie mobilă putem menționa că operatorii Vodafone și Orange sunt într-o concurență strânsă și au punctaje foarte apropiate de 42, și respectiv, 44 de puncte, conducând detașat față de ceilalți concurenți.

Putem să ne referim aici și evoluția principalilor indicatori economici a competitorilor pe piața de telefonie mobilă prezentând următoarele date: S.C Orange România S.A avea în 2014 o cifră de afaceri de peste 4 miliarde RON cu un profit net de 0,5 miliarde RON; S.C Vodafone S.A a avut o cifră de afaceri netă de peste 3 miliarde RON și un profit net de 0,17 miliarde RON; S.C Telekom Romania Mobile Communications S.A având cifra de afaceri de până la 2 miliarde RON

și un profit net de sub 0,1 miliarde RON; S.C RCS & RDS S.A și-a majorat în 2014 cifra de afaceri cu până la 2,4 miliarde RON.

## **2. Concurența dintre rețelele de telefonie mobilă**

### **2.1 Analiza cererii și ofertei**

Nevoile umane reprezintă dorința noastră de a avea, a ști, a crede și de a ne însuși bunuri. Acestea se împart în nevoi de bază și nevoi de lux. La scurt timp după apariția telefoanelor mobile, acestea reprezentau o nevoie de lux, întrucât prețurile acestora erau destul de mari comparativ cu veniturile populației și nu toată lumea își putea permite unul. Însă odată cu dezvoltarea pieței telefoniei mobile, acestea au devenit mai accesibile, iar nevoia oamenilor de a comunica cu cei aflați la distanță oriunde și oricând, a devenit una vitală.

În prezent, telefonul mobil nu mai este doar o necesitate, ci a devenit un accesoriu la modă, tinerii în special, sunt preocupați în a avea ultimul model de telefon, fapt ce a favorizat dezvoltarea extensivă a pieței și totodată a făcut să crească cererea de servicii de telefonie mobilă. Ținând cont de acestea, companiile de telefonie mobilă vin cu oferte tot mai atractive pentru a-și atrage potențialii clienți și astfel concurența dintre ofertanți devine tot mai mare, ceea ce determină o continuă dezvoltare a pieței. Un bun exemplu în acest sens este introducerea serviciilor 3G în 2005, ce constă în viteze mai mari la navigarea pe internet, precum și tarife mai mici, iar în 2013 introducerea serviciilor 4G.

Având o acoperire a populației de 100%, Orange România oferă fiecărei persoane posibilitatea de a alege între planuri de abonamente flexibile, ce pot fi personalizate și cartele PrePay. Orange se află în competiție directă cu Vodafone și Telecom pentru milioanele de utilizatori de telefonie mobilă din România. Orange a depășit Vodafone (pe atunci Connex) în privința numărului de clienți în septembrie 2004. Orange a introdus la începutul lui 2005 tehnologia EDGE în 4 orașe (București, Cluj-Napoca, Timișoara și Brașov), o tehnologie de tranziție spre 3G. Acoperirea EDGE a fost extinsă la nivel național în noiembrie 2006. În 2011 compania Orange deținea 2.700 de angajați.

Vodafone România este al doilea operator de telefonie mobilă ca mărime în România după numărul de clienți. Vodafone este în competiție directă cu Orange după numărul de clienți, deși deținuse acest titlu până în septembrie 2004. La sfârșitul anului 2005, Connex-Vodafone avea 6 milioane de clienți. Din aprilie 2010, compania acoperă peste 90% din populația României cu internet mobil de mare viteză, pe rețeaua UMTS 900 MHz, cu viteze de până la 7,2 Mbps în țară. Din totalul clienților, 43% utilizează serviciile Vodafone pe bază de abonament, iar restul au cartele preplătite.

RCS & RDS este un operator de servicii de telecomunicații din România care a cunoscut o dezvoltare rapidă pe piață achiziționând mai multe rețele de comunicații din țară și în prezent optând pentru tarife mai mici, față de alți operatori, la convorbirile în afara țării.

Telecom a deținut monopolul în telefonia fixă până în ianuarie 2003. Compania, deținută inițial de statul român, aparține Organizației Elene de Telecomunicații OTE, care deține 54% din acțiuni, restul au rămas în posesia statului român. În prezent operatorul face eforturi considerabile de atragere a clienților prin tarife mici și calitate mare a serviciilor sale.

Ținând cont de faptul că la această oră piața telefoniei mobile este una indispensabilă în lume și în România, cererea serviciilor de acest gen este extrem de mare. Competitorii de pe piață, la rândul lor, își dau tot interesul și priceperea în a oferi servicii de calitate la prețuri cât mai avantajoase.

## **2.2 Cote de piață ale competitorilor pe piața de telefonie mobilă**

Un studiu realizat în 2015 de compania "Exact Cercetare și Consultanță" relevă că în funcție de tipul de serviciu utilizat, piața serviciilor de telefonie mobilă se poate structura astfel: 48% din utilizatori folosesc doar servicii pe bază de abonament, 40% doar cartele preplătite, iar 12% folosesc atât abonamente cât și cartele. Rata de utilizare a abonamentelor este mai mare în mediul urban (66%) decât în mediul rural (49%). În cazul cartelelor preplătite situația se prezintă invers: 46% din mediul urban folosesc cartele preplătite și 62% din mediul rural. De asemenea, rata de utilizare a abonamentelor este semnificativ mai mare pe segmentul persoanelor cu studii superioare, iar rata de utilizare a cartelelor este mai mare pe segmentul persoanelor cu maximul 10 clase absolvite.

Studiul și-a propus să prezinte poziția fiecăruia dintre cei 4 furnizori de telefonie mobilă pe piața din România. Orange este lider pe piața serviciilor de telefonie mobilă, 50% din utilizatori folosind cel puțin o cartelă SIM de la Orange, 35% utilizează servicii de telefonie mobilă de la Vodafone, 25 % de la Telecom și 9% de la RDS.

Pe regiuni, Orange este lider în Nord-Est, Nord-Vest, Vest, Sud-Vest și Centru, iar Vodafone în București, Sud și Sud-Est. Telecom nu ocupă poziția de lider în nici o regiune, dar înregistrează rate bune de penetrare în București, Sud-Vest, Sud și Sud-Est.

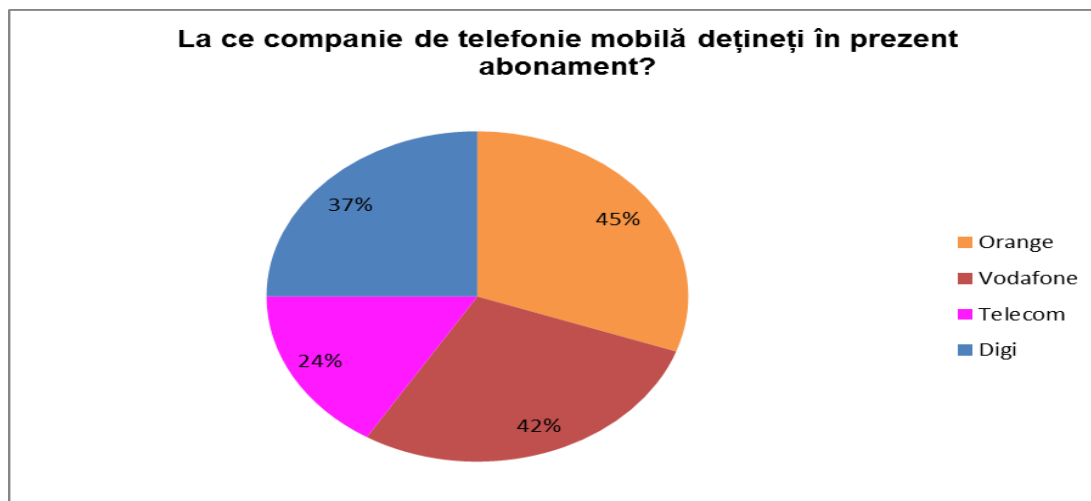
Peste jumătate dintre români (57%) dețin în prezent abonament personal la o companie de telefonie mobilă, arată studiul companiei Exact Cercetare și Consultanță. Un român din patru optează pentru cartela pre-pay (24%), în timp ce unul din cinci (18%) deține atât abonament personal, cât și cartelă pre-pay.

Tinerii cu vârste între 18 și 29 de ani sunt mai puțin orientați spre abonamente (46% / vs / 57% media națională), aceștia preferând cartelele pre-pay (40% / vs / 24% media națională). Nici ideea de a plăti atât un abonament lunar, cât și o cartelă pre-pay nu îi atrage la fel de mult pe tineri (9% / vs / 18% media națională). La rândul lor, cei cu vârste cuprinse între 40-60 de ani sunt adepții abonamentelor (67% / vs / 57% media națională), cartelele pre-pay reprezentând opțiunea a doar 11% dintre aceștia (cu 13% mai puțin comparativ cu media națională).

Principalii clienți ai cartelelor pre-pay sunt cei cu un venit lunar de sub 1,000 lei: 34%. Abonamentele sunt preferate de cei cu un venit lunar situat între 3.000-4.000 lei: 68%, cu 11% peste media națională.

Din perspectiva regiunilor geografice ale țării, moldovenii sunt singurii care au un comportament diferit față de locuitorii celorlalte regiuni: doar 45% dețin un abonament (cu 12% sub media națională), în timp ce procentul celor care optează pentru cartele pre-pay crește până la 36% (cu 12% peste media națională). Aceste date țin, în special, de dezvoltarea economică a regiunii și de faptul că nivelul scăzut de trai influențează direct consumul de servicii de telefonie mobilă. Chestionați în legătură cu serviciile de telefonie mobilă de care beneficiază, majoritatea românilor se declară foarte mulțumiți: Vodafone (80%), Digi (78%), Orange (74%).

Când vine însă vorba de atribute specifice, se constată că Digi este compania apreciată pentru aspecte legate de preț: cele mai bune tarife pentru servicii de internet pe mobil (34%), cele mai bune tarife pentru servicii de voce (31%), cele mai atrăgătoare oferte promoționale (27%), cele mai bune prețuri pentru telefoanele mobile (24%) și cele mai bune prețuri pentru tablete sau laptopuri (13%). Vodafone este compania recunoscută pentru: cea mai mare arie de acoperire (40%), cel mai bun renume (34%) și cei mai buni operatori la serviciul relații clienți (21%). În Moldova însă, Orange este compania care se bucură de cea mai bună reputație, beneficiind de aprecierea a 36% dintre locuitori (cu 16% peste procentul înregistrat în cazul Vodafone). Organizarea website-ului și varietatea produselor oferite de magazinul online sunt apreciate în egală măsură în cazul Vodafone și Orange (1 din 5 români).

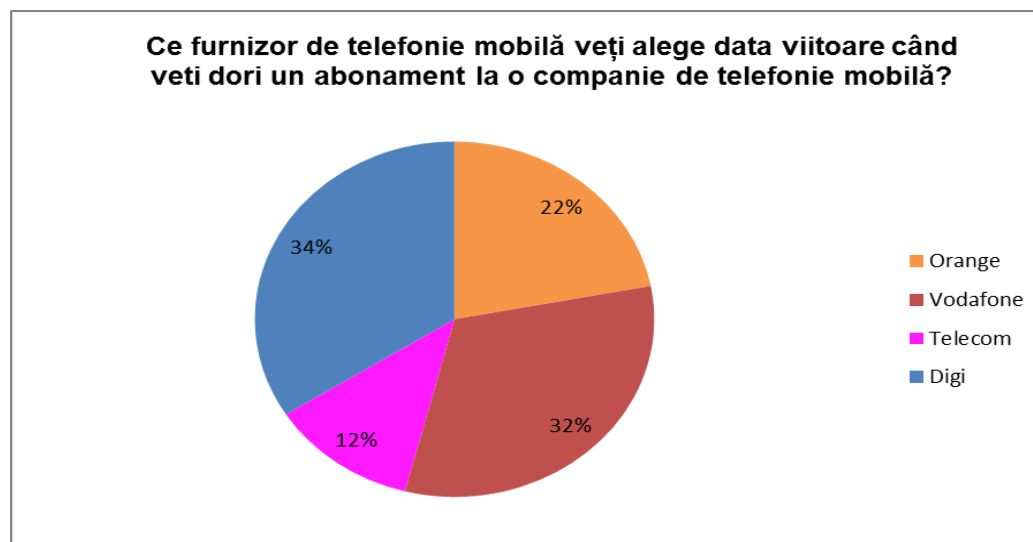


Întrebați la ce companie de telefonie mobilă vor apela în viitor, în vederea încheierii unui abonament, românii și-au manifestat interesul față de Digi și Vodafone, cu 34% și, respectiv, 32%. Orange reprezintă opțiunea viitoare a 22% dintre români, în timp ce Telekom a doar 12%.

Femeile sunt într-o mai mică măsură orientate spre Digi (26% / vs / 34% media națională și 41% în cazul bărbaților). Aceeași tendință este identificată și în cazul tinerilor de 18-29 de ani, care declară în procent de doar 20% că vor apela la abonamentele oferite de Digi.

Persoanele cu venituri personale lunare ridicate (2000-3000 lei) sunt cele care declară într-o mai mare măsură (42% / vs 34%) că intenționează să devină clienții operatorului Digi.

Moldovenii rămân orientați către operatorul Orange, 36% dintre aceștia (cu 14% peste media națională) manifestându-și interesul viitor pentru abonamentele acestei companii.



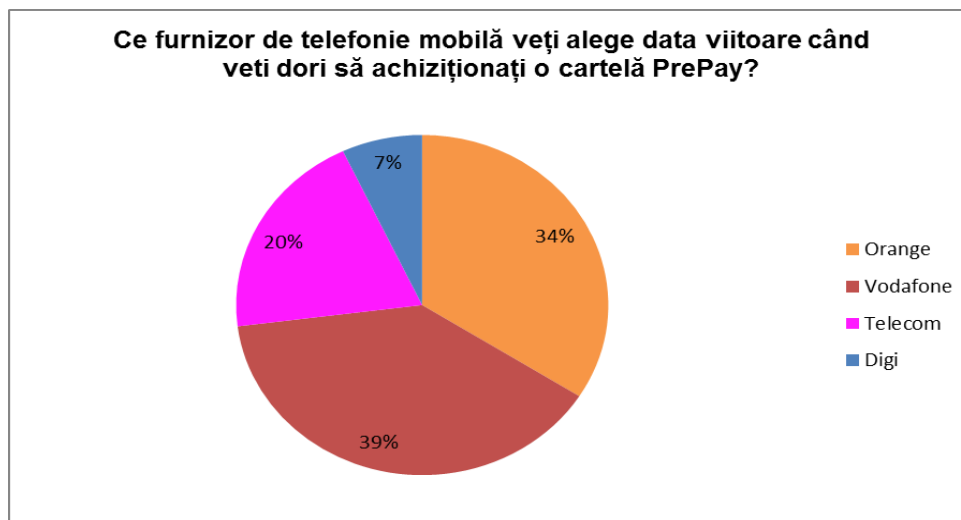
Dacă Digi reprezintă prima opțiune a românilor atunci când ne referim la abonamente viitoare, compania coboară pe ultima poziție atunci când este adusă în discuție achiziția viitoare de cartele pre-pay: 7%. Primii 3 operatori de telefonie preferați sunt în acest caz Vodafone (39%), Orange (34%) și Telekom (20%).

Cartelele Vodafone sunt vizate în viitor de persoanele cu un venit lunar mai mic de 1.000 lei (48%, cu 9% peste media națională), în timp ce cei cu un venit mai ridicat, situat între 2000-3000 lei, sunt interesați de cartelele Telekom (36% / vs / 20% media națională).

Preferința pentru cartelele Orange este extrem de evidentă în cazul persoanelor cu un venit lunar de 3.000-4.000 lei (72%, cu 38% peste media națională).



Bucureștenii îi sunt fideli brandului Vodafone (49% /vs / 39% media națională și 18% Orange). Aceeași situație se întâlnește și în Muntenia (57%), în timp ce locuitorii Moldovei și Transilvaniei vor opta pentru operatorul Orange: 64%, respectiv 57%.



Studiul vizează valul de luna mai al CAWIBUS-ului realizat cu o frecvență lunară de Exact Cercetare și Consultanță. Universul cercetării a fost reprezentat de persoane cu vârste cuprinse între 18 și 60 de ani, rezidente în mediul urban și utilizatoare de internet. Volumul eșantionului a fost de 1.029 respondenți, clienți ai companiilor de telefonie mobilă (abonament, cartelă pre-pay sau ambele).

### 2.3 Modul de formare al tarifelor produselor și serviciilor de telefonie mobilă

Cunoaștem faptul că în sens larg, tariful sau prețul reprezintă valoarea de piață a unui produs sau serviciu, determinată de raportul dintre cerere și ofertă, dar și de o serie de constrângeri ale pieței. Ca oricare dintre agenții economici, furnizorii de servicii de telefonie mobilă urmăresc în primul rând, în urma fixării tarifelor, să își acopere cheltuielile efectuate precum: cheltuieli cu salariile, cheltuieli cu taxele și impozitele, cheltuieli de întreținere etc.

Însă furnizorii respectivi nu pot fixa nivelurile prețurilor după cum doresc, aceștia trebuie să respecte obligațiile impuse de Autoritatea Națională pentru Administrare și Reglementare în Comunicații (ANCOM), care la rândul lor sunt dirijați de către Comisia Europeană.

Printre cele mai importante activități ale ANCOM se numără faptul că are puterea de a hotărî care furnizori de rețele și servicii de comunicații electronice au dreptul de a activa pe piață, care dintre cei existenți au putere semnificativă pe piață și le impune anumite obligații pentru a nu abuza de poziția avantajoasă pe care o dobândesc, precum și alte activități.

O altă activitate prestată de ANCOM este aceea de a stabili modul de calculare al tarifelor de pe piața comunicațiilor electronice. Pentru a putea stabili metoda de calcul al tarifelor precum și nivelul acestora, ANCOM realizează studii de piață. Conform analizei de piață din 2012, s-a stabilit ca metoda de calcul a tarifelor să rămână în continuare *fundamentarea în funcție de costuri*. Astfel că *“furnizorii desemnați cu putere semnificativă pe piață au obligația de a percepe pentru furnizarea serviciului de interconectare în vederea terminării apelurilor la puncte mobile, tarife fundamentate în funcție de costuri, determinate pe baza unui model de calculație a costurilor incrementale pe termen lung realizat de ANCOM”* menționează aceeași sursă.

Până la data stabilirii tarifelor pentru serviciul de interconectare, tarifele maxime ce puteau fi percepute de operatori pentru furnizarea serviciului de interconectare în vederea terminării apelurilor la puncte mobile nu puteau depăși 3,07 Eurocenți/minut de la 1 septembrie, 2012.

Aproape 1.000 de reclamații privind serviciile de telefonie mobilă au fost înregistrate de către Autoritatea Națională pentru Administrare și Reglementare în Comunicații (ANCOM) în 2015, în creștere cu aproape 5% față de anul anterior, devenind, astfel, cel mai reclamat serviciu de telecomunicații în România, arată datele arbitrilor pieței Telecom.

Dintre toate categoriile de servicii de comunicații electronice (telefonie, internet și retransmisie a programelor audiovizuale), cele mai numeroase plângeri primite de Autoritate în anul 2015 s-au referit la cele de telefonie mobilă (44% din totalul problemelor semnalate), urmate de serviciile de acces la internet fix (11%) și serviciile de retransmisie a programelor audiovizuale (9%).

ANCOM precizează că poate interveni direct numai în situațiile în care furnizorii de servicii de telefonie, internet sau televiziune încalcă drepturile de informare ale utilizatorilor, nu oferă serviciul de portabilitate a numerelor, nu includ anumite informații în contract sau nu respectă legislația specifică din domeniul comunicațiilor electronice și serviciilor poștale.

Reclamațiile privind nerespectarea condițiilor contractuale trebuie adresate de către utilizatorii persoane fizice către ANPC — Autoritatea Națională pentru Protecția Consumatorului, instituție care poate interveni în astfel de situații. Totodată, utilizatorii persoane juridice care consideră că nu le sunt respectate prevederile contractuale se pot adresa instanței de judecată.

## **2.4 Relația concurențială între rețelele de telefonie mobilă**

Oligopolul reprezintă structura de piață cea mai răspândită în țările dezvoltate din punct de vedere economic. Pe piața de oligopol, oferta este asigurată de un număr relativ mic de firme (câțiva vânzători), între care nu există diferențe semnificative sub aspectul înzestrării tehnice, forței economice, nivelului costului mediu, gradului de internaționalizare a activității. Fiecare vânzător reprezintă o firmă mare, cu o forță economică, tehnologică și financiară ridicată, deține o pondere importantă în oferta totală și are capacitatea de a influența piața în mod direct (prin deciziile privind prețul, cantitatea, publicitatea, lansarea în modele noi, modul de comercializare etc.), și indirect (prin reacțiile pe care le are la acțiunile concurenților).

Pe piața telefoniei mobile din România există 4 mari companii care numără milioane de utilizatori, Orange, Vodafone, Telecom și RCS & RDS(Digi), între ele există o concurență serioasă în ceea ce privește acapararea potențialilor clienți.

Unul dintre scopurile companiilor oligopoliste a fost reprezentat întotdeauna de stabilitatea prețurilor, acestea nu recurg la politici cum ar fi cea a reducerii unilaterale a prețurilor în lupta cu concurenții.

Acest lucru se aplică și în cazul concurenților noștri pe piață care recurg la alte tehnici pentru a câștiga poziții mai bune în zonele de interes cum ar fi: menținerea unei relații cât mai bune cu clienții și o informare continuă a acestora, oferte cât mai noi și mai avantajate, reclamă etc.

De exemplu în 2005 după un istoric nu prea bun, Cosmote care abia fusese preluată de grupul OTE din Grecia, pentru a-și atrage clienții a venit cu o ofertă care la acea perioadă era unică, aceștia ofereau la cartelele preplătite 1.000 de minute în rețea, pe când Orange și Vodafone ofereau 300 de minute la același preț. Acest lucru a făcut ca Orange și Vodafone să piardă din clientelă, iar Cosmote să câștige mulți clienți. Atunci concurenții nu au stat prea mult pe gânduri și au venit cu oferte asemănătoare, ceea ce a restabilit echilibrul pe piață. Există așadar o interdependență între firmele oligopoliste, deciziile uneia depind de deciziile celorlalte, ca urmare acestea își manifestă disponibilitatea spre acorduri privind prețurile practicate, evoluția lor, fuziuni etc.

Analizând criteriile de selecție a operatorului de telefonie mobilă, vom menționa că, cele mai importante două motive pentru schimbarea operatorului de telefonie mobilă sunt calitatea semnalului și rețeaua în care sunt cunoștințele/prietenii, prețul ocupă locul 3, ofertele promoționale locul 4, iar sistemul de distribuție ocupă locul 5 în clasament.

## **Concluzii și propuneri**

Studiind piața de telefonie mobilă constatăm o evoluție progresivă și accelerată a acesteia. Având un ciclu de viață relativ mic (1993-2016), a reușit să aibă o ascendență rapidă în cursul anilor 2003 ca apoi să își mențină un echilibru stabil, toți furnizorii de telefonie mobilă situându-se în topul celor mai prestigioase 100 de întreprinderi din România.

1. Piața națională a serviciilor de telefonie mobilă este o piață de oligopol, fiind reprezentată de 4 operatori importanți: Orange, Vodafone, Telecom și RCS & RDS. Între aceștia există o concurență strânsă, însă fiecare dispune de o clientelă proprie și se clasează printre cei preferați în dependență de serviciile pe care le prestează. După numărul de clienți pe care îi are, liderul de piață este compania Orange.
2. Serviciile de telefonie mobilă oferite de operatori corespund nevoilor clienților.
3. Cei mai buni furnizori de telefonie sunt Orange și Vodafone, urmați fiind de Telecom, RCS & RDS.
4. Propunem îmbunătățirea relației cu clienții, îmbunătățirea calității semnalului și a ariei geografice, scăderea tarifelor pentru apelurile internaționale și mărirea rețelei de magazine pentru operatorii cu o cotă de piață mai mică.

## **Bibliografie**

1. <http://www.zf.ro>
2. <http://www.qreferat.com>
3. <http://www.digi24.ro>
4. <http://economie.hotnews.ro>
5. <https://ro.wikipedia.org>
6. <http://www.forbes.ro>
7. <http://www.agerpres.ro>
8. <http://www.consiliulconcurentei.ro>
9. <https://prezi.com>
10. <https://www.orange.ro>
11. <https://www.vodafone.ro>
12. <https://www.telekom.ro>
13. [www.rcs-rds.ro](http://www.rcs-rds.ro)

## **Analiza ofertei și propuneri de îmbunătățire a acesteia la Complexul Sportiv Național „Piatra Arsă”**

**Autori: Iordache Tiberius Alexandru, Stîrliciu Larisa Ștefania**  
**Coordonator: Prof. univ. dr. Tănăsescu Dorina**  
**Universitatea „Valahia” din Târgoviște**

***Abstract:** Tourism is appreciated as one of the longest human activities that started with the human need for recreation and discovery.*

*The first form of tourism that suffered a lot of changes was the mountaineering tourism both from the wideness of the offer and the new requirements points of view.*

*In Romania, this form of tourism developed differently. The technical and material base and tourism are wider spread in the already known areas. One of the main destination is Bucegi mountains due to the short distance from Bucharest and the favorable natural environment. This work refers to all the above mentioned presenting the reader the Sports Club of Piatra Arsa as an attraction point unexploited to its real value.*

*The work is based on an on the spot research taking into consideration a great number of factors that influence tourism and ends with some suggestions that could make the Piatra Arsa Sports Club a remarkable competitor in Bucegi mountains tourism.*

*We will present the natural and antropic touristic attraction in the county and a short presentation of the Complex. The market is an important sector that we will discuss about and the proposals for improving the offer will be presented towards the end of the work.*

### **1. Resursele naturale si antropice ale județului Prahova**

#### **1.1. Resurse naturale care constituie atracție turistică**

Județul Prahova se situează la sud de curbura Carpaților, în zona de sud-centru a țării, fiind străbătut de paralela 45° Nord și meridianul de 25° Est. Județul Prahova are o suprafață de 4.716 km<sup>2</sup>, ocupând 2% din teritoriul României.

Pentru economia județului, activitatea turistică este un sector important, potențialul turistic în continuă dezvoltare se hrănește din diversitatea elementelor și bogăția resurselor naturale și antropice. Cadrul natural fascinant oferit de Valea Prahovei, Valea Doftanei, Valea Slănicului, Valea Teleajenului, de Munții Bucegi, adăugându-se și numeroasele stațiuni turistice, mediul universitar, important centru de afaceri, fac ca acest județ să se claseze printre primele județe ale României, din perspectiva potențialului turistic.

„Peștera Ialomiței face parte din cele mai cunoscute peșteri din țară, fiind situată în Munții Bucegi. Din cei 480 de metri pe care se întinde, doar 400 de metri sunt accesibili turiștilor. Chiar la gura peșterii se află Mănăstirea Ialomiței construită în secolul XVI de Mihnea cel Rău, voievod al Țării Românești. Peștera este formată din 6 săli, după cum urmează: Mihnea Vodă, galeria numită Pasaj, Decebal și Sf. Maria, sala la Răspântie și sala Urșilor. Peștera poate fi vizitată până la Altar.”<sup>1</sup>

”Babele sunt formațiuni calcaroase, având forma unor ciuperci de piatră. Sunt situate în Munții Bucegi, la o altitudine de 2292 de metri, în Carpații Meridionali. Babele sunt pe primul loc la cel mai vizitat obiectiv turistic din Munții Bucegi. Formate din conglomerate de calcar. Au fost sculptate de intemperii și vânt. Accesul la Babele se poate face pe traseele marcate din orașul

---

<sup>1</sup> Prelucrat de pe siteul: [https://ro.wikipedia.org/wiki/Pe%C8%99tera\\_Ialomi%C8%9Bei](https://ro.wikipedia.org/wiki/Pe%C8%99tera_Ialomi%C8%9Bei)

Bușteni sau cu telecabina.”<sup>2</sup>

”Despre Sfinxul din Bucegi au fost multe scrieri, dar este în continuare o enigmă. Unii susțin că acesta a fost creat într-un anumit loc, adus și lipit acolo unde se află astăzi.

Explicațiile științifice consideră că Sfinxul s-a format datorită eroziunii vantului. Este situat la 2216 metri altitudine și se aseamănă cu un chip de om. Săpat în stâncă, cu ochii larg deschiși, privește peste Țara Dacilor. Are înfățișarea mândră, cu vârful îndreptat înainte și cu căciula pe creștet. Fața îi este perfectă, proporționată, bărbia hotărâtă și buzele ferme.”<sup>3</sup>

## 1.2. Resurse antropice de interes turistic

Resursele antropice sunt departe de a concura cu cele ale cadrului natural (Culoarul Prahovei).

„Castelul Peleş din Sinaia, veche reședință regală, transformată în muzeu în anul 1953 (cu o pauză între anii 1975-1990, la dorința lui Nicolae Ceaușescu), este principalul punct de atracție al Sinaiei și un monument valoros de arhitectură din România. Construit între anii 1875- 1883, din dorința regelui Carol I, acesta fiind încântat de frumusețile locurilor. Amplasat într-un frumos parc, Castelul deține 150 de camere, adăgându-se biblioteca regală, sălile de arme, sala de muzică, sala de teatru, sufrageria, cabinetul de lucru, și dormitorul regal.”<sup>4</sup>

„Palatul Culturii din Ploiești, frumos monument de arhitectură construit la începutul secolului XX, în stil neoclasic, pentru a servi ca Palat al Justiției. După 1951, „Mănăstirea Sinaia este amplasată la poalele Bucegilor, spre capătul de apus dintre Valea Rea și Valea Peleşului și a fost construită între anii 1650-1695, la dorința spătarului Mihail Cantacuzino.

Mănăstirea Sinaia, la început a fost ridicată să adăpostească doisprezece călugări, în timp aceasta a devenit insuficientă și a fost necesară construirea unor chilii și biserici mai Mare (1842-1846). Tot aici s-a construit primul muzeu religios ce deține obiecte de cult, aici fiind adusă prima Biblie tipărită și tradusă în limba română.”<sup>5</sup>

„Crucea Eroilor Neamului, cunoscută popular drept Crucea de pe Caraiman construită între anii 1926 și 1928 pe vârful Muntelui Caraiman, la o altitudine de 2291 m, pentru a omagia eroii căzuți la datorie în Primul Război Mondial. Monument unic în lume datorită altitudinii amplasării și a dimensiunilor sale, 28 de metri înălțime, cele două brațe având 7 metri fiecare. Crucea este construită din bari de oțel, cu o bază din beton armat acoperit cu piatră. Astăzi crucea se poate face observată de la distanțe îndepărtate, datorită iluminării puternice, cu aproximativ 300 de becuri, cu o putere de 500 de W fiecare.”<sup>6</sup>

## 2. Prezentarea Complexului Național Sportiv Piatra Arsă

### 2.1. Scurtă prezentare a complexului

Complexul Sportiv Național „Piatra Arsă” se găsește aproape de vârful cu același nume, în masivul Bucegi.

Legenda face referire la o poveste de iubire între doi țărani tineri, Păuna și Tănase. La scurt timp după logodnă, Tănase este nevoit să plece în război. La puțin timp, Tănase dezertează de dorul fetei, însă aceasta se rușinează de faptul că are un logodnic ce fuge de la oaste. Atunci aceasta îi spune: „- Mai curând vor arde Bucegii, decât eu să-ți fiu nevastă!”, acest lucru întâmplându-se. Tânărul rușinat de focul ce ardea în vârful munților, plecă la luptă. La sfârșitul războiului logodnica

---

<sup>2</sup> Prelucrat de pe siteul: [https://www.roportal.ro/articole/despre/babele\\_2448/](https://www.roportal.ro/articole/despre/babele_2448/)

<sup>3</sup> Prelucrat de pe siteul: <http://portal.tfm.ro/misterele-sfinxului-din-bucegi/>

<sup>4</sup> Prelucrat de pe siteul „[http://www.istoria.md/arti\\_co\\_l/186/Castelul\\_Pele%C5%9F\\_al\\_Rom%C3%A2niei](http://www.istoria.md/arti_co_l/186/Castelul_Pele%C5%9F_al_Rom%C3%A2niei)”

<sup>5</sup> Prelucrat de pe siteul: „[http://www.crestinortodox.ro/biserici-manastiri/manastirea-sinaia-biserica-veche\\_96599.html](http://www.crestinortodox.ro/biserici-manastiri/manastirea-sinaia-biserica-veche_96599.html)”

<sup>6</sup> Prelucrat de pe siteul: [https://ro.wikipedia.org/wiki/Crucea\\_Eroilor\\_Neamului](https://ro.wikipedia.org/wiki/Crucea_Eroilor_Neamului)

sa l-a găsit orb, adus acasă. Aceștia au făcut nunta, mireasa fiind bucuroasă și mândră că soțul ei este viteaz.

Însă muntele pe care-l văzuse cum ardea, se numi Piatra Arsă, pentru că vânătorii și cobanii au jurat că au văzut în acel loc stânci prefăcute-n cărbuni.

Cabana „Voievodul Mihai” a fost prima construcție din acel loc și a fost construită în anul 1937, aflându-se în folosința statului. În 1968 s-au construit și câteva anexe. Denumirea a fost schimbată în Piatra Arsă, însă și folosința, fiind o bază de antrenament pentru sportivi, cât și o cabană turistică. În anul 1968, pe lângă vehiul complex, a fost începută construcția unui hotel, dar a fost întreruptă 3 ani mai târziu. Din 1995 s-a redeschis construcția, iar complexul a trecut din patrimoniul S.C. „Alpin” S.A în cel al Ministerului Tineretului și Sportului.

Complexul este o unitate al cărui obiect de activitate îl constituie organizarea și desfășurarea în regim de cantonament a pregătirii sportivilor din loturile olimpice, nașionale și cluburilor sportive în vederea participării acestora la competiții naționale și internaționale.

Activitatea de pregătire, refacere și instruire a sportivilor aflați în cantonament se desfășoară sub conducerea și supravegherea colectivului de tehnicieni. Conducătorul delegației și/sau antrenorul principal răspunde de întreaga activitate a sportivilor. Pe întreaga durată a desfășurării activității în cadrul complexului, loturile sportive și colectivele tehnice beneficiază de toate drepturile privind cazarea, masa și utilizarea bazei și instalațiilor necesare pregătirii conform programului stabilit de conducerea Complexului.

Cabana dispune de 13 camere, fiecare având câte două paturi, iar la cerere se mai poate adăuga unul. Hotelul este construit pe patru nivele, etajele unu, doi și trei având câte 13 camere fiecare, adică 39 de camere. Etajul 4 are doar patru camere, restul spațiului fiind folosit ca locuințe pentru angajați.

## **2.2. Structura organizatorică**

Pentru a răspunde tuturor cerințelor venite din partea clienților se presupune existența în permanență a unui personal bine pregătit. De aceea fiecare unitate încearcă să-si gestioneze și organizeze departamentele și angajații cât mai bine pentru a avea o activitate cât mai cursivă. În cele ce urmează este prezentată organizarea și funcționarea Complexului Sportiv Național Piatra Arsă. Structura organizatorică a complexului este aprobată prin ordin al Ministrului Tineretului și Sportului ca și statul de funcții care se aprobă anual. Activitatea curentă a complexului este condusă de un director, numit prin ordin al ministrului în baza rezultatelor concursului organizat conform prevederilor legale în vigoare, căruia i se subordonează directorul de prestații (administrator). Acestor 2 directori li se subordonează 2 compartimente principale: departamentul de prestații și departamentul financiar.

În prezent în cadrul acestor departamente și servicii își desfășoară activitatea un total de 45 de angajați împărțiți pe cele 2 mari departamente, astfel, în departamentul prestații sunt angajate 35 de persoane care îndeplinesc anumite atribuții, de la lucrători la aprovizionare, serviciul de etaj și recepție până la lucrători în bucătărie și bucătar șef; iar în departamentul financiar lucrează 7 persoane care ocupă posturile de casier, contabil, contabil-sef, resurse umane și controlul încasărilor.

Ca orice agent economic ce activează în domeniul turismului, acesta se confruntă cu fenomenul fluctuației personalului. Fluctuația are ca și cauze, sezonalitatea ocupării forței de muncă, dar și nivelul relativ scăzut al veniturilor angajaților și se manifestă cu preponderență la nivelul serviciilor de alimentație publică și de etaj.

## **2.3. Căi de acces**

Căile de acces spre complex sunt destul de variate. În luniile mai-octombrie, este posibil

accesul auto, pe drumul asfaltat Cuibul Dorului- Piatra Arsă, aceasta fiind și calea de aprovizionare. Un alt mod de acces îl reprezintă telecabina care se poate lua din Bușteni până la Cabana Babele iar de acolo pe traseul marcat, aproximativ 30 de minute, sau din Sinaia, până la Cota 1400. Iar de acolo la Cota 2000 tot cu telecabina sau pe jos, urmărind traseele marcate. În perioada de iarnă(noiembrie- aprilie) singura cale de acces o reprezintă telecabina, în cazul în care vântul nu suflă cu mai mult de 20 km pe oră iar temperaturile nu scad la mai puțin de 15 grade.

În completare la farmecul locului și pentru doritorii de aventură și sport se pot folosi traseele montane marcate, enumerate în cele ce urmează:

Sinaia- Poiana Stănei- Piatra Arsă

Bușteni- Valea Urlătoare- Cantonul Jepi- Piatra Arsă Vârful cu Dor- Furnica- Piatra Arsă- Babele- Vârful Omu

Pârțiile de schi cele mai utilizate, dar și cele mai sigure sunt:

Vf. Furnica- Cota 1400, dificilă, cu o lungime de 2500 metri și o diferență de nivel de 585 metri

Vf. cu Dor- Cabana Valea Dorului , dificultate medie, lungime de 600 de metri și o diferență de nivel de 150 metri

Cota 1400- Sinaia, dificultate medie, lungimea părții de 2800 metri, iar diferența de nivel de 150 metri.

### 3. Oferta de servicii ale Complexului Național Sportiv Piatra Arsă în piața sa de referință

#### 3.1. Piața Complexului Național Sportiv Piatra Arsă

Clienții Complexului sunt destul de variați ca vârstă, însă principalele caracteristici care-i reprezintă sunt iubirea de natură și de munte și practicarea sporturilor. Principalii clienți sunt de fapt cei pentru care funcționează complexul și anume sportivii din cadrul loturilor naționale și olimpice. Astfel, numai la nivelul anului 2015, dintr-un total de 6005 turiști, 3784 de persoane adică 63,01% au fost sportivi, iar restul de 36,9 % adică 2221 persoane au fost turiști. Evoluția numărului turiștilor este redată în tabelul 1.

Tabelul 1

Circulația turistică în perioada 2013-2015

Clienți	Anii					
	2013		2014		2015	
	Val. abs.	%	Val. abs.	%	Val. abs.	%
Români	4499	76,3	4819	83,17	4651	77,45
Străini	1398	23,7	975	16,83	1354	22,55
Total	5897	100	5794	100	6005	100

Sursa: evidențele firmei.

Principalii concurenți ai Complexului Sportiv Național Piatra Arsă, sunt cabanele turistice din masivul Bucegi. Deși obiectul de activitate nu este chiar identic, o parte din clientela Complexului se suprapune cu cea a celorlalte cabane, iar traseele turistice sunt destul de variate, pe lângă peisaj unul din elementele hotărâtoare fiind și cabanele de pe traseu. Printre acestea se regăsesc atât cele care se adresează turiștilor care efectuează trasee montane și folosesc cabanele drept refugii pe timp de noapte sau pentru a lua masa, dar și cele care se adresează clienților cu cerințe mai variate. Principalii concurenți direcți sunt: Cuibul Dorului, Scropoasa, Bolboci, Padina, Babele, Caraiman și Gura Diham.

### 3.2. Indicatorii circulației turistice în perioada 2013-2015

În formarea metodelor și indicatorilor de măsurare al circulației turistice un rol important l-a avut O.M.T., Comisia O.N.U. pentru statistică și O.E.C.D. care au formulat un set de reguli, definiții, indicatori și metode de măsurare unitare și clare pentru toți participanții la industria turismului. La baza metodelor stau o serie de indicatori specifici care pot măsura dimensiunea circulației turistice dintr-o zonă, țară, stațiune, hotel exprimând cererea reală sub diferite aspecte, iar uneori chiar relația cerere-ofertă.

Numărul de turiști este un indicator fizic cantitativ și poate lua forma sosirilor și sau plecărilor turiștilor pentru turismul internațional, de persoane cazate pentru turismul intern și internațional sau participanți la acțiuni turistice pentru turismul intern, rezultat din înregistrările agențiilor de turism.

În ultimii ani, datorită asfaltării drumului de acces și a modernizării complexului, evoluția numărului de turiști a crescut considerabil de la 4200 în anul 2012, la 6005 în anul 2015, acest aspect putându-se observa și în figura 1

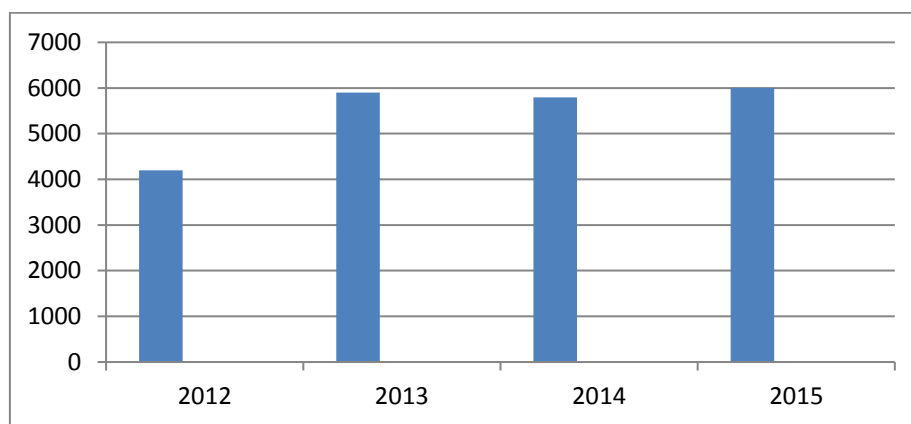


Fig.1 Evoluția numărului de turiști în ultimii 4 ani

Sursa: evidențele firmei

### 3.3. Structura ofertei de servicii la nivelul anului 2015

Complexul Sportiv Național Piatra Arsă funcționează din 1968, în 1995 adăugându-i-se și hotelul care a fost încadrat în categoria 3 stele. Dotările și serviciile oferite sunt următoarele :

- Hotelul cu un total de 86 locuri de cazare în 43 de camere prevăzute cu băi proprii
- Cabana cu 26 de locuri în 13 camere
- Restaurantele din cadrul hotelului și cabanei sunt prevăzute cu 100 de locuri, respectiv 80 de locuri de servire a mesei.
- Sală de conferințe situate la mezanin cu o capacitate de 30 locuri, folosite pentru ședințele teoretice ale loturilor de sportive.
- Una din clădirile anexe ale complexului o reprezintă sala de sport care poate fi utilizată pe toată perioada anului pentru antrenamente în diferite sporturi, ca gimnastică, haltere, canotaj, atletism, ciclism, box și altele, fiind dotată cu aparate specializate pentru aproape toate sporturile.
- Complexul dispune de asemenea și de anexe pentru recuperare, sauna și piscină.
- Închirieri de ATV, snow-mobile.

Oferta de servicii nu este foarte diversificată, însă clienții sunt cei care influențează activitatea. Tocmai din acest motiv am efectuat un tabel cu gradul de satisfacție al acestora.



Tabelul 2.

Gradul de satisfacție al clienților

-procent-

Grad satisfacție	Notă
Servicii	100
Cazare	95
Bucătărie	90
Cadrul natural	100
Nota medie	96,25

Sursa: <http://amfostacolo.ro/impresii9.php?iid=34213&d=redescopera-masivul-bucegi--masivul-bucegi>

#### 4. Strategii de îmbunătățire a ofertei Complexului Național Sportiv Piatra Arsă în perioada 2016-2020

##### 4.1. Analiza SWOT a ofertei actuale

Tabelul 3.

Analiza SWOT a ofertei actuale

Puncte tari	Puncte slabe
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Experiența vastă în domeniu, de peste 38 de ani</li> <li>- Amplasarea Complexului, pe platoul Bucegi</li> <li>- Camere cu standarde diferite pentru a satisface o cerere variată (hotel, cabană)</li> <li>- Posibilitatea adaptării meniului</li> <li>- Laborator de patiserie și brutărie propriu</li> <li>- Sală de ședințe care ar putea fi utilă în cazul cuceririi unui alt segment de clientele</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Personal insuficient</li> <li>- Insuficiența diversificării serviciilor de agrement (în afară de aparatul sportivă)</li> <li>- Lipsa unor material promoționale care să fie puse la dispoziția publicului larg</li> </ul>
Oportunități	Amenințări
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Teren de sport la 1950 m altitudine cu posibilități de practicare pentru diferite sporturi</li> <li>- Posibilitate de a ajunge cu mijloace de transport auto până la Complex</li> <li>- Alte căi de acces (telecabina, trasee montane)</li> <li>- Promovarea printr-un organism guvernamental (M.T.S.)</li> <li>- Resurse naturale și antropice de interes turistic</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dificultatea accesului pe perioada iernii</li> <li>- Concurenții tot mai numeroși în zonă</li> <li>- Schimbări economice și legislative rapide sau previzibile și dificil de adaptat serviciilor</li> </ul>

Sursa: prelucrare proprie

##### 4.2 Propuneri de îmbunătățire a ofertei

Din analiza efectuată în capitolele anterioare, se observă că strategia adoptată în prezent de către Complexul Piatra Arsă trebuie îmbunătățită, în vederea diversificării serviciilor oferite. Aceste îmbunătățiri vizează în principal turiștii, având ca scop atragerea și punerea la dispoziția lor a unor servicii diverse și de o calitate superioară. Propunerile se referă în primul rând la departamentele de cazare și alimentație, acestea reprezentând principalul factor de satisfacere al clientului.

- mărirea gamei de servicii și oferirea unui raport calitate/preț mai avantajos pentru client

- reorganizarea camerelor prin amenajarea unor paturi cu trei locuri dedicate familiilor cu copii și dotarea altora cu paturi matrimoniale
- personalizarea camerelor ( autografe, obiecte specifice sporturilor, camera vânătorești)
- Crearea unui “ jurnal al turistului” pus la dispoziția acestuia la receptivă
- Diversificarea preparatelor culinare ( pregătirea mai multor deserturi)
- Angajarea unui “ antrenor personal” în cadrul sălii de sport.
- Crearea unui spațiu dedicat tinerilor( bar de noapte, club, săli cu mese de biliard)
- Organizarea unor excursii conduse de către un ghid montan autorizat, evitându-se astfel accidentele frecvente din Munții Bucegi; prezentare detaliată a obiectivelor turistice
- Ocuparea tuturor posturilor, angajându-se persoane suficiente.

### **4.3. Mixul de comunicare-promovare pentru promovarea noii oferte**

Promovarea are rolul de a asigura comunicarea cu indivizi, grupuri sau organizații, cu scopul de a facilita, direct sau indirect, efectuarea de schimburi prin informarea și convingerea uneia sau mai multor categorii de public să accepte produsele organizației. Una dintre tehnicile de promovare care se presupune că va avea un impact destul de mare în cazul complexului Piatra Arsă este publicitatea.

Cele mai adecvate modalități de transmitere a mesajului publicitar sunt:

- Presa, în principal revistele de specialitate. Câteva exemple de publicații: “Vacanțe și călătorii”, “ Star”.
- Oferirea de pliante , broșuri, cataloage
- Crearea unei pagini web , care să cuprindă toate datele și informațiile necesare pentru o persoană interesantă de o astfel de ofertă pe care le-ar putea solicita.
- Crearea unui slogan reprezentativ. De exemplu: Turism la înălțime.
- Încheierea unor contracte cu agențiile de turism în urma cărora Complexul Piatra Arsă va intra în circuitul turistic montan, beneficiind de o distribuție a ofertei prin mai mulți intermediari
- Crearea unor competiții cu caracter sportiv, premiul constând în nopți de cazare gratuite
- Afișarea de bannere în orașele Sinaia și Bușteni, în apropierea telecabinelor

### **Concluzii**

Concluziile generale care se desprind din această lucrare țin cont de nevoile și dorințele unei clientele actuale sau potențiale ale Complexului Piatra Arsă. Modalitatea actuală de administrare și exploatare a complexului și potențialul pe care acesta îl reprezintă au determinat efectuarea unor analize și evaluări. Demonstrate în lucrarea de față, acestea au constituit punctul de plecare în elaborarea unor noi strategii ce vor determina fluxuri turistice considerabile și vor situa această unitate în fruntea listei unităților turistice montane.

Luându-se în considerare faptul că principală modalitate de atragere a potențialilor clienți o constituie varietatea și complexitatea ofertei, s-a considerat eficientă elaborarea unor propuneri de diversificare a serviciilor și a activității pe ansamblu a complexului, pentru readucerea acestuia în circuitul turistic montan românesc și pentru a atrage o paletă cât mai largă de clienți. Toate informațiile conținute în această lucrare sunt menite să evidențieze rolul important pe care îl joacă cererea, reprezentată de actualii și potențialii consumatori de servicii în definirea ofertei unei unități turistice.

## **Bibliografie**

1. Niculescu G., Rus F. (2010) „Turismul în regiunile de dezvoltare ale României”, Ed. Academica Brâncu și, Târgu Jiu, pag. 189
2. [https://ro.wikipedia.org/wiki/Pe%C8%99tera\\_Ialomi%C8%9Bei](https://ro.wikipedia.org/wiki/Pe%C8%99tera_Ialomi%C8%9Bei)
3. [https://www.roportal.ro/articole/despre/babele\\_2448/](https://www.roportal.ro/articole/despre/babele_2448/) Prelucrat de pe siteul:
4. <http://portal.tfm.ro/misterele-sfinxului-din-bucegi/>
5. [http://www.istoria.md/arti\\_co\\_l/186/Castelul\\_Pele%C5%9F\\_al\\_Rom%C3%A2n](http://www.istoria.md/arti_co_l/186/Castelul_Pele%C5%9F_al_Rom%C3%A2n)
6. <http://www.crestinortodox.ro/biserici-manastiri/manastirea-sinaia-biserica-veche.html>
7. [https://ro.wikipedia.org/wiki/Crucea\\_Eroilor\\_Neamului](https://ro.wikipedia.org/wiki/Crucea_Eroilor_Neamului)
8. <http://amfostacolo.ro/impresii9.php?iid=34213&d=redescopera-masivul-bucegi--masivul-bucegi>

## Gradul de satisfacție al clienților Engie

**Autori: Iordache Tiberius Alexandru, Sfirliciu Larisa Ștefania**  
**Coordonator: Asist. univ. dr. Andreiana Andreea**  
**Universitatea „Valahia” din Târgoviște**

*“MAKE THE MAKE ONE THAT COMES TO BUY FROM YOU FEEL LIKE A GENTLEMAN FOR A FEW MINUTES”*

*Organizations of any kind offer products or services aimed to satisfy customers' necessities and requires. The increasing of competition in all domains led in general to more and more exigent expectations from the clients. In order to be competitive and maintain a high level of economical performance, the organizations must have an efficient activity in order to offer high quality products. This activity should result in a constant quality improvement, a raise in clients and other partners' satisfaction. Orientation towards solving clients' problems is the key that opens the gate for success in marketing. So, in order to be successful in attracting consumers, the starting point for every firm is to identify what clients need and then try to satisfy their needs better than the competition. On a long term, a company should satisfy clients' needs and make money out of this. As long as the firm's offer responds to the preferences and desires of the consumers, they are willing to pay more generating this way a bigger profit.*

*We would like to present the ideas of satisfaction, customer and the relation among the two concepts by short theoretical approaches. Then, we will make a short description of of the Engie company through data regarding business numbers, the number of employees and its services. At the end of the paper we analyzed the degree of the customers' satisfaction. The suggested pattern to evaluate satisfaction is a questionnaire and the analysis of the received answers.*

### 1. Conceptul de satisfacție al clienților

*“Satisfacția este rezultatul resimțit de un cumpărător în urma relației sale cu o firmă ale cărei performanțe s-au ridicat la nivelul așteptărilor. Cumpărătorii sunt satisfăcuți atunci când așteptările lor sunt împlinite și încântați atunci când acestea sunt depășite.”<sup>1</sup> Clienții satisfăcuți rămân fideli mai mult timp, cumpără în cantitate mai mare, sunt mai puțin influențați de preț și prezintă altor persoane firma într-o lumină favorabilă.”*

*“Clientul este cel mai important „element patrimonial” al unei întreprinderi. Decizia de cumpărare, care aparține acestora are ca rezultat introducerea produselor în consum și generarea vânzărilor. Oricât de bine ar fi organizate sistemul de aprovizionare și cel financiar, liniile de fabricație, managementul resurselor umane, fără clienți activele firmei nu au nici o valoare.”<sup>2</sup> Baza de clienți este cel mai important activ al firmei. Sarcina principală a întreprinderii este de a câștiga și de a păstra clientul. Câștigarea clienților se realizează cu promisiuni. Păstrarea lor se realizează prin satisfacerea nevoilor. Satisfacerea clienților depinde de calitatea activităților celorlalte compartimente. Marketingul trebuie să determine celelalte compartimente să coopereze în scopul satisfacerii clienților.*

Legat de definirea conceptului de satisfacție a clienților, toate definițiile enunțate în literatura de specialitate converg către 2 mari abordări:

#### I. Definirea satisfacției ca rezultat;

---

<sup>1</sup> Prelucrat de pe siteul: <http://www.oeconomica.uab.ro/upload/lucrari/820063/44.pdf>

<sup>2</sup> Prelucrat de pe siteul: [http://www.seap.usv.ro/~ro/cursuri/ECTS/ECTS\\_Mkt.pdf](http://www.seap.usv.ro/~ro/cursuri/ECTS/ECTS_Mkt.pdf)

În general, această abordare definește și caracterizează satisfacția clienților ca fiind o stare de evaluare finală rezultată din experiențele consumării. În această abordare se pot enunța următoarele definiții ale satisfacției:

“O stare a evaluării cognitive a cumpărătorului privitor la adecvarea sau neadecvarea câștigurilor sau beneficiile avute de pe urma sacrificiului pe care îl întreprinde prin cumpărare.”<sup>3</sup>

II. Definirea satisfacției ca proces;

Abordarea satisfacției clienților prin prisma satisfacției ca proces, consideră acest concept ca fiind un proces evaluativ, psihologic și perceptual. În această abordare se pot enunța următoarele definiții ale satisfacției:

“Un proces de evaluare bazat pe experiența referitoare la calitatea efectivă a unui produs care trebuia să aibă un nivel de calitate.”<sup>4</sup>

Satisfacția depinde de ecartul dintre realitate și dorință și este evaluată prin nivelul calitativ al produselor sau serviciilor oferite. Din astfel de comparații pot rezulta următoarele situații: • performanțele nemulțumesc (insatisfacție);

- performanțele sunt indiferente;
- performanțele corespund așteptărilor (satisfacție);
- performanțele sunt peste așteptări (entuziasm – clientul devine fidel).

În procesul de dezvoltare a relațiilor cu clienții și evaluare a satisfacției acestora prezintă importanță două aspecte:

- comunicarea cu clienții;
- loializarea clienților.

## 2. Prezentarea companiei ENGIE

“Grupul GDF SUEZ la nivel mondial și-a schimbat numele de marcă și denumirea socială în ENGIE. Această schimbare de nume susține re poziționarea companiei ca răspuns la multiplele provocări pe care le presupune contextual actual foarte dinamic. Astfel, pe deplin responsabil față de tendințele actuale care caracterizează domeniul energiei- dezvoltarea energiilor nepoluante, reducerea consumului energetic ca urmare a implementării unor măsuri de eficiență energetică și digitalizarea informației. Astfel la data de 24 aprilie 2015, GDF SUEZ Energy România devine ENGIE și în România. Adoptarea noului brand, derulându-se sub moto-ul «Lumea se schimbă și, odată cu ea, energia noastră»”<sup>5</sup>

În România procesul de rebranding va avea două etape: în prima etapă, GDF SUEZ Energy România va adopta marca ENGIE pentru produsele și serviciile comercializate. În a doua etapă, procesul de rebranding va fi declinat pentru toate filialele deținute de către GDF SUEZ Energy România( Distrigaz Sud Rețele, Distrigaz Confort, Brăila Winds și Alizeu Eolian.)

ENGIE are 152900 de angajați la nivel mondial și o cifră de afaceri în 2014 de 74,7 miliarde de euro. GDF SUEZ Energy România și filialele sale deservesc un portofoliu de 1,5 milioane de clienți, operează o rețea de 18500 km(19 județe), dețin două parcuri eoliene cu o capacitate totală de 100 MW și au aproximativ 3650 de angajați.

Noul brand ENGIE transmite o viziune umană și pozitivă a energiei, atât prin reprezentarea grafică a logo-ului, cât și prin culoarea utilizată în logo care sugerează atât gazele naturale cât și electricitatea. Logo-ul ENGIE reprezintă soarele care răsare pe planetă, simbolul unui început în lumea energiei. Numele ENGIE a fost ales pentru sonoritatea sa, fiind contragerea cuvântului energie.

Grupul ENGIE este prezent în România în următoarele domenii de activitate:

<sup>3</sup> Howard J.,Sheth, J.- “The Theory of Buyer behavior”, New York: John Wiley and Sons 1969, pag. 145

<sup>4</sup> Hunt – “Conceptualization and measurement of Customer Satisfaction and Dissatisfaction”, Cambridge: Marketing Science Institute, 1977, pag. 459

<sup>5</sup> Prelucrat de pe siteul: <https://www.gdfsuez.ro/gdfsuez-devine-engie/>

- Gaze naturale – furnizare, distribuție și înmagazinare de gaze naturale, servicii tehnice pentru instalațiile de gaze naturale și centrale termice.
- Energie electrică: producție și furnizare către clienții industriali.
- Servicii energetice și de infrastructură : consultanță, proiectare, asistență tehnică, instalare, întreținere.

ENGIE își construiește strategia de business și practicile profesionale pornind de la crezul că o companie durabilă este o companie etică. Pentru ENGIE etica constă în aplicarea concretă a patru valori:

- Exigență
- Angajament
- Îndrăzneală
- Coeziune

*“Eficiența energetică este o axă importantă de dezvoltare, fapt pentru care, în 2015, a fost lansat un produs inovator de eficientizare a consumului de gaze naturale, un termostat care permite monitorizarea și controlul centralei termice de la distanță, prin dispozitive mobile, clienții având astfel posibilitatea de a accesa și controla setările de temperatură din locuința lor de oriunde și în orice moment.”<sup>6</sup>*

### 3. Sondaj de opinie în rândul clienților Engie

- **Obiectivele cercetării.** Conform scopului tematic al cercetării sondajul a avut ca obiective:
  1. Identificarea clienților Engie (Întrebarea 1)
  2. Stabilirea gradului de satisfacție a serviciilor oferite de Engie (Întrebările 2-3)
  3. Aflarea percepției clientului asupra prețurilor (Întrebarea 4)
  4. Gradul de cunoaștere al ofertelor Companiei Engie ( Întrebările 5-8)
- **Ipoteza centrală:** “Clienții Engie sunt mulțumiți de serviciile oferite.”  
În vederea atingerii obiectivelor stabilite, s-au formulat următoarele ipoteze derivate:
  1. Prețurile serviciilor Engie sunt accesibile.
  2. Gradul de cunoaștere a noilor oferte este scăzut.
- Colectivitatea cercetată este reprezentată de locuitorii din Dâmbovița.
- Unitatea de observare este formată din clienții Engie
- Metoda de eșantionare și mărimea eșantionului. S-a utilizat eșantionarea simplă aleatoare. Eșantionul a cuprins 55 persoane, iar numărul de chestionare validate a fost de 50, ceea ce reprezintă o rată de răspuns de 90,90%. Eșantionul un este reprezentativ deoarece nu există resurse financiare și timp disponibil pentru realizarea unei cercetări complexe.
- Tehnica de culegere a datelor. Culegerea datelor s-a realizat prin metoda sondajului de opinie, ancheta față-în-față pe baza modelului de chestionar prezentat în Anexa 1.
- Chestionarul utilizat conține 15 întrebări, dintre care 13 închise și 2 deschise .
- Perioada de culegere a datelor a fost 07/03/2016-17/03/2016. Prelucrarea chestionarului s-a realizat cu ajutorul programului Excel 2010 (baza de date se găsește în Anexa 2), care a permis calcularea unor indicatori statistici utilizați pentru interpretarea rezultatelor sondajului din punctul de vedere al relevanței acestora (Anexa 3).

---

<sup>6</sup> Prelucrat de pe siteul: <http://arpee.org.ro/engie-romania/>

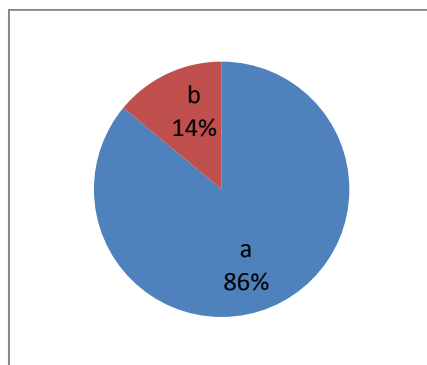


Fig. 1 Clienții Engie

Sursa: prelucrările autorilor

Răspunsurile culese la prima întrebare arată că 86% dintre respondenți sunt racordați la furnizorul de gaze Engie, restul de 14% neutilizând acest serviciu. Cele 7 persoane care au răspuns negativ au menționat că vin din mediul rural și nu au încă posibilitatea de a se racorda.

Tabelul 1.

Acordul clienților privind serviciile Engie

Afirmație	Scor global
Există suficiente informații pe site pentru a răspunde tuturor întrebărilor.	3,91
Serviciile Engie oferă siguranță.	4,18
Serviciile sunt de o calitate superioară.	4,01

Sursa: prelucrările autorilor

La afirmația că există suficiente informații pe site pentru vizitatori, persoanele chestionate au răspuns în proporție de 51% că sunt de acord, 26% nu sunt nici de acord, nici în dezacord și 21% sunt total de acord cu multitudinea de informații prezentate pe site, reușind un scor global calculat de 3,91.

La afirmația a doua, în care persoanele chestionate, trebuiau să răspundă referitor la siguranța serviciilor, aceștia au răspuns în proporție de 51% că sunt de acord, 35% au un acord total, iar 11,7% nu sunt nici de acord, nici în dezacord, scorul global acumulat fiind de 4,18.

Referitor la cea de a treia afirmație, cum că serviciile sunt de o calitate superioară, respondenții au considerat în proporție de 67% că au o calitate bună, 21% au o părere foarte bună, în timp ce 7% și 6% sunt în dezacord, respectiv nici acord nici dezacord, scorul global acumulat fiind de 4,01.

Tabelul 2.

Acordul clienților privind noile servicii Engie

Afirmație	Scor global
Furnizare energie electrică pentru persoane fizice și juridice	3,77
Igienizarea aparatelor de aer condiționat	3,63
Curățarea instalației de încălzire	3,74
Servicii de eficiență energetică	3,88
Oferte de înlocuire a centralelor termice	4,23

Sursa: prelucrările autorilor

Referitor la furnizarea de energie electrică, 44% dintre respondenții sunt de acord în foarte mare măsură, 28% nu sunt nici în mare măsură, nici în mică măsură, 21% în mare măsură, 5% în mică măsură, iar 2% în foarte mică măsură, scorul global obținut fiind de 3,77.

La cea de a doua afirmație, igienizarea aparatelor de aer condiționat, 47% dintre respondenți sunt de acord, în mare măsură, 21% în foarte mare măsură, 18% nici în mare măsură nici în mică măsură, 12% în foarte mică măsură, iar 2% în mică măsură, astfel scorul obținut fiind de 3,63.

Referitor la serviciul de curățare al instalației de încălzire, 40% dintre respondenți consideră că acest serviciu vine în sprijinul lor în mare parte, 30% în foarte mare măsură, 16% nici în mare parte, nici în mică parte, 12% în foarte mică măsură, iar 2% în mică măsură, scorul obținut fiind de 3,74.

Din punct de vedere al serviciilor de eficiență energetică, 40% dintre respondenți consideră că acest serviciu vine în sprijinul lor în mare măsură, 28% în foarte mare măsură, și același procentaj nici în mare, nici în mică măsură iar restul de 4% nici în mică nici în foarte mică măsură, scorul global obținut fiind de 3,88.

Cel mai mare scor a fost obținut de serviciul de înlocuire al centralelor termice, acesta fiind de 4,23. Dintre personale chestionate, 51% consideră că acesta îi ajută în foarte mare măsură, 30% în mare măsură, 14% nici în mare, nici în mică măsură, iar 5% în foarte mică măsură.

Tabelul 3.

Acordul privind prețurile serviciilor oferite de Engie	
Afirmație	Scor global
Furnizare gaze natural	2,48
Furnizare energie electrică	2,35

Sursa: prelucrările autorilor

La prima afirmație referitoare la prețul serviciilor de gaze naturale, 54% dintre respondenți consideră că prețurile sunt mari, 42% consideră că nu sunt nici mari nici mici, restul de 4% considerând prețurile mici. Scorul global obținut fiind de 2,48.

La cea de a doua afirmație referitoare la prețul serviciilor de energie electrică, 61% dintre persoanele chestionate consideră că prețurile sunt nici mari nici mici, 37% că sunt mari, iar 2% consideră că sunt mici. Scorul global obținut fiind de 2,35.

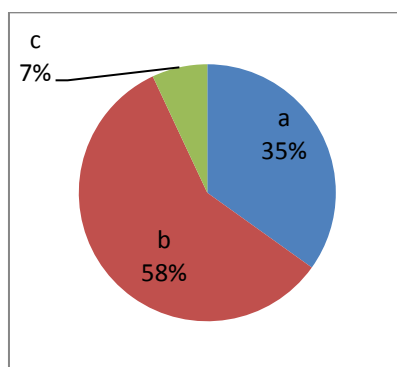


Fig. 2 Preferințele respondenților privind serviciul GDF SUEZ Predicto

Sursa: prelucrările autorilor

Noul serviciu GDF SUEZ Predicto, nu a fost preferat de către persoanele chestionate, 65% dintre aceștia refuzând această opțiune, din care 7% considerând prețul mult mai ridicat, numai 35% fiind de acord să opteze pentru semnarea unui contract, văzând din acesta un avantaj major.



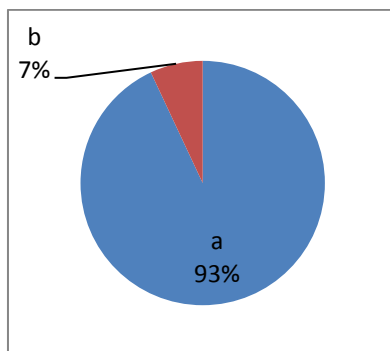


Fig. 3 Aplicația Engimobile  
Sursa: prelucrările autorilor

Datorită schimbărilor comportamentelor clienților, 93% dintre respondenți consideră că aplicația engimobile.ro vine în sprijinul acestora, ajutându-i să plătească mai ușor facturile, să afle suma datorată, restul de 7% considerând-o ineficientă aceștia neutilizând smartphonurile.

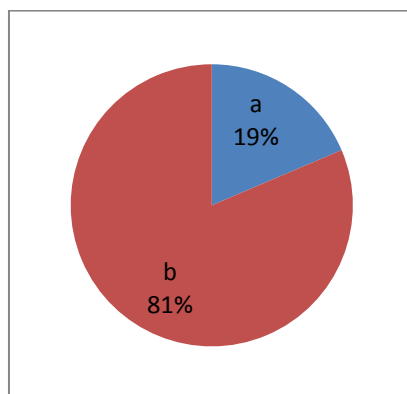


Fig. 4 Aplicația Smart Termo  
Sursa: prelucrările autorilor

Smart Termo, aplicație pe telefon pentru a accesa și controla setările de temperatură ale sistemului propriu de încălzire, deși dorește să vină în ajutorul clienților, aceasta nu a avut parte de o promovare eficientă, 81% dintre respondenți neauzind despre aceasta.

Din cei 19% care au auzit de această aplicație, 12,5% nu au avut nici o părere despre aceasta, 62,5% considerând că vine în beneficiul utilizatorului când nu ești acasă, 25% considerând că aceasta ar trebui îmbunătățită.

Tabelul 4.

Preferințele respondenților privind modalitatea de primire a facturii

Răspuns	Factură online (email)	Factură fizică (prin poștă)
Da	84	42
Nu	16	58
Total	100	100

-procent-

Sursa: prelucrările autorilor

Din numărul total de 43 respondenți, 84% doresc să primească facturile în format electronic pe e-mail, iar 42% consideră că formatul fizic îi avantajează mai mult, neavând încredere în sistemul online sau neavând acces la internet în orice moment.

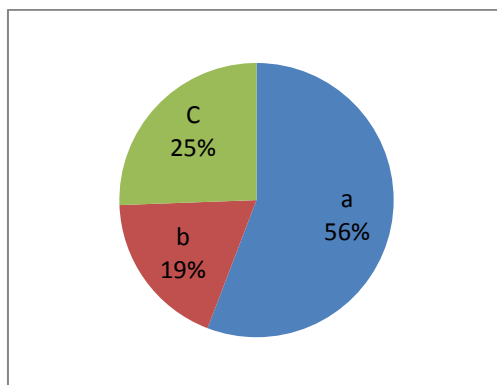
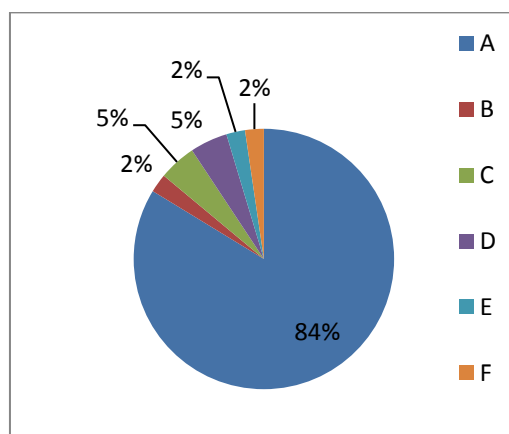


Fig.5 Părerile respondenților despre imaginea firmei  
Sursa: prelucrările autorilor

Datorită restructurărilor de personal din cadrul organizației, au apărut modificări și la nivelul activității de relații cu clienții și secretariatul. Astfel 56% din respondenți consideră că această reducere afectează imaginea firmei, 19% sunt de părere că nu afectează, restul de 25% neavând o părere despre acest fenomen.



- A- Nu sunt propuneri
- B- Transparența în comunicarea cu clienții
- C- Îmbunătățirea sistemului de Call-Center
- D- Mai multe oferte
- E- Indicarea prețului pe metru cub
- F- Actualizarea mai rapidă a plății online

Fig. 6 Propuneri pentru îmbunătățirea serviciilor Engie  
Sursa: prelucrările autorilor

Din cei 43 de respondenți, 84% nu au avut propuneri de îmbunătățire a ofertei, 5% au considerat că ar fi utilă, îmbunătățirea sistemului de Call-Center pentru a nu mai fi necesar reținerea clientului la telefon, în timpul apelului telefonic. Alți 5% consideră că o diversitate și o mai largă gamă de oferte, ar veni în sprijinul atât al companiei cât și al clienților. 2% din respondenți ar dori transparența în comunicarea cu clienții, astfel cunoscând toate clauzele contractului, nu ar mai apărea divergențe între cele două părți. 2% preferă indicarea prețului pe metru cub, și nu pe unități de energie, iar 2% doresc o actualizare mai rapidă a plăților, dacă acestea sunt făcute online.

Tabelul 5.

Preferințele respondenților privind aplicația Engimobile

Numărul tinerilor respondenți cu vârsta cuprinsă între 20 și 30 de ani	Numărul de răspunsuri afirmative primite referitor la aplicația Engiemobile.ro
16	40

Sursa: prelucrările autorilor

În urma interpretării chestionarului, am constatat că tinerii cu vârsta cuprinsă între 20 și 30 de ani reprezintă 40% din cei ce preferă să utilizeze aplicația pentru mobil (Engiemobile.ro), datorită cunoștințelor în domeniul IT, dar și pentru comoditatea proprie. De asemenea, aceștia preferă să primească facturile în mod electronic (e-mail), considerând formatul fizic ca fiind demodat.

Tabelul 6.

Corelație între venit și percepția prețurilor

Venituri	Afirmație
Sub 800 lei	mari
1301- 1800 lei	Nici mari, nici mici

Sursa: prelucrările autorilor

Pe baza rezultatelor obținute am dedus că respondenții care au veniturile sub 800 de lei, consideră prețurile serviciilor de gaze ca fiind mari, în timp ce persoanele cu venituri cuprinse între 1301 și 1800 lei, sunt de părere că prețurile sunt accesibile.

Conform datelor interpretate în urma chestionarului, consumatorul Engie, provine din mediul urban, are vârsta cuprinsă între 20 și 50 de ani, este de sex feminin și are venitul cuprins între 800-1800 de lei. Acesta preferă plățile online, consideră că serviciile sunt de o calitate superioară.

### Concluzii și recomandări

Orientarea către rezolvarea problemelor clientului este cheia cu care marketingul deschide poarta succesului. Astfel compania Engie vine în sprijinul clientului cu noi servicii și noi tehnologii, dar vine și în sprijinul economiei având peste 3000 de angajați

În urma interpretării chestionarului am constatat că principalii clienți provin din mediul urban, sunt de gen feminin și fac parte din toate categoriile de vârstă.

Pentru cei din mediul urban, veniturile nu sunt un impediment în ceea ce privește racordarea la gaze, deoarece este o necesitate, neavând prea multe alternative. După efectuarea cercetării am dedus faptul că clienții nu sunt nemulțumiți de serviciile oferite de Engie, considerându-le de calitate și sigure, însă la prețuri ridicate.

Deși este o companie de mari dimensiuni, aceasta nu reușește să transmită informațiile referitoare la noutăți în timpul corespunzător.

Ca și propuneri putem menționa:

- comunicare transparentă cu clienții în ceea ce privește lansarea noilor servicii pe piață
- includerea ghișeului de relații cu clienții
- să se extindă și în mediul rural, prin crearea unor oferte favorabile

### **Bibliografie**

1. Howard J., Sheth, J.- “The Theory of Buyer behavior”, New York: John Wiley and Sons 1969, pag. 145
2. Hunt – “Conceptualization and measurement of Customer Satisfaction and Dissatisfaction”,
3. Cambridge: Marketing Science Institute, 1977, pag. 459
4. <http://www.oeconomica.uab.ro/upload/lucrari/820063/44.pdf>
5. [http://www.seap.usv.ro/~ro/cursuri/ECTS/ECTS\\_Mkt.pdf](http://www.seap.usv.ro/~ro/cursuri/ECTS/ECTS_Mkt.pdf)
6. <https://www.gdfsuez.ro/gdfsuez-devine-engie/>
7. <http://arpee.org.ro/engie-romania/>

## Aspecte privind sistemul de sănătate din România

**Autor: Lungulescu Veronica**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Nițescu Alina**  
**Universitatea din Petroșani**



**Abstract:** *I chose to introduce the theme of World Health Day called it briefly health because health is most important. Anything can lose people recover but our health is far more important and we can not live without it. And economically and statistically we can talk about health with the help of economic and statistical tables or graphics.*

*World Health Organization in 1946 proposed the following definition: "Health is a fully favorable condition physically, mentally and socially, and not merely the absence of diseases or infirmities." Later it was included in this definition and "ability to lead a productive life socially and economically."*

Sănătatea se definește în mod curent ca starea unui organism la care funcționarea tuturor organelor se face în mod normal și regulat. Îngrijirea sănătății este știința sau practica dirijată pentru diagnosticul, tratamentul și prevenția bolilor.

În statul modern îngrijirea sănătății este integrată în sistemul de sănătate administrat și reglementat de guverne; accesul cetățenilor la sistemul de sănătate, și deci la îngrijirea sănătății, variază de la o țară la alta.

Funcție de etapă istorică și de factori politici și economici, îngrijirea sănătății poate fi centrată mai mult pe diagnosticul și tratamentul bolilor, sau pe prevenția lor. În lumea dezvoltată, momentan, sistemele de sănătate furnizează o îngrijire centrată pe diagnostic și tratament, această caracteristică fiind însă moștenită, filozofia care a stat la baza sistemelor apărând pe la începutul secolului trecut, când factorii care afectau cu preponderență sănătatea erau de natură acută și infecțioasă, afectând o populație tânără dintr-un grup uman cu speranță de viață mai redusă.

În anul 1948 s-a desfășurat, sub egida ONU, prima reuniune internațională la nivel global consacrată sănătății, momentul de constituire a Organizației Mondiale a Sănătății (OMS).

Cu acest prilej, s-a decis ca ziua de 7 aprilie să fie sărbătorită, în fiecare an, drept „Ziua Mondială a Sănătății”. Pentru prima dată acest moment a fost marcat în 1950, România aflându-se printre primele țări care au pus în practică recomandarea ONU.

În anul 2016, pentru sărbătorirea acestei zile, OMS a ales ca temă diabetul zaharat, boală care afectează anual milioane de oameni. Totodată, în februarie 2016, pe baza recomandărilor Comitetului de Urgență pentru Regulamentele Sanitare Internaționale, OMS a declarat cazurile de tulburări neonatale și neurologice, pe fondul focarului Zika, o urgență de sănătate publică de interes internațional.

Institutul Național de Statistică pune la dispoziția mass-media o serie de informații prilejuite de această zi, pe baza celor mai recente date disponibile.

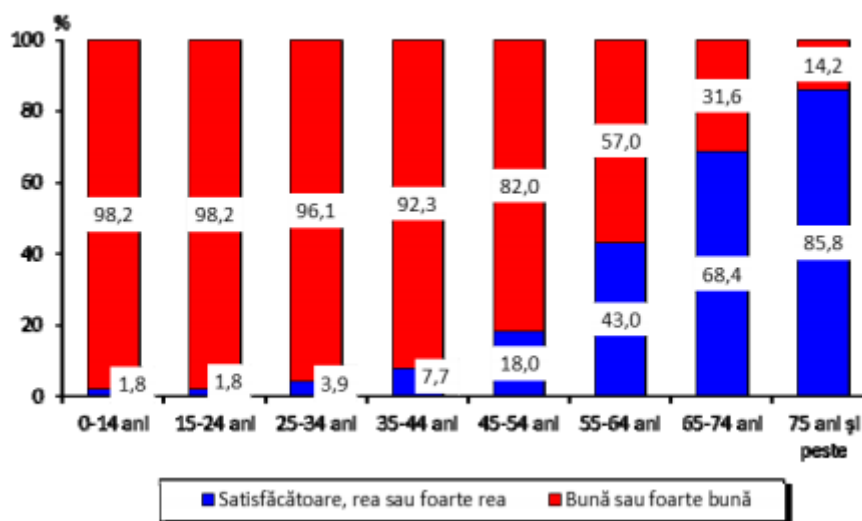


Starea de sănătate a populației din România, înregistrată în anul 2014

Din totalul populației rezidente, 76,6% considerau, în anul 2014, că au avut o starea de sănătate bună sau foarte bună (80,9% dintre persoanele de sex masculin, respectiv 72,6% dintre cele de sex feminin).

Majoritatea persoanelor tinere au declarat o stare de sănătate bună și foarte bună, dar numai 31,6% dintre persoanele de 65-74 ani și 14,2% dintre persoanele de 75 și ani și peste au declarat că au o stare de sănătate bună și foarte bună.

Populația rezidentă după starea de sănătate declarată, pe grupe de vârstă (%)



Una din patru persoane a declarat, în anul 2014, că suferă de cel puțin o boală cronică sau o problemă de sănătate de lungă durată, o pondere mai mare fiind întâlnită în rândul persoanelor de sex feminin (29,9%) față de cele de sex masculin (21,8%).

Cele mai frecvente boli cronice declarate de persoanele în vârstă de 15 ani și peste au fost: hipertensiunea arterială (întâlnită la 17 persoane din 100), afecțiunile zonei lombare (11 persoane din 100), afecțiunile zonei cervicale (6 persoane din 100) și diabetul zaharat (5 persoane din 100). Copiii sub 15 ani au fost într-o măsură mai mică afectați de boli cronice (4,6%), cele mai frecvente fiind alergiile (exclusiv astmul alergic), bronșitele cronice, bolile pulmonare obstructive sau emfizemele. Cinci copii din 1000 sufereau de anomalii congenitale osteo-articulare, iar doi copii din 1000 aveau anomalii congenitale cardio-vasculare.

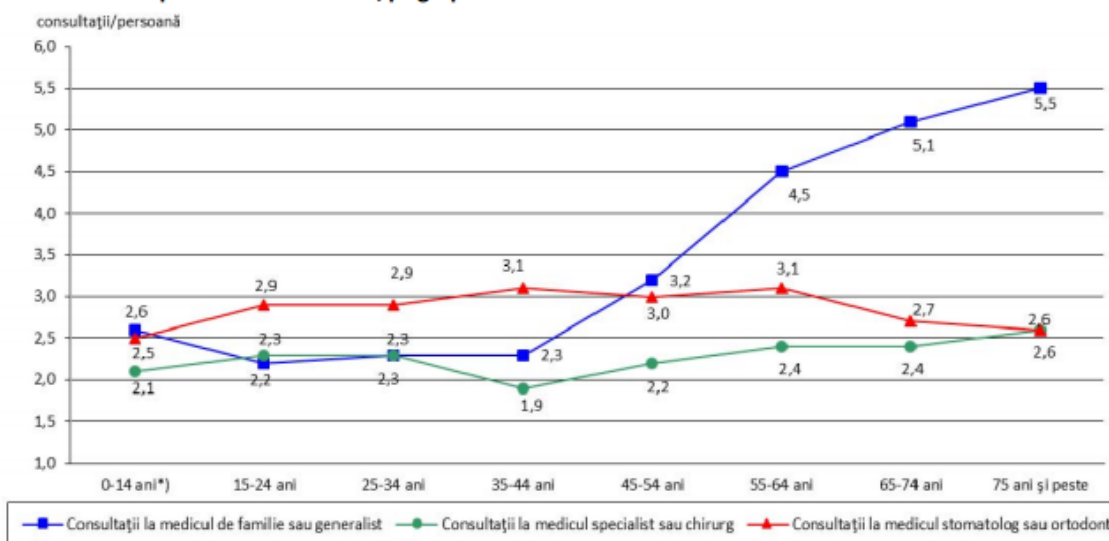
În anul 2014, 7,7% din totalul populației rezidente de 15 ani și peste a declarat că are dificultăți în realizarea activităților zilnice de îngrijire personală. Gradul de limitare a variat odată cu vârsta, astfel că 17,0% din persoanele de 65-74 ani și 42,1% din persoanele de 75 ani și

peste au avut unele dificultăți în realizarea, fără ajutor, a activităților de îngrijire personală sau nu le puteau realiza deloc.

Mai puțin de jumătate (47,0%) din populația rezidentă a apelat, în anul 2014, cel puțin o dată, la medicul de familie sau la un medic de medicină generală în ultimele 12 luni precedente interviului, efectuând în medie 3,7 consultații, iar 3,6% din populația rezidentă nu a apelat niciodată la un medic de familie sau la un medic de medicină generală.

În decursul ultimelor 12 luni precedente interviului realizat în anul 2014, 16,0% din populația rezidentă a apelat, cel puțin o dată, la un medic specialist (inclusiv chirurg). Persoanele de sex feminin au solicitat într-o măsură mai mare decât persoanele de sex masculin o consultație unui medic specialist (18,7% față de 13,2%). Un sfert din populația țării nu a solicitat niciodată o consultație unui medic specialist. O persoană care a apelat la medicul specialist a primit, în medie, 2,3 consultații.

**Populația rezidentă care a consultat un medic după specialitatea medicului și numărul mediu de vizite efectuate în ultimele 12 luni precedente interviului, pe grupe de vârstă**



Exclusiv consultațiile din timpul spitalizării

\* Pentru consultațiile la medicul stomatolog datele se referă la populația de 3-14 ani

În decurs de 12 luni precedente interviului din anul 2014, din populația rezidentă de 3 ani și peste, 15,8% a efectuat cel puțin o vizită la cabinetul unui medic stomatolog sau ortodont, iar 13,0% din populația rezidentă de 3 ani și peste nu a apelat niciodată la medicul stomatolog sau ortodont. O persoană de 3 ani și peste care a apelat la medicul stomatolog sau ortodont, a primit, în medie, 2,9 consultații (2,8 consultații persoanele de sex masculin și 3,0 consultații persoanele de sex feminin).

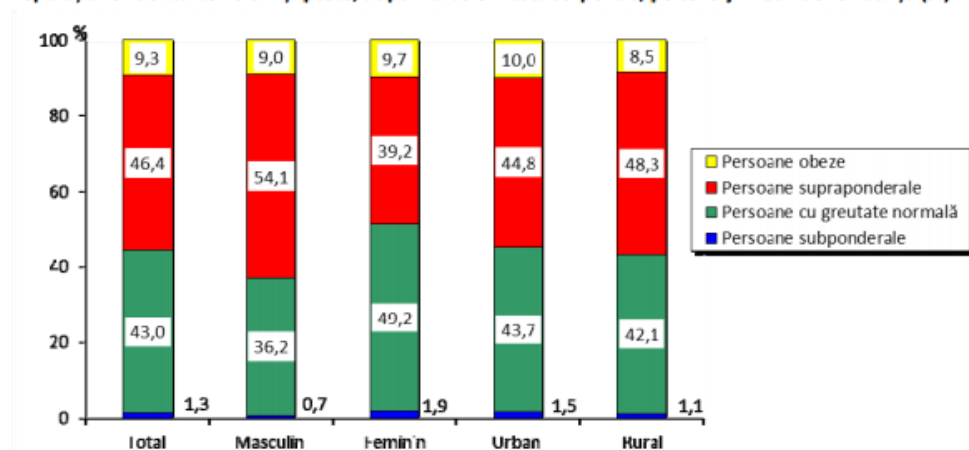
În cele două săptămâni precedente interviului (din anul 2014), 20,3% din populația rezidentă a utilizat medicamente prescrise de un medic (24,1% persoane de sex feminin și 16,4% persoane de sex masculin).

Începând cu vârsta de 35 de ani principala cauză pentru care populația a luat medicamente prescrise a fost tensiunea arterială ridicată, aceasta fiind menționată în proporție de 34,2% de persoanele de 35-44 ani, de 52,1% de persoanele de 45-54 ani, 62,0% de persoanele de 55-64 de ani, ajungând la 72,0% la persoanele de 75 de ani și peste. În aceeași perioadă de referință, medicamentele neprescrise de un medic au fost utilizate de 14,8% din populația rezidentă (18,3% din populația de sex feminin și 11,2% din populația de sex masculin). Cea mai mare parte a populației care a recurs la medicamente neprescrise a utilizat aceste medicamente pentru răceală, gripă sau dureri de gât (48,1%), dureri de cap sau migrene (38,5%) și vitamine, minerale etc. pentru fortificarea organismului (36,8%).

Din totalul populației de 6 ani și peste doar 9,2% au declarat, în anul 2014, că fac săptămânal sport sau diverse activități fizice recreative în timpul liber (12,0% din populația masculină și 6,5% din populația feminină). Cele mai multe persoane care realizau astfel de activități au fost copiii cu vârsta cuprinsă între 6-14 ani (41,4%) și tinerii de 15-24 ani (19,6%); după această vârstă, ponderea persoanelor care făcea sport în timpul liber scade semnificativ, de la 7,3% la grupa de vârstă 25-34 ani, la 0,1% la persoanele de 75 de ani și peste.

La momentul realizării cercetării în anul 2014, distribuția după indicele masei corporale a evidențiat faptul că 46,4% din populația rezidentă de 18 ani și peste era supraponderală (54,1% dintre bărbați și 39,2% dintre femei) și 9,3% suferea de obezitate (9,0% dintre bărbați și 9,7% dintre femei).

Populația rezidentă de 18 ani și peste, după indicele masei corporale, pe sexe și medii de rezidență (%)



Sursa datelor: INS, Acheta privind starea de sănătate a populației, 2014

[Datele graficului în format .xls](#)

Din populația rezidentă de 15 ani și peste, 57,2% a declarat, în anul 2014, că a consumat băuturi alcoolice în ultimele 12 luni precedente interviului, iar 19,2% a declarat că nu a consumat niciodată alcool. Bărbații au consumat alcool în proporție mult mai mare decât femeile (72,6% față de 42,8%). Cei mai mulți consumatori de băuturi alcoolice s-au regăsit în rândul persoanelor de sex masculin din grupa de vârstă 45-54 ani (83,9%). Din populația rezidentă de 15 ani și peste 18,7% a declarat că a consumat frecvent băuturi alcoolice (cel puțin o dată pe săptămână).

Populația rezidentă de 15 ani și peste, după frecvența consumului de băuturi alcoolice (%)



Sursa datelor: INS, Acheta privind starea de sănătate a populației, 2014

[Datele graficului în format .xls](#)

Un sfert din populația rezidentă de 15 ani și peste fuma în anul 2014 (39,2% din populația de sex masculin și 12,4% din populația de sex feminin). Dintre persoanele care fumau, în anul 2014, 19,6% fumau zilnic (31,8% din populația de sex masculin și 8,2% din populația de sex feminin). O



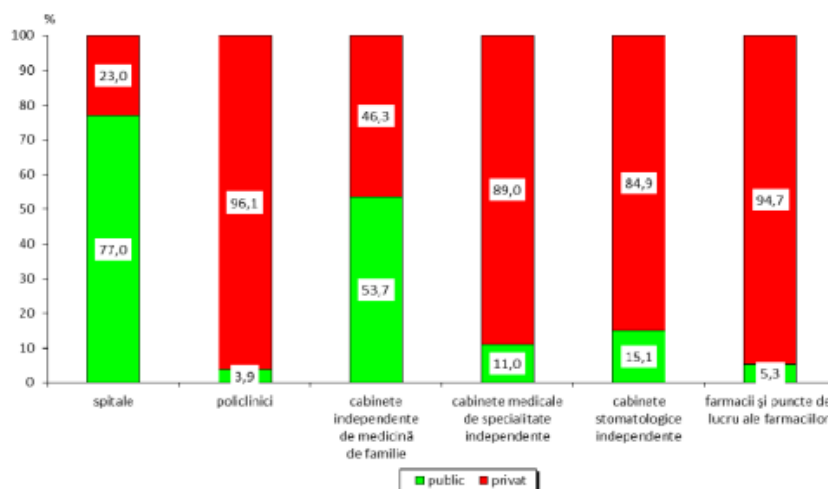
persoană care fuma zilnic consuma, în medie, 13 țigări pe zi, persoanele de sex masculin fumau, în medie 13,5 țigări pe zi, iar persoanele de sex feminin, în medie, 11,1 țigări pe zi.

• Activitatea unităților sanitare în anul 2014

Rețeaua unităților sanitare a înregistrat, în anul 2014, modificări importante, atât în sectorul public cât și în cel privat, cuprinzând 527 de spitale, 2 sanatorii TBC, 2 preventorii, 11 sanatorii balneare, 64 de unități medico-sociale, 448 de ambulatorii integrate spitalelor sau de specialitate, 309 centre medicale de specialitate, 297 de policlinici, 186 de dispensare medicale, 105 centre de sănătate și de sănătate mintală, 37 centre de diagnostic și tratament, aproape 39 mii de cabinete medicale independente (de medicină de familie, de medicină generală, școlare, de specialitate, stomatologice, alte tipuri de cabinete medicale), 685 de societăți civile (medicale, stomatologice și medicale de specialitate), peste 5600 de laboratoare (medicale și de tehnică dentară), aproape 9300 de farmacii și puncte farmaceutice<sup>2</sup>, 275 de depozite farmaceutice și 41 de centre de transfuzie sanguină.

Comparativ cu rețeaua unităților sanitare din sectorul public, care în anul 2014 includea 69,4% din totalul spitalelor, 63,2% din totalul centrelor de sănătate (inclusiv centrele de sănătate cu paturi de spital), 55,6% din totalul sanatoriilor balneare, toate sanatoriile TBC, sanatoriul de nevroze și cel de neuropsihiatrie, toate preventoriile, și toate cabinetele școlare (medicale și stomatologice), precum și 57,3% din totalul laboratoarelor medicale, sectorul privat deține majoritatea policlinicilor (96,6%), a farmaciilor și punctelor farmaceutice (95,0%), a cabinetelor medicale de medicină generală (97,5%), a cabinetelor medicale de specialitate independente (90,5%), a cabinetelor stomatologice independente (89,0%), a laboratoarelor de tehnică dentară (87,3%) și a centrelor de diagnostic și tratament (81,1%).

Distribuția principalelor categorii de unități sanitare pe forme de proprietate, în anul 2014 (%)



Sursa datelor: INS, Activitatea unităților sanitare, 2014

Datele graficului în format .xls

Față de anul 2013, în anul 2014 s-au înregistrat creșteri importante ale numărului de unități medicale, funcționând cu 28 mai multe spitale (27 dintre acestea în sectorul privat), cu 15 mai multe ambulatorii integrate spitalelor sau de specialitate (mai puțin cu unul în sectorul public, dar mai mult cu 16 în sectorul privat), cu 60 de centre medicale de specialitate mai multe (59 dintre acestea în sectorul privat), cu 712 cabinete medicale mai multe. Cele mai mari creșteri ale numărului de cabinete medicale s-au înregistrat în cazul cabinetelor stomatologice, cu 594 de cabinete mai multe (571 în sectorul privat), respectiv în cazul cabinetelor medicale școlare și studențești cu 364 de cabinete (în sectorul public),

În anul 2014, față de anul 2013, schimbările intervenite în structura și numărul unităților sanitare au condus la modificări ale numărului de paturi pentru internare continuă din spitale și centre de sănătate cu paturi de spital, sanatorii balneare și unități medico-sociale. Astfel, în anul 2014, spitalele au dispus de 130963 paturi cu internare continuă cu 255 mai multe față de anul precedent, sanatoriile balneare au oferit pacienților un număr de 1669 paturi (cu 10 mai multe decât în anul 2013), iar unitățile medico-sociale un număr de 2981 paturi (cu 47 mai multe decât în 2013). Numărul paturilor destinate îngrijirii pacienților s-a păstrat neschimbat în anul 2014, față de anul 2013, în sanatoriile TBC (410 paturi), în sanatoriile de nevroze și de neuropsihiatrie (280 paturi) și în preventorii (297 paturi). În anul 2014, spitalele din sectorul privat au dispus de un număr de 5736 paturi pentru îngrijirea pacienților cu internarea în regim continuu, centrele de sănătate au dispus de 35 de paturi, iar sanatoriile balneare de 567 de paturi.

În anul 2014, la 1000 locuitori au revenit 6,6 paturi de spital (inclusiv paturile de spital din centrele desănătate), cu 0,1% mai mult decât în anul precedent. Gradul de utilizare a paturilor de spital din spitale și centre de sănătate a fost în anul 2014, de 243 zile/an (141 zile/an în sectorul privat), a paturilor din sanatorii TBC de 254 zile/an, a paturilor din sanatoriile balneare de 158 zile/an, iar a celor din sanatoriile de nevroze sau de neuropsihiatrie de 255 zile/an. În preventorii, gradul de utilizare a paturilor a fost de 183 zile/an, iar a celor din unitățile medico-sociale de 317 zile/an.

În anul 2014 pacienții internați cu internare de zi în spitale și centre de sănătate cu paturi de spital au beneficiat de un număr de 7185 paturi pentru cazuri de zi, numărul acestora înregistrând o creștere cu 582 paturi față de anul 2013 (8,8%).

Numărul pacienților internați în spitale (inclusiv în centrele de sănătate cu paturi de spital) a fost în anul 2014 de 4314498 persoane, iar durata medie de spitalizare a fost de 7,4 zile. Un număr de 2880625 pacienți au beneficiat de internare de zi.

În anul 2014 sistemul sanitar a fost deservit de 54929 medici, 14879 stomatologi, 17099 farmaciști, 11844 asistenți medicali cu studii superioare, 128899 personal sanitar mediu, 60720 personal sanitar auxiliar. Numărul populației care a revenit la un cadru medico-sanitar (sector public și privat) a fost, în anul 2014, de 362 locuitori la un medic, față de 370 locuitori care au revenit la un medic în anul 2013; 1338 locuitori la un medic stomatolog, față de 1399 locuitori în anul precedent; 1164 locuitori la un farmacist, față de 1226 în anul 2013; 155 locuitori la un cadru sanitar mediu, față de 158 în anul anterior.

Precizăm că datele pentru anul 2015 vor fi disponibile pe 30.06.2016, când va apărea publicația "Activitatea unităților sanitare, în anul 2015".

## **Bibliografie**

1. <https://ro.wikipedia.org/wiki/S%C4%83n%C4%83tate>
2. [http://www.insse.ro/cms/sites/default/files/com\\_presa/com\\_pdf/comunicat\\_ziua\\_mondiala\\_a\\_sanatatii.pdf](http://www.insse.ro/cms/sites/default/files/com_presa/com_pdf/comunicat_ziua_mondiala_a_sanatatii.pdf)

## **Cererea, oferta, distribuția și concurența pe piața cosmeticelor**

**Autor: Miclăuș Andreea-Elena**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Dobre-Baron Oana**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *Cosmetics market is a market in continuous expansion of trying to satisfy the most demanding consumer needs.*

*Regarding the cosmetics market supply and demand can say that both the demand and supply are very diverse. Offer ranges from cheap products, non-name to sophisticated and prestigious brands.*

### **1. Evoluția și factorii de influență ai pieței cosmeticelor**

Piața cosmeticelor a avut parte, în ultimii zece ani, de curbe ascendente și descendente, aflate în strinsă corelație cu starea economiei românești și manifestate, în principal, prin puterea de cumpărare a populației.

Piața cosmeticelor a evoluat diferit de-a lungul timpului, la acest fapt contribuind numeroși factori, cum ar fi: nivelul de trai și de educație al consumatorilor, calitatea produselor, prețul acestora, natura nevoilor pe care le satisfac, ambalajul, țara de proveniență, notorietatea mărcii și a casei producătoare și, nu în ultimul rând, mesajul de lansare.

Trebuie remarcat faptul că, în România, consumatorul este deschis mesajului publicitar mai mult decât în țările vecine. Chiar dacă acest lucru pare surprinzător, să nu uităm însă că doar un procentaj infim (aproximativ 4%) din venitul lunar impozabil al unei familii este cheltuit pe produse nealimentare. În materie de cosmetice, această realitate se manifestă prin achiziționarea produselor de strictă necesitate și prin faptul că prețul primează asupra calității.

Confuzii mai mult sau mai puțin justificate: creme de întreținere folosite ca bază de machiaj, creme pentru ten gras aplicate pe tenuri uscate, spumante de baie utilizate ca geluri de dus, rimeluri rezistente la apă înlăturate cu demachiante obișnuite, balsamuri de par în loc de șampoane, deodorante pe post de ape de toaletă, creme de noapte confundate cu cele de zi - iată doar câteva dintre cele mai frecvente atitudini negative întâlnite în rândul consumatorilor. Se pare că, în 80% din cazuri, avem de a face cu o perseverență rezistentă în asimilarea noutăților. Puterea de cumpărare reprezintă o explicație plauzibilă, dar insuficientă.

Lipsa educației în domeniul prevenirii îmbătrânirii tenului, de exemplu, este un alt factor important în comportamentul consumatorului român. De aceea, în România, spre deosebire de alte piețe, focalizarea este pe farduri și pe parfumuri sau ape de toaletă și mai puțin pe produse destinate îngrijirii feței și corpului.

Surprinzător este faptul că, pentru produsele Oriflame de întreținere, numărul de unități vândute pe consumator este mai mare în zonele rurale față de cele urbane, iar consumul înregistrat în Transilvania este mai scăzut decât cel din Moldova.

### **2. Cererea și oferta pe piața cosmeticelor din România**

#### **2.1. Consumatori**

Există foarte puține reguli absolute ale comportamentului uman. Oamenii sunt diferiți unii de ceilalți și de foarte multe ori acționează mai mult emoțional decât rațional. Comportamentul

uman poate fi influențat și, în funcție de ceea ce îl influențează, își poate schimba atitudinile și comportamentul de la o săptămână la cealaltă. Una dintre cele mai importante variabile ale mediului de afaceri asupra cărora compania nu are control dar pe care încearcă să o influențeze în sensul dorit este consumatorul.

Factorii care determină comportamentul consumatorului nu țin neapărat numai de nevoile sale fizice și nu depind în exclusivitate de puterea sa de cumpărare - de preț sau de venit. Cei mai importanți factori, care au cea mai mare influență asupra consumatorului și care se regăsesc și în cele mai multe strategii de marketing sunt: cultura, clasa și poziția socială, comportamentul familial și grupul de referință al individului.

Pentru asigurarea unei eficiențe economice cât mai ridicate este necesară anticiparea și satisfacerea nevoilor consumatorului. Orice activitate a firmei trebuie programată și desfășurată luând în calcul consumatorul. Compania trebuie să privească produsele și serviciile pe care le oferă prin prisma consumatorului, să acționeze ca reprezentant al clienților săi, să-și însușească dorințele acestora și să le satisfacă la nivelul pe care consumatorul îl așteaptă.

Orientarea către consumatori oferă o perspectivă dinspre exterior către interior și se concentrează asupra nevoilor clienților pe o piață bine definită.

Orientarea spre client este un concept care aparține de marketingul modern și popularitatea lui a început prin anii '70-'80 odată cu diversificarea piețelor, creșterea concurenței și formarea primelor comunități de consumatori.

## **2.2. Producătorii**

Piața cosmeticelor este o piață puternic stratificată. Oferta se întinde de la produse ieftine, no-name, la produse sofisticate și mărci de prestigiu. Pentru români, produsele de masă sunt cele care satisfac cel mai bine cerințele legate de calitate și preț, de aceea sunt cele mai solicitate.

Lipsa fondurilor pentru cercetare, dezvoltare și reclamă, precum și taxele vamale la importul de materii prime au îngustat piața producătorilor autohtoni

Pe piața cosmeticelor, concurența a devenit nemiloasă după 1990, când mari companii transnaționale au început să vândă în România și să cheltuiască sume impresionante pentru campanii publicitare agresive. În aceste condiții, fabricile autohtone au fost nevoite să facă mari eforturi pentru a supraviețui.

Profesioniștii sunt "racolați" din domenii adiacente, care, în opinia unor interlocutori, ar trebui contopite într-unul singur. Cu alte cuvinte, este necesar ca un creator de produse cosmetice să aibă cunoștințele profesionale ale chimistului, farmacistului, botanistului, microbiologului și dermatologului, plus noțiunile uzuale de marketing. Alte voci susțin însă ca produsul cosmetic va fi întotdeauna o operă colectivă, la care concură mai multe profesii.

La începuturile activității, cele două fabrici cu tradiție din România, Farmec Cluj-Napoca și Miraj București (actualmente Gerovital Cosmetics SA), își formau specialiștii la firme renumite din străinătate, cum ar fi Rubinstein sau L'Oreal.

Acum, societățile mici care au apărut după 1990 sunt conduse, în majoritatea cazurilor, de foștii lucrători ai acestor fabrici, iar noua generație de profesioniști se formează la locul de muncă. Dacă nu lipsa specialiștilor este cauza, atunci de ce a pierdut teren industria românească de cosmetice, în condițiile în care a existat o perioadă când era bine conturată și destul de bine cotate la export? Până în 1989, de pildă, numai la Miraj se produceau anual 27 milioane flacoane de apă de colonie și 18 milioane flacoane de șampon. Acum cantitățile sunt infime. "Am pierdut piața, în primul rând din cauza că aveam o mare deficiență la compoziția de parfumare și la ambalaje, căci, neavând bani pentru import, toată lumea producea din ce era - și nu prea era!" explică Rozalia Speteanu, președintele Societății Române de Cosmetologie. Acum nu mai există necesitatea producerii de parfumuri în România. Pe de o parte, pentru că nu avem o industrie de sinteză, care să prelucreze substanțele foarte fine, pe de altă parte, nu avem culturile necesare obținerii de uleiuri

volatile. În plus, utilizatorii sunt societăți mărunte, care nu solicită mai mult de trei-patru kilograme de materie primă.

Cu toate acestea, în ciuda mediului economic mai mult sau mai puțin ostil, firmele care recurg la un management profesional și eficient reușesc să se dezvolte și să facă față cu succes unei concurențe dure.

### **2.3. Distribuția**

#### **Rețele de magazine**

Piața cosmeticelor în România, ca și în lume, a început să se dezvolte și să pătrundă ușor, ușor în toate rețelele de magazine de la minimarketuri la hypermarketuri. Producătorii de cosmetice caută să-și extindă piața de desfacere în toate tipurile de magazine. Este locul unde consumatorii au acces cel mai ușor.

#### **Door-to-door**

Datorită vânzărilor door-to-door, consumatorii de la sate și din orașele mici au acces la aceleași produse ca cei din Capitala. Produsele cosmetice distribuite prin vânzare directă, adică prin sistemul door-to-door, au devenit o opțiune atractivă în ultimii ani, acestea fiind cumpărate de un număr din ce în ce mai mare de persoane.

Marcile Avon și Oriflame ocupă poziții importante în alegerile cumpărătorilor de produse de machiaj, de îngrijire a pielii și de parfumerie, întrunind 43%, respectiv 26% din total.

#### **Magazin virtual**

Magazinele virtuale au început să apară și în România, însă extinderea acestui gen de comerț electronic nu s-a impus până în prezent. Mai mulți factori frânează creșterea unei afaceri de acest tip. În primul rând, imposibilitatea de a plăti produsele cumpărate printr-o simplă tranzacție pe calculator, răspândirea cardurilor de credit fiind redusă. Fața de țările dezvoltate unde anual se înregistrează tranzacții cifrate la zeci de miliarde de dolari, în România internetul este atât de folosit în comerțul cosmeticelor.

Singurul dezavantaj al comerțului electronic în cazul cosmeticelor îl reprezintă imposibilitatea testării produselor, însă de regula, clienții au gusturile deja formate. În schimb, avantajul este dat de certitudinea provenienței produselor cosmetice care, uneori, sunt contrafăcute de către alți vânzători, mai ales dacă sunt oferite la prețuri mai mici decât de obicei.

#### **Free shop**

Unii întreprinzători au găsit o soluție pentru a atrage clienții. În fapt, este o combinație între comerțul electronic și facilitățile oferite de zonele libere. Pe de o parte, magazinul virtual nu necesită cheltuieli mari cu personalul și întreținerea, ca un magazin real, iar situarea depozitului într-o zonă liberă scutește firma de plata taxelor vamale și a celorlalte taxe, până când nu sunt introduse pe teritoriul României. În acest mod este posibilă obținerea unor prețuri mai mici pentru produsele comercializate.

Legislația prevede că cei care cumpără un produs dintr-un magazin situat într-o zonă liberă să plătească taxele vamale la ieșirea din zonă. În cazul persoanelor fizice, taxele vamale nu se mai calculează în funcție de valoarea mărfii din factură, ci conform unei valori de referință din registrul vamal. În plus, printr-o hotărâre de Guvern, publicată în Monitorul Oficial din 19 noiembrie 2001, pentru o achiziție mai mică de 100 euro o dată la 30 de zile nu mai este necesară plata taxei vamale. În acest mod ingenios pot fi achiziționate produse la preț de free shop.<sup>1</sup>

Fața de un produs similar dintr-un magazin obișnuit, reducerile de preț sunt consistente, dacă luăm în considerare că nu sunt incluse taxele vamale și accizele. Practic, prețul este identic cu cel din free shop, numai că este permis acasă, fără a fi necesar să fie traversată granița. De altfel, ca

---

<sup>1</sup> <http://www.monitoruljuridic.ro/>

și în free shop, plata se face obligatoriu în valută, deoarece tranzacția este înregistrată pe teritoriul unei zone libere cu o legislație fiscală specială.

Dacă în mod normal tranzacțiile electronice sunt preferate datorită comodității, în acest caz, atracția este dată de posibilitatea achiziționării de produse de marcă la prețuri mai mici decât în mod normal.

#### **Canale de distribuție a cosmeticelor**

Dezvoltarea pieței de produse de îngrijire personală din ultimul deceniu s-a datorat în special apariției rețelelor moderne de comerț și creșterii constante a vânzarilor directe. Cel mai important canal de distribuție este reprezentat de marile lanțuri de retail, care s-au dezvoltat masiv în ultimul deceniu, atât în ceea ce privește expansiunea în țară cât și formatele operate. Anul trecut, marii retaileri au deschis peste 200 de magazine, iar potrivit planurilor anunțate pentru anul în curs ne putem aștepta la peste 120 de noi unități. Conform datelor PMR, peste 25% din vânzările de cosmetice și produse de îngrijire personală se realizează în hipermarketuri, supermarketuri și magazine tip discount. Acestea sunt urmate îndeaproape de vânzările directe și cele on-line, canale care dețin cumulativ o pondere de peste 20% din total.

Un canal de distribuție slab dezvoltat în România și care ar trebui să se extindă mai mult îl reprezintă lanțurile de magazine specializate. Cei mai importanți jucători ce activează în acest segment sunt: lanțul german de drogerii DM – drogerie markt, Douglas, Marionnaud și Sephora, care deși se bucură de notorietate în rândul cumpărătorilor, este perceput ca având prețuri ridicate. Vânzările generate de acest canal de distribuție sunt scăzute raportate la populație și la potențialul pieței românești. Se pare însă că românii au început să se „obișnuiască” cu lanțurile specializate, astfel că pe termen scurt perspectivele par să fie optimiste. De exemplu, în anul fiscal încheiat la 30 septembrie 2012, DM a deschis în România 14 magazine noi, oficialii companiei estimând o creștere a cifrei de afaceri, precum și o evoluție pozitivă în anul fiscal următor.

#### **2.4 Concurența produselor cosmetice românești**

În România sunt înregistrate 22 de societăți producătoare de cosmetice. Pe piața se vând însă și produse contrafăcute, provenite și din țară, de la firme a căror activitate este greu de controlat. Principalii producători interni sunt companiile Farmec, Gerovital, Elmiplant, Vivianne și Lotus, cunoscute mai ales dinainte de 1989.

În ceea ce privește importurile, concurența este reprezentată de Oriflame, Avon și L’Oreal. Când privește exportul de cosmetice românești, este sub 5%. Nu există putere de a pătrunde pe piața și nici putere de a cumpăra publicitate. De asemenea, principalele motive care mențin scăzută cota de piață a cosmeticelor sunt lipsa capacității de promovare a fabricilor autohtone și accesul dificil în marile lanțuri de magazine.

În aceste condiții, firmele autohtone se chinuie aproape în zadar. Producătorul de cosmetice Farmec Cluj, de exemplu, intenționează să investească, în următorii patru ani, circa 20 milioane euro pentru modernizarea capacităților de producție și pentru construirea unui sediu nou conform normelor UE.

#### **International vs local**

Pe piața exploatată în mare parte de companii internaționale, firmele românești care produc și comercializează cosmetice și produse de îngrijire sunt mai slab reprezentate în mediul online.

Conform FaceBrands cele mai vizitate pagini de Facebook sunt Dove (aprox. 25.187.440 fani), L’Oreal Paris Romania (aprox. 21.972.130 fani), Nivea Romania (aprox. 17.730.009 fani), Garnier Romania (aprox. 9.620.836 fani), Oriflame Romania (aprox. 7.038.414 fani), Colgate Romania (aprox. 2.808.381 fani), Avon Space (aprox. 943.345 fani), Gilette Romania (aprox. 175.023 fani), Maybelline Romania (aprox. 207.041 fani).

Dintre firmele românești, Farmec este situată în lista cu aprox. 246.730 fani, urmata de Elmiplant cu aprox. 49.604 fani, Cosmetic Plant cu aprox. 33.676 fani, Dr. Soileil cu aprox. 3.975. În mod paradoxal firmele românești sunt mai puțin căutate de consumatorii români, dar destul de apreciate pe plan internațional, dovada fiind contractele de export pe care majoritatea le dețin. Câteva exemple ar fi Farmec care vinde în Japonia, Liban, Emiratele Arabe Unite, Ungaria, Spania, Italia și Grecia; Elmiplant care vinde în Grecia, Serbia, Bulgaria, Cipru, Turcia, Portugalia și Macedonia.

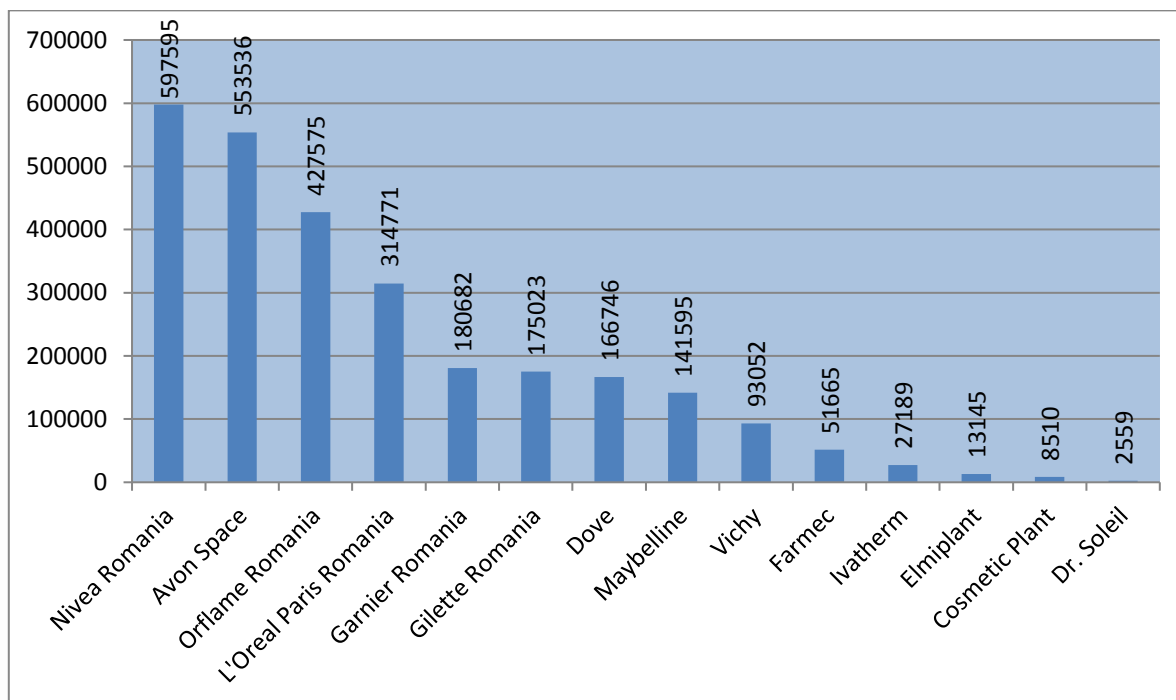


Fig. nr 1

Numarul de consumatori ai marilor companii de cosmetice din romania in anul 2015

Sursa: <http://www.theshortcut.ro/>

## Concluzii

Destul de echilibrată piața produselor de frumusețe și îngrijire crește încet, dar sigur. Echilibrul păstrat de-a lungul timpului în ciuda oscilațiilor economice se reflectă în varietatea produselor și în deschiderea spre inovație. Sectorul prezintă potențial și în lumina trend-ului global care îndeamnă la îngrijire, sănătate, menținere, învigorare.

În acest context, firmele locale, piața produselor naturale și organice ar putea constitui piste demne de exploatat atât offline, cât și în mediul online. Din dorința de a ajuta oamenii să se simtă cât mai bine în pielea lor sectorul capătă vigoare și dinamism, fapt care îi sporește potențialul.

## Bibliografie

1. <http://www.monitoruljuridic.ro/>
2. <http://www.theshortcut.ro/>
3. [www.modernbuyer.ro](http://www.modernbuyer.ro/)

## Insulele Maldive

**Autor: Mihăiescu Mădălina**  
**Coordonator: Prof. Romanescu Felicia**  
**Liceul Tehnologic „Retezat” Uricani**

***Abstract:** Maldives harks back to paradise with beaches of fine white sand and palm trees swaying gently in the breeze , with turquoise lagoons , with reservations coral reefs artistic hand to hand amazing nature with splendid mosaic of multicolored fish with spectacular sunsets , breathtaking.*

"Omul este musafir în acest paradis", a spus celebrul explorator Cousteau și pe bună dreptate, căci conservarea naturii și liniștea definesc în continuare unul dintre cele mai prețioase locuri de pe planetă: Maldive. **Republica Maldive**, este o țară insulară formată dintr-un grup de atoli din Oceanul Indian, situat la sud-vest de India în Marea Laccadivelor din Oceanul Indian . Cei 26 de atoli ai arhipelagului formează un teritoriu ce conține 1 192 de insule din care 250 sunt locuite. Acest stat își sărbătorește ziua națională pe data de 26 iulie. Maldive este cel mai mic stat asiatic, atât din punct de vedere al populației cât și al suprafeței. Este de asemenea statul cu cea mai mică altitudine maximă din lume.

### **Insulele Maldive - paradisul pe pământ**

Cea mai strălucitoare perlă a Oceanului Indian, situată la nivelul Ecuatorului, la Sud- Vest de Sri Lanka, este un arhipelag format din 26 recifuri de corali. Are propria istorie, limbă, cultură și tradiții, dar a fost influențată și de cultura britanică, arabă, indiană și din Sri Lanka.

Soare, nisip, mare, lagune enorme de diverse adâncimi, infinite nuanțe de albastru și turcoaz, grădini subacvatice de corali multicolori: o combinație naturală perfectă, care face din Insulele Maldive locul cel mai potrivit pentru o vacanță de excepție. Cele 1.190 de insule de coral au ca bază formațiuni stâncoase, formate acum aproximativ 60 milioane de ani. Cea mai mare dintre insule este Fua Mulaku, situată în atolul Gnaviyani din sudul arhipelagului. Clima Maldivelor este musonică. Atracții turistice: Insulele Maldive sunt alcătuite din aproximativ 1200 atoluri – recifuri în formă de inel – din care doar 4% reprezintă suprafață terestră.

Denumite și “Paradisul pe Pământ”, ademenesc turiștii prin palmierii care se întind spre mare, plajele cu nisip alb, lagunele albastre cristaline, multitudinea de viețuți acvatice și vegetația tropicală. Insulele Maldive, cu adevăratele comori naturale, atrag vizitatorii în principal prin diversitatea colorată a vieții acvatice și sunt garanția unui sejur exclusiv, cu hoteluri de lux, cu servicii de înaltă calitate și ambianță tropicală. Maldive este un paradis pentru aventurieri și iubitorii sporturilor. Toate stațiunile din insule oferă facilități pentru ski pe apă, jetskiing, surf, snorkeling, navigație sau baschet și volei de plajă. Male, situată pe Atolul Male de Nord, Kaafu Atoll, este capitala insulelor Maldive. Centru al turismului din Maldive, Nord-Male are cel mai mare număr de stațiuni. Este situat foarte aproape de aeroport. Se pot vizita Muzeul Național și Parcul Sultan, situat în apropierea muzeului, Hukuru Miski, o veche moschee, Moscheea Vinerea Mare, clubul Babuna. Pentru shopping există Singapore Bazaar, cu produse locale, tradiționale, dar și de import.

Cu plajele sale cu nisip alb, cu lagunele de turcoaz, cu rezervațiile de corali, cu splendidul mozaic de pești multicolori, cu apusurile spectaculoase, care îți taie respirația, este într-adevăr o alegere minunată. Cunoscută și ca destinație romantică, wellness și balneoclimaterică, oferă resorturi și hoteluri pentru toate buzunarele, dotate cu centre wellness, recuperare și spa în care iubitorii de Maldive te poartă cu gândul spre paradis, cu plajele sale cu nisip alb, cu lagunele sale



turcoaz, cu rezervațiile recifelor de corali lucrate artistic de mâna uimitoare a naturii, cu splendidul mozaic de pești multicolori, cu apusurile spectaculoase, care îți taie respirația, este într-adevăr o alegere minunată pentru o vacanță de vis. Maldive este o destinație exotică unică, cu peisaje superbe, poate profita de programe deosebite de tratamente și masaje speciale de vis, unde te poți relaxa cu adevărat, departe de zgomot, de agitație și de stres, o destinație romantică unde te poți regăsi pe tine și pe cel de lângă tine. Singura descriere care s-ar potrivi acestui grup de insule luxuriante, fiecare cu propriul recif de corali lucrat artistic de mâna uimitoare a naturii și lagune de peruzea, plutind în idilicul Ocean Indian, este "Raiul pe pământ".

Confortul și luxul sunt criterii de referință oriunde ai alege să stai în Maldive. Vei întâlni insule sălbatice, netulburate de prezența omului, pe care le poți chiar închiria pentru o perioadă sau poți petrece un sejur de neuitat într-un resort superb, unde totul este gândit și făcut pentru desfatarea ta. De la vilele pe apa, luxoase și exclusiviste, din care poți coborî direct în gradina de corali din ocean, la bungalow-urile cu jacuzzi de pe plaja, adevărate sanctuare aflate pe malul mării, sau vilele înconjurate de grădini luxuriante, opțiunile de cazare din Maldive reflecta în mod clar gusturile și înclinația spre diversitate a clienților. Experimentează acest confort și bucura-te de splendoarea exotică a acestor minunate insule, care oferă combinația perfectă între un romantism arhaic și amenajări moderne, inovative. Artizanii locali, care pastrează aceasta tradiție de generații întregi, au creat un ambient unic de lemn și stuf, tipic maldivian, pastrând farmecul natural al insulelor și oferind totodată o oază de intimitate și liniște. Îmbrățișează romantismul maldivian în propriul tău univers izolat.

Imaginea actuală a insulelor Maldive contrastează puternic cu epoca în care acestea erau complet necunoscute. Nu au trecut nici 50 de ani de când Maldivele erau doar o obscură republică de corali, situată la marginea rutelor maritime și aeriene.

Insulele Maldive au fost descoperite ca zonă turistică abia în 1972, când un grup de scufundători italieni au descoperit aici universul atolilor și recifilor coralieri și, totodată, cel mai nou paradis de vacanțe, situat în Oceanul Indian. Copleșiți de un aflux de turiști, începând cu 1970, guvernării au creat un plan mareț pentru industria turistică, axându-se, în primul rând pe calitate. Seriile de resorturi insulare create au fost date ca exemplu în întreaga lume ca modele pentru dezvoltarea durabilă a turismului.

**Arhipelagul Insulelor Maldive** este situat în **Oceanul Indian**, la sud de India și Sri Lanka, de o parte și de alta a Ecuatorului, având o colecție impresionantă de peste 1.190 insule, împrăștiate parcă, în ocean. Doar 200 de insule sunt locuite, iar dintre acestea cam 80 sunt resorturi turistice, fiecare fiind situat pe o singură insulă și având maxim 100 de camere de tip bungalow, ceea ce face din Maldive o destinație unică în lume. Piscinile resorturilor sunt minunate, dacă vrei să le încerci, dar nu cred că vei rezista tentației de a te desfăta în piscina turcoaz din laguna, în apele liniștite ale Oceanului Indian.

**Spa-urile** din Maldive sunt adevărate refugii situate în mijlocul minunatelor ape albastre ale oceanului, unde timpul nu are semnificații, iar mintea și spiritul revin la completa armonie primordială. Redescoperă ce înseamnă să te relaxezi... alintă-te... înviorează-te... eliberează-te de stres... deconectează-te... Te invităm să pășești în lumea liniștii și a armoniei... să arunci vechiul eu obosit în favoarea unui nou trup și a unui spirit revigorat... inspiră adânc, ești la un milion de mile depărtare de lume... ești în zona echilibrului și seninătății, într-un spațiu unde sărurile pământului se dizolvă în apa vieții. Atmosfera relaxantă și decorurile idilice îți vor asalta simțurile și îți vor purifica mintea, dând posibilitatea propriului tău ego să se relaxeze și să reîntinerească.

Maldive este o destinație exotică unică, cu peisaje superbe, o alegere minunată pentru o vacanță de vis, unde te poți relaxa cu adevărat, departe de zgomot, de agitație și de stres, o destinație romantică unde te poți regăsi pe tine și pe cel de lângă tine. Decorul natural, mângâierea valurilor și izolarea micilor insule în imensitatea oceanului inspiră respect și admirație față de această creație miraculoasă a naturii. Timpul își pierde parcă, dimensiunile, cuvântul libertate capătă alte sensuri, iar tot ceea ce vei face este să te relaxezi în ritmul și în stilul propriu.

**Romantismul** și încantarea devin un mod de viață pe acest pamânt pudrat cu nisipuri albe, sub valurile cerului albastru, cu vile elegante, apartamente amenajate pe apa, sau bungalow-uri pe plajă.

**Atractii Maldive.** Imaginea actuală a insulelor Maldive contrastează puternic cu epoca în care acestea erau complet necunoscute. Toate insulele oferă posibilități pentru numeroase sporturi și activități recreative: piscine, săli de fitness, volei, fotbal, tenis, biliard, table, șah, play station și karaoke.

La centrele de sporturi nautice pute-ți opta pentru diverse activități pe apa: snorkeling, scufundari, windsurfing, ski nautic, canoe, banana riding, catamaran, plimbări cu șalupa, întreceri nautice și wakeboarding. Pute-ți alege una dintre excursiile disponibile: picnic pe insule private, excursii pe insule de băștinași, croaziere romantice la apus, excursii la pescuit, excursii cu avionul pentru fotografii, sau pute-ți face o excursie în capitala Male, unde ve-ți vizita Muzeul Național, Banana Reef (zonă maritimă protejată prin lege), Moscheea Hukuru Miskiiy (Vechea Vineri) și ve-ți putea achiziționa suveniruri.

Spa-urile reprezintă o experiență în sine, cu bazine rotative, camere de abur cu cristale, saună, dușuri cu masaj, până la stimulative fântâni de gheață. Alături de consultanții specializați în proceduri spa, pute-ți beneficia de o listă nesfârșită de tratamente și terapii faciale sau corporale, băi revigorante, saune, hidroterapie, masaje și ritualuri în baile de abur, de la terapii tradiționale și de medicină alternativă, până la colecții luxoase de terapii avangardiste.

**Clima-** Situate în regiunea ecuatorială, insulele au un climat cald, tropical, moderat de brize marine, cu precipitații mai bogate în perioada musonilor. Musonii, determină climatul zonei: musonul umed de sud-vest, din mai până în noiembrie și musonul uscat de nord-est, din decembrie până în aprilie.

**Atolii** - termenul este folosit pentru a denumi o insulă inelară din corali în mijlocul căreia se află o lagună. Ea este alcătuită din calcare recifale de formă inelară, frecvent circulară, dar și cu abateri mari de la aceasta formă. Un tip original de atol este ceea ce s-a denumit faros, o grupare de atoli mici, cu lagune puțin adânci, dispuși circular, și formând în ansamblu un atol mai mare.

#### **Cateva reguli de conduită**

Maldive este o țară musulmană, iar chiar dacă în interiorul resorturilor nu se impun nici un fel de restricții de conduită sau garderoba, acolo unde veți interacționa cu comunitățile locale este recomandat să manifestați respect față de religie și obiceiuri, în special în perioada Ramadanului. În Male este recomandat ca femeile să respecte câteva reguli în alegerea garderobei: hainele trebuie să acopere brațele și picioarele, iar lenjeria intimă să nu fie vizibilă. Nici bărbații nu ar trebui să poarte îmbrăcăminte prea lejeră în zonele locuite. Pantalonii scurți sunt acceptați în oraș, dar nu atunci când se vizitează un centru religios, sau când se merge în vizită la o familie musulmană. Gesturile obscene sau nepoliticoase sunt considerate ofensatoare, unele putând fi chiar pedepsite prin lege.

Pentru a da/lua un obiect și în special mâncare, folosi-ți întotdeauna mâna dreaptă. Fi-ți conștienți de mediul natural delicat în care vă aflați. Nu atinge-ți și nu culege-ți corali ! Maldivienii utilizează salutul islamic "Assalaam Alaikum" pentru a întâmpina atât prietenii cât și străinii. "Shukuriyya" înseamna mulțumesc.

#### **Utile în călătorie**

**Bagaje:** Insulele Maldive au temperaturi ridicate pe tot parcursul anului. De aceea, îmbrăcăminte ușoară din bumbac sau in este ideală. În bagaj trebuie să ave-ți câteva tricouri și pantaloni scurți. Nu trebuie să vă lipsească sandalele, costumul de baie și pălăria de soare, loțiunea de plajă cu SPF ridicat (minim 30) și ochelarii de soare.

**Cumpărături:** Un sejur aici este unul mai mult pentru relaxare și înot, nefiind recomandat împatimiților de cumpărături. Pute-ți achiziționa obiecte de artizanat lucrate manual în insule: bijuterii de sidex, perle sau corali, saronguri tradiționale, însă la tarife destul de piperate.

**Sănătate:** Nu se impune efectuarea nici unui vaccin pentru a intra în țară, decât dacă se vine dintr-o țară endemică pentru febra galbenă.

**Tipping:** Restaurantele din Male și o parte dintre resorturi adaugă un procent de 10% la toate notele de plată pentru servicii. Deși turiștii nu sunt obligați să lase nici un bacșiș, această practică fiind chiar descurajată de către guvern, ca peste tot în lume serviciile de calitate se pot răsplăti în acest fel, fără ca cineva să se simtă ofensat sau să facă diferențe în calitatea servirii dacă nu ve-ți lăsa un mic tip.

### **Economia în Maldive**

Maldivele sunt dependente masiv de turism pentru supraviețuirea monedei sale, pe care o folosește să importe aproape orice, deoarece pe insule se produc foarte puține lucruri. Pe insule se cultivă doar cartofi dulci, mei, yam, taro și o serie de fructe precum pepene, banana, ananas și citrice. Pescuitul reprezintă o sursă importantă de hrană și de venit pentru populația locală. Încă din vremuri timpurii, Maldivele reprezentau un punct de escală important pentru mulți navigatori – transportul maritim este o industrie acum. Turismul reprezintă 28% din PIB și este foarte bine gestionat de către guvern, nu numai pentru că este o industrie importantă, dar și pentru protejarea vieții marine delicate a insulelor.

### **Cultura**

O comunitate de comercianți maritimi prin tradiție, dhivehin-ii acordă o importanță sporită armoniei cu natura. Majoritatea locuitorilor insulei sunt angajați în industria pescuitului și mulți au fost recrutați de către industria turismului, care este, de asemenea, extrem de sensibilă la mediul înconjurător. Religia lor este islamul și este politicos să vă adresați cu salutul assalam alaikum, urmat de kihineh? (Ce mai faci?).

Muzica tradițională a dhivehin-ilor este numită Bodu Beru (toba mare) și are puternice accente africane. Mesteșugurile locale includ sculptura în lemn și piatră, construcția de bărci, țesutul și fabricarea bijuteriilor.

### **Curiozități din Maldive**

#### **Legenda prințului exilat**

Tradiția spune că, înainte de anul 269 î. Hr., când au sosit primii coloniști din India, populația locală fusese condusă de urmașii prințului Sri Soorudasaruna Adeettyia, fiul unui rege indian și pe care tatăl sau l-a exilat pe insule pentru nesupunere. Numele arhipelagului s-ar trage de la prințesa Maldiv, exilată și ea mai târziu pe una dintre insulele locuite de urmașii prințului Sri. Ea s-a căsătorit cu unul dintre urmașii prințului și a făcut mulți copii. Legenda îi umple de mandrie pe locuitorii insulelor, considerându-se cu toții, fără excepție, de obârșie princiară. N-ar exista jignire mai grea pentru localnici decât să le pui la îndoială sangele albastru, moștenit de la acești stramoși ilustri.

#### **O rată a alfabetizării rar întâlnită în lumea exotică**

Deși populația Maldivelor este împrăștiată pe cele 250 insule, administrația de stat a reușit să organizeze un sistem educațional centralizat bine pus la punct, datorită căruia rata medie a populației alfabetizate este de 98%. Merită remarcat faptul că frecventarea școlilor de către copii este de 100%, iar diferența față de procentul mediu al alfabetizaților provine de la numărul persoanelor cu vârsta înaintată.

#### **Fauna unică**

Zona acestor insule este cea mai bogată în delfini și balene de pe glob. În doar două ore de plimbare cu barca prin zonă, turiștii au prilejul să numere nu mai puțin de 1.500-2.000 de viețuitoare marine, care ajung (în cazul balenelor) până la 10 metri lungime. De altfel, aici trăiește cea mai mare viețuitoare marină din lume, cunoscută de specialiști: delfinul-balenă.

### **Creștinarea eșuată**

Turiștii care vizitează insulele sunt obligați să respecte riguros tradițiile legilor musulmane locale. Creștinarea populației, încercată de portughezi în secolul al XVI-lea, nu a reușit. S-a soldat cu gave confruntări sângeroase și de atunci n-a mai încercat nimeni asemenea demers.

### **O demisie forțată**

În ciuda faptului că populația Maldivelor este pașnică și tolerantă, în anul 2012 președintele țării Mohamed Nasheed a fost forțat să demisioneze, sub amenințarea armelor. Dar provocarea vine chiar din partea președintelui, care ordonase în ajun arestarea susținătorilor predecesorului său pentru a deschide un proces de urmarire penală. Conflictul nu s-a aplanat decât a doua zi, când, după rănirea a 50 de persoane în urma unor noi confruntări, s-a intervenit cu gaze lacrimogene.

### **Alcoolul strict interzis**

Problema este delicată. Pe de o parte, insulele Maldive reprezintă o mare atracție pentru turiști, care asigură venituri substanțiale economiei locale. Pe de alta parte, este vorba de o țară islamică, din cele care interzic consumul de alcool, carne de porc și expunerea femeilor la plajă în ținută decoltată. Iar turistele vin acolo strict pentru soare. S-a ajuns la un compromis. Turiștilor străini le este permis alcoolul și carnea de porc, dacă se află în stațiuni, dar numai acolo. Când privește femeile, pot folosi bikini, dar în nici un caz nu au voie să facă topless.

### **Adulter**

Indiferent dacă ești străin sau localnic, pentru infracțiunea de adulter există aceeași sancțiune: biciuirea în piața publică. Statistica din 2006 arată că, în acel an, au fost biciuite 184 persoane, dintre care 38 bărbați și 146 femei. Nu este clar dacă femeile sunt mai vicioase decât bărbații sau dacă ele sunt mai vinovate, când sunt prinse.

### **Superstițiile**

În insulele Maldive, magia neagră și cea albă sunt amândouă în elementul lor. Se crede că nuca de cocos este purtatoarea tuturor infamiilor și de aceea, când la locul unui incident se găsește o asemenea nucă, ea este imediat prelevată de autorități. În timpul alegerilor din 2013, autoritățile au cerut chiar expertizarea unei asemenea nuci, învinuită de specialiștii magiei negre că falsificase scrutinul. Au fost necesare cercetări minuțioase pentru a se dovedi în cele din urmă că nuca este nevinovată.

### **Ofertă turistică în Maldive : Hotel The Barefoot Eco Hotel 4\***

#### **Descriere ofertă :**

Vacanță în Maldive

Sejur 7 nopți

Plecure din Frankfurt am Main

La cerere plecare din Bucuresti sau orice alt oraș european si sejururi de mai multe nopți

#### **Facilitati hotel**

Hotelul The Barefoot Eco Hotel 4\* dispune de următoarele facilitati: piscină în aer liber (deschisă tot anul), grădină, WiFi gratuit în întregul hotel, restaurant bufet, bar, meniuri cu diete speciale la cerere, snack bar, room service, transfer de la/a aeroport (gratuit), recepție deschisă non stop, schimb valutar, cameră de bagaje, birou de turism, babysitting/servicii pentru copii, spălătorie, serviciu zilnic de menaj, săli de conferințe și petreceri, fax/copiator, magazin de suveniruri/cadouri, camere de familie, windsurfing, pescuit, caiac, ciclism, bowling, scufundari, snorkelling, sporturi nautice, sala de fitness, spa și centru de wellness, masaj, zonă de plajă, biciclete disponibile (gratuit), cameră de jocuri, bibliotecă, divertisment de seară.

#### **Camere hotel**

Camerele au aer condiționat, dulap, seif, mini bar, zonă de relaxare, birou, canapea, balcon sau terasă, baie cu duș, uscător de păr, prosoape și articole de toaletă gratuite.

**Masa hotel**

Mic dejun;

Demipensiune;

Pensiune completă.

Plecări în perioada:

05/09/2016 - 31/10/2016

Prețul pachetului este de 1354 euro

**Bibliografie**

1. [www.portalturism.com](http://www.portalturism.com)
2. [www.ele.ro](http://www.ele.ro)
3. [www.ziare.com](http://www.ziare.com)
4. [www.airway.ro](http://www.airway.ro)

## Șomajul - dezechilibru al pieței muncii

**Autor: Miron Claudia Diana**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Nătescu Alina**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *Unemployment is a subject of increasingly debated in our country.*

Șomajul este termenul folosit în cazul lipsei ocupației plătite, pentru forțele apte și calificate corespunzător pentru muncă. New Palgrave Dictionary Of Economics definește șomajul a fi "procentul de indivizi din forța de muncă (care este suma celor care muncesc sau caută de muncă) care nu au un loc de muncă (dar caută unul)."

O parte din șomaj se datorează caracteristicilor structurale atât ale pieței muncii cât și ale pieței bunurilor și serviciilor. Caracteristicile structurale care generează acest "șomaj natural" sunt imperfecțiuni ale pieței, variații aleatorii în cerere și ofertă, costurile legate de obținerea informațiilor despre locurile de muncă disponibile la un moment dat, etc.

Acest fenomen este caracterizat prin faptul că o parte din populație este în căutarea unui loc de muncă. Când această situație ia proporții apar probleme economice serioase în cadrul regiunii sau statului respectiv, prin creșterea cheltuielilor sociale de întreținere a șomerilor, prin creșterea sărăciei și a criminalității.

Există mai multe tipuri de șomaj:

- *Șomajul determinat de conjunctura economică* în perioadele de recesiune care durează de obicei 2 - 3 ani urmat de o perioadă de avânt economic cu reducerea șomajului.
- *Șomajul sezonier* de obicei care crește în lunile când munca sezonieră nu e solicitată
- *Șomajul cronic* este o formă gravă a șomajului când nici în perioadele de avânt economic relativ nu se reduce marcant numărul șomerilor. Aceasta poate să fie structurată pe cauze și anume: datorită unei calificări necorespunzătoare cerințelor, vârstei, sănătății sau lipsa dorinței de a lucra cauzată de apăsarea în alte regiuni a locurilor de muncă, sau o retribuție (salariu) mică. O altă cauză a șomajului cronic este schimbarea structurii economiei prin apariția unor tehnologii noi, prin care reduce necesarul forței de muncă sau cea existentă nefiind calificată corespunzător. Aici se poate aminti automatizarea, în istorie sunt cunoscute acțiunile țesătorilor care distrugeau mașinile din manufacturi, deși pe termen lung, automatizarea are drept consecință creșterea puterii de cumpărare a populației, reflectându-se în creșterea cantității și a diversității bunurilor și serviciilor cumparate, ceea ce înseamnă creșterea cererii pe piața muncii (mai multe locuri de muncă).

Literatura economică prezintă două categorii de șomaj:

- Șomajul voluntar este acel tip de șomaj care descrie situația în care oameni apti de muncă nu doresc să lucreze, în majoritatea covârșitoare a situațiilor, deoarece dețin suficiente resurse materiale;
- Șomajul involuntar (forțat) descrie situația în care oameni apti de muncă doresc să se angajeze, dar nu gasesc locuri de muncă disponibile. Acest tip de șomaj este cel care ridică probleme sociale, fiind singura formă acceptată pentru plata indemnizației de șomaj în conformitate cu Legea 76/2002 privind sistemul asigurărilor pentru șomaj și stimularea ocupării forței de muncă.

Bariere care împiedică întâlnirea dintre cererea și oferta de pe piața muncii:

- Salariul minim impus reprezintă o limită inferioară a salariului impusă prin legislație.

- Limitarea numărului de angajatori. Cu câteva excepții, legislația muncii nu permite persoanelor fizice să devină angajatori, fiind o barieră pe piața muncii prin faptul că sunt blocate o multitudine de locuri de muncă, ce ar fi intrat în competiție directă cu cele oferite de societățile comerciale, cu efecte pozitive asupra șomerilor și salariaților.
- Obligativitatea contribuțiilor la asigurările sociale. Accesul pe piața muncii al oricărui cetățean este condiționat de cumpărarea asigurărilor sociale prin intermediul contribuțiilor obligatorii plătite din salariu.
- Certificarea profesională. Condiția deținerii unei diplome corespunzătoare meseriei în care urmează să acționeze un cetățean, impusă prin intermediul legislației muncii, este o barieră la intrarea pe piața muncii pentru persoanele autodidacte care dețin cunoștințele, deprinderile și aptitudinile necesare pentru a se angaja în acea ramură economică.

Măsuri de combatere:

1. Șomajul determinat de conjunctură economică, când cererea se reduce pe piața economică, se poate printr-o politică fiscală flexibilă de a echilibra pierderile provocate prin reducerea vânzărilor.

2. O măsură pentru combaterea șomajului structural, este stabilirea unor tarife flexibile de salarizare, prin colaborare mai bună dintre sindicate și conducerea firmelor, ca tarifele să fie reglate în funcție de gradul ratei de inflație.

3. Măsuri politice active pentru reducerea șomajului sunt:

- *la noii angajați este un timp de probă, timp în care primesc o retribuție mai mică, flexibilitate a timpului de lucru, ușurarea desfacerii contractului de muncă și tarife de salarizare flexibile după conjunctura economică*
- *instruirea și trenarea șomerilor în felul în care trebuie să-și caute un loc de muncă*
- *integrarea în acest proces a celor care trăiesc în țară și au o cetățenie străină*
- *ridicarea nivelului de calificare și pregătire a școlilor*

În multe situații, măsurile active au ca efect sporirea numărului și a intensității barierelor de pe piața muncii, accentuând șomajul.

Eliminarea tuturor barierelor de pe piața muncii, ar avea drept consecință eliminarea oricărei forme de șomaj involuntar, sporirea competiției dintre salariați pentru cele mai bune locuri de muncă (salarii și condiții de muncă superioare), sporirea competiției dintre angajatori pentru cei mai buni salariați, efectele fiind creșterea productivității muncii, reducerea birocrăției, creșterea generalizată a veniturilor reale ale populației și va fi stimulată dorința oamenilor de a se instrui.

Somajul cauzat în România de analfabetismul funcțional

În România, peste trei sferturi dintre șomerii din mediul rural sunt aproape analfabeți: peste 15% dintre ei sunt analfabeți, 20% dintre ei au clasele primare și 40% au reușit să facă școala generală. Șomerii de la sate reprezintă 60% din totalul celor aflați în evidențe, iar nivelul lor de pregătire scăzut face dificilă recalificarea în meserii cerute pe piața muncii.

Beneficiari ai șomajului:

Conform BIM (Biroul Internațional al Muncii), sunt considerați someri persoanele care cumulează următoarele condiții: Au depășit vârsta de 15 ani; Sunt apte de muncă; Nu au loc de muncă (a încetat contractul sau a fost temporar întrerupt și sunt în căutare de muncă remunerată); Sunt fără ocupație, apte de muncă, nu au mai lucrat sau ultimul loc de muncă nu a fost remunerat; Sunt disponibile imediat pentru o muncă salariată.

Sunt îndreptățiți să primească ajutor de șomaj:

a) persoanele al căror contract de muncă a fost desfacut din inițiativa unității sau cărora după caz le-a încetat calitatea de membru în cooperativă meșteșugărească din motive neimputabile lor;

b) persoanele al căror contract de muncă a fost desfacut din inițiativa unității, dacă s-a stabilit prin dispoziția sau hotărârea organului competent nelegalitatea măsurii luate de unitate ori lipsa vinovăției persoanei în cauză, iar reintegrarea în muncă nu mai este obiectiv posibilă la unitatea în care a fost încadrată anterior sau la unitatea care a preluat patrimoniul acesteia;

c) persoanele al caror contract de munca a fost desfacut din initiativa lor, pentru motive care, potrivit legii, la reîncadrare nu întrerup vechimea în munca;

d) persoanele care au fost încadrate cu contract de munca pe durata determinata;

e) absolventii de învățământ care, în termen de un an de la absolvire, s-au angajat și nu au beneficiat integral de ajutor de integrare profesionala vor primi ajutor de somaj indiferent de vechimea în munca;

f) persoanele fizice autorizate să presteze o activitate individuala și membrii asociațiilor familiare, dacă au contribuit la constituirea fondului pentru plata ajutorului de somaj pe o perioada de 12 luni în ultimii 2 ani anteriori înregistrării cererii, în situația în care și-au încheiat activitatea renunțând la autorizația de functionare.

### **Situația statistică a șomajului înregistrat la 31 decembrie 2015**

La sfârșitul lunii decembrie 2015, rata șomajului înregistrat la nivel național a fost de 4,90%, mai mare 0,2pp decât cea din luna anterioară și mai mică cu 0,39 pp decât cea din luna decembrie a anului 2014. Numărul total de șomeri la finele lunii decembrie, de 436.242 persoane, a crescut cu 1.503 persoane față de cel de la finele lunii anterioare. Din totalul șomerilor înregistrați, 108.533 au fost șomeri indemnizați și 327.709 neindemnizați. Numărul șomerilor indemnizați a crescut cu 7.340 persoane, iar numărul șomerilor neindemnizați a scăzut cu 5.837 persoane față de luna precedentă.

4,90% , rata șomajului înregistrat în evidențele ANOFM în luna decembrie 2015

La sfârșitul lunii decembrie 2015, rata șomajului înregistrat la nivel național a fost 4,90%, cu 0,2 pp mai mare față de cea din luna noiembrie 2015 și cu 0,39 pp mai mică față de cea din luna decembrie 2014. 436.242 de șomeri erau înregistrați în evidențele agențiilor teritoriale pentru ocuparea forței de muncă, dintre care 108.533 primeau indemnizație de șomaj. În perioada de raportare, rata șomajului masculin a crescut cu 0,09 pp față de luna precedentă, iar rata șomajului feminin a scăzut de la 4,51% la 4,45%. Cei mai mulți șomeri aveau între 40 – 49 de ani (120.972 persoane), urmați de cei din grupa de vârstă 30 – 39 de ani (88.763), la polul opus aflându-se persoanele între 25 – 29 de ani (33.060). Șomerii fără studii și cei cu nivel de instruire primar, gimnazial și profesional aveau ponderea cea mai mare în totalul șomerilor înregistrați în evidențele ANOFM (76,92 %), în timp ce șomerii cu nivel de instruire liceal și post-liceal reprezentau 18,03%, iar cei cu studii universitare 5,06 %.

### **Concluzii privind șomajul în România**

Șomajul este astăzi unul dintre fenomenele cele mai puțin acceptate care afectează economiile tuturor țărilor.

Șomajul a devenit o problemă, odată cu dezvoltarea industrială, începând cu a doua jumătate a secolului al XVIII-lea, în perioadele de recesiune când întreprinderile industriale își micșorau producția și, ca urmare, eliberau un număr important de muncitori, care deveneau șomeri.

Cel mai adesea, șomajul contemporan este abordat și analizat ca un dezechilibru al pieței muncii la nivel național, ca un loc de întâlnire și de confruntare între cererea globală și oferta globală de muncă.

Ritmul de creștere economică, în condițiile unei productivități a muncii ridicate, nu mai este capabil să creeze noi locuri de muncă, astfel încât să asigure o ocupare deplină. Pe piața muncii, decalajul între cererea de muncă și oferta de muncă este în defavoarea ultimei.

Dezechilibre de amploare se manifestă pe segmentul de piață al forței de muncă tinere, care au drept cauză lipsa nu numai de locuri de muncă, ci și a unei pregătiri profesionale, în discordanță cu structura cererii pieței muncii. Există și cauze de ordin subiectiv, ce țin de comportamentul reținut al agenților economici de a angaja tineri fie din cauza lipsei lor de experiență, fie ca aceștia nu se încadrează în disciplina muncii.



Principalele acțiuni, măsuri de promovare a politicilor active sunt: organizarea de cursuri de clasificare pentru cei care vin pe piața muncii fără o calificare corespunzătoare și recalificarea somerilor în concordanță cu structura profesională a locurilor de muncă; a încurajarea investițiilor, prin acordarea de facilități în vedea relansării și creșterii economice, a creării de noi locuri de muncă etc .

### **Bibliografie**

1. <http://www.slideshare.net/adrian83ady/evolutia-ratei-somajului>
2. <https://ro.wikipedia.org/wiki/%C8%98omaj>
3. [http://www.avocatnet.ro/content/articles/id\\_39615/Indemnizatia-de-somaj-2015-In-ce-conditii-se-poate-obtine-in-acest-an.html](http://www.avocatnet.ro/content/articles/id_39615/Indemnizatia-de-somaj-2015-In-ce-conditii-se-poate-obtine-in-acest-an.html)
4. <http://www.ajofmiasi.ro/continut/indemnizatie-somaj>
5. <http://www.zf.ro/zf-24/o-statistica-ascunsa-iese-acum-la-iveala-somajul-in-randul-tinerilor-din-romania-mai-mare-decat-media-din-statele-uniunii-europene-14597696>
6. <http://www.anofm.ro/statistica>

## **Analiza Programului Planeta 21 in cadrul grupului hotelier Accor**

**Autor: Pecsar Răzvan-Nicholas**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Dobre-Baron Oana**  
**Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** With PLANET 21, AccorHotels has made 21 commitments in favour of sustainable development. Intrinsically linked to sustainable development, the name PLANET 21 refers to Agenda 21, the action plan adopted by 173 Heads of State at the 1992 Earth Summit in Rio de Janeiro. It also echoes the urgent need to focus efforts in the 21st century to change our production and consumption patterns with the goal of protecting our planet, its people and their environment.*

### **1. Programul Planeta 21**

#### **1.1. Provocările dezvoltării durabile**

Omenirea folosește tot mai multe resurse naturale pentru a-și satisface creșterea nevoilor, ceea ce duce la consecințe îngrijorătoare.

În prezent se consumă de trei ori mai multă energie decât acum 40 de ani, 80% din această energie provine din petrol, cărbune și gaze naturale. În prezent această situație generează două probleme majore: prima, combustibilul consumat pentru energie poluează și încălzește atmosfera pe o scală mare; a doua, această energie se bazează pe combustibili fosili, resursă naturală care este limitată. Este nevoie de milioane de ani ca resursele consumate în doar câțiva ani să fie înlocuite.

Pentru satisfacerea nevoilor omenirea folosește tot mai multe resurse naturale ale planetei până în punctul în care acestea nu vor mai putea fi înlocuite. Pământurile își pierd fertilitatea, pădurile dispar, rezervele de apă potabilă devin mai mici și natura pierde din diversitatea biologică.

Creșterea consumului de produse a dus la o creștere a deșeurilor cu 1.5 ori mai mare decât acum 20 de ani și numai 10% din acestea sunt reciclate. Aceste deșeuri provoacă probleme de stocare și de poluare a mediului. În fața acestor provocări, toți oamenii din societate pot fi conducători ai schimbării.

#### **1.2. Rolul industriei hoteliere în cadrul dezvoltării durabile**

Industria hotelieră are un rol cheie în această dezvoltare durabilă. Întrădevăr, fiecare hotel se confruntă la nivelul său cu problemele actuale de mediu: încălzirea în hotel, consumul de apă, administrarea deșeurilor, îngrijirea locației. Așadar, un hotel este un adevărat teren de testare a noilor tehnologii și stiluri de viață.

Zilnic pe ușile hotelurilor intră un număr mare de oameni, ca rezultat hotelul reprezintă o unealtă unică pentru sensibilizarea publicului, referitor la probleme sociale sau probleme de mediu. AccorHotels construiește o viziune de dezvoltare durabilă mulțumită echipei cu experiență și a Programului Planeta 21 care are ca scop protejarea planetei, a oamenilor și a mediului înconjurător.

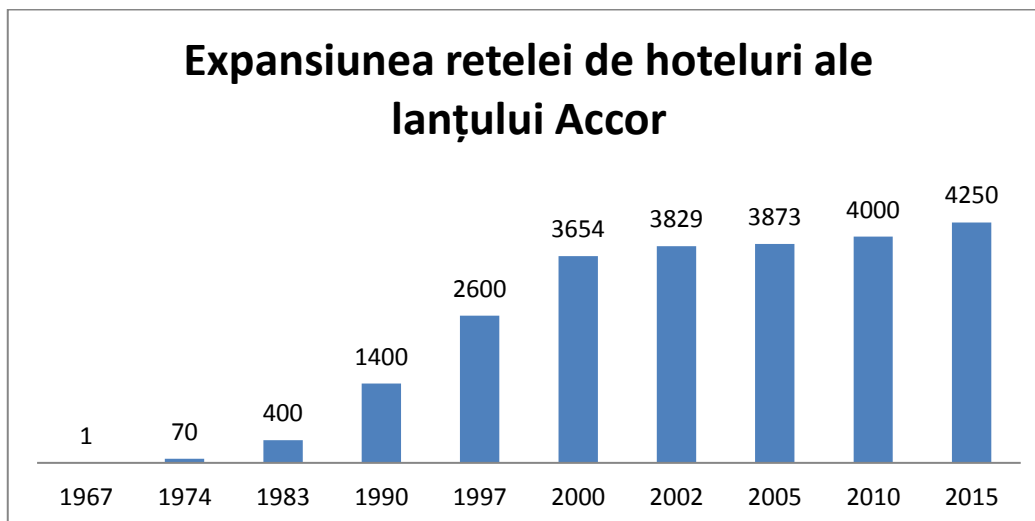
Accor este una dintre cele mai importante companii din turism la nivel mondial, domeniile sale de interes fiind hotelurile, cazino-urile și restaurantele. Accor, unul dintre cele mai importante grupuri hoteliere la nivel mondial, operează în aproximativ 92 de țări, având în jur de 180.000 de angajați. Cu o experiență de peste 40 de ani în industria hotelieră, grupul numără printre brandurile sale hoteluri precum: Sofitel, Pullman, Novotel, Mercure, Suitehotel, Ibis, All Seasons, Etap Hotel, Formule 1 și Motel 6. Oferta înglobează peste 4.000 de hoteluri cu aproximativ 500.000 de camere.

Anul nașterii grupului Accor este 1983, când grupurile Novotel SIEH și Jacques Borel International au fuzionat creându-se o nouă entitate. Punctul de plecare este considerat însă deschiderea în 1967 la Lille a primului hotel Novotel și crearea societății Novotel SIEH de către Paul Dubrule și Gerard Pelisson. Acesta din urmă recunoștea că „Novotel este transpunerea europeană a produsului de tip Holiday Inn sau Ramada INN”.

În 1974 este deschis primul hotel Ibis și sunt preluate restaurantele Courte Paille. Un an mai târziu, hotelurile Mercure intră și ele sub controlul lui Novotel SIEH, ceea ce se va întâmpla și cu hotelurile Sofitel în 1980 (tabelul 3.1). Anul 1981 este legat de introducerea la bursă (bursa din Paris), pentru ca anul 1982 să pregătească apariția noii entități Accor. Jacques Borel aducea „o zestre” de titluri de servicii și alimentație comercială și colectivă.

România deține în acest sens hotelul de patru stele Pullman Bucharest World Trade Center, numit Sofitel până în 2009, precum și hotelurile din lanțurile Ibis și Novotel. Accor deține pe piața din România un singur hotel Novotel, de patru stele, situat pe Calea Victoriei.

De la începuturile sale, în 1967, și până în prezent, Accor a continuat să și extindă continuu rețeaua de proprietăți, mai mult de jumătate din această expansiune a avut loc după anii '90 (așa cum este prezentat în graficul de mai jos). Această perioadă de timp incluzând printre altele achizițiile lanțurilor Motel 6 și Red Roof Inns.



### 1.3. Ziua Planeta 21

În jurul datei de 21 Aprilie, cei 180.000 de angajați ai AccorHotels din toată lumea au organizat acțiuni pentru a susține Programul Planeta 21. Alături de clienți și de parteneri, angajații au mobilizat activități în jurul domeniilor: sociale și de protejarea mediului cum ar fi: plantarea copacilor, antrenarea în probleme de sănătate, distribuția plaselor de țânțari, lansarea de produse organice, curățarea zonelor naturale și multe alte activități similare.

Ziua Planeta 21 este ziua în care angajații rețelei AccorHotels se mobilizează pentru a contribui la dezvoltarea durabilă, instruirea localnicilor și protejarea mediului înconjurător.

## 2. Cei 7 stâlpi de susținere ai Programului Planeta 21

### 2.1. Sănătate Publică

În lumea nesigură din prezent unde predomină amenințările de mediu legate de mâncare și igienă, AccorHotels asigură clienților și angajaților săi un mediu sănătos și un paradis de relaxare.

AccorHotels are 3 angajamente și obiective cuantificabile pentru anul 2015 în ceea ce privește sănătatea:

*1. Asigurarea de interioare sănătoase*

AccorHotels caută să facă hotelurile lor mai confortabile și atractive și să fie în același timp preitenos cu mediul, pentru beneficiul clienților și a angajaților. La sfârșitul anului 2014 97% din hotelurile Accor foloseau cel puțin un produs de curățare, de vopsire sau podele etichetate ecologice.

*2. Promovarea alimentației responsabile*

Obezitatea și obiceiurile de alimentație proastă este o afecțiune care afectează un număr tot mai mare de oameni. Acestea sunt responsabile pentru boli de genul: hipertensiunea, boli cardiovasculare și diabetul. Cu peste 130 de milioane de mese servite anual în cadrul hotelurilor, grupul cu siguranță are o responsabilitate mare în ceea ce privește problemele nutriționale. La sfârșitul anului 2014, 97% din hoteluri oferea mese balansate clienților.

*3. Prevenirea Bolilor*

Epidemiile nu sunt o problemă a trecutului. Globalizarea le răspândește într-un ritm alarmant și în același timp boli precum diabetul, cancerul, boli cardiovasculare se dezvoltă rapid în rândurile oamenilor. Aceste boli sunt cauza principală a mortalității, provocând 60% din totalul deceselor din lume. Din 2002, AccorHotels s-a implicat în combaterea virusului HIV prin programe de antrenare a angajaților, creșterea informării clienților și implicându-se active în industria turistică. Cu Planeta 21, grupul Accor și-a extins abordarea pentru combaterea bolilor cronice și a epidemiilor prin ajustarea la nevoile locale de sănătate. La sfârșitul anului 2014 mai mult de 26.474 de angajați au fost instruiți în prevenirea virusului HIV. Pentru a primi răspunsuri la întrebările de sănătate angajații în 11 țări africane pot vizita noul site E-care care s-a lansat în 14 februarie 2012. Inițial acest site se ocupa de prevenirea HIV, dar acum se ocupă și de prevenirea bolilor regionale.

La sfârșitul anului 2007, grupul hotelier a lansat un program internațional pentru a lupta împotriva virusului HIV, un program destinat managerilor hotelieri, acest program se bazează pe ACT-HIV, un DVD care explică cei 6 pași în combaterea acestei boli. Procesul de combatere a bolii este adaptat în funcție de situație, depinde și dacă țara este implicată în vreun program de prevenire.

## **2.2. Protejarea Naturii**

Pentru protejarea mediului, grupul AccorHotels reduce consumul de apă și reciclează deșeurile. Pe lângă toate acestea, AccorHotels a plantat peste 4 milioane de copaci, parte a unui proiect de restaurare globală susținut de O.N.U.

Au fost implementate 3 obiective cuantificabile pentru 2015:

*4. Reducerea consumului de apă.*

Accesarea apei - o resursă esențială - variază de la o regiune la alta. Accesul la apă este o sursă de tensiune politică și socială, ea reprezintă o provocare majoră. Un grup hotelier consumă aproximativ 15.000 m<sup>3</sup> de apă pe an. Un studiu arată că 86% din apa consumată vine din mâncarea servită în hotel. AccorHotels în prezent lucrează la un plan de lucru inovativ pentru restaurante în vederea reducerii impactul agriculturii în amonte și consumului de apă. La sfârșitul anului 2014, 98% din hoteluri monitorizau și analizau consumul de apă pe lună, 97% din hoteluri au instalat regulatoare de presiune la dușuri și robinete, 7% din hoteluri erau echipate cu un sistem de recuperare a apei de ploaie.

#### 5. Extinderea reciclării deșeurilor

În ultimii 20 de ani producția de deșeuri s-a mărit cu 50% în toată lumea și doar 10% este reciclată. În fiecare an, AccorHotels, generează 2,3 milioane de tone de deșeuri dintre care 70% din construcție și renovare. În 2011 grupul a fortificat și a extins programul de deșeuri din cadrul programului de dezvoltare durabilă. Obiectivul este de a câștiga suportul tuturor hotelurilor și în a le aproviziona cu moduri de măsurare a volumul deșeurilor, cât și reducerea costurilor de colectare și sortare a lor. La sfârșitul anului 2014, 88% din hoteluri au reciclat în particular deșeurile lor, 98% din hoteluri au sortat și au reciclat bateriile folosite, 96% din hoteluri au sortat și au reciclat lămpile și tuburile fluorescente, 91% din hoteluri au sortat și au reciclat hârtia și cartonul.†

#### 6. Protejarea biodiversității

Biodiversitatea este esențială pentru menținerea echilibrului planetei noastre. Chiar și așa, speciile de plante și animale dispar în fiecare an. Cu programul Plantați pentru Planetă, AccorHotels face parte dintr-un proiect unic de reînădărire. Princiipiul de bază constă în oferirea clienților opțiunea de re folosire a prosoapelor, jumătate din economisirea pe costurile rufelor sunt alocate pentru proiectul de plantare a copaciilor. La sfârșitul anului 2014, mai mult de 4 milioane de copaci au fost plantați și peste 1520 de hoteluri au luat parte la programul Plantați pentru Planetă, 92% din hoteluri oferă hârtie reciclată pentru printări, 89% folosesc plante adaptate local, 71% folosesc produse grădinărești ecologice.

### 2.3. Energie

Cauzat, în special, de arderea combustibililor fosili, CO<sub>2</sub> este gazul cu efect de seră care este responsabil pentru încălzirea globală. AccorHotels este determinat în a reduce costurile cu energia cu scopul de a reduce eliminările de carbon în atmosferă.

Au fost implementate 3 obiective cuantificabile pentru anul 2015:

#### 1. Reducerea consumului de energie

75% din energia consumată de AccorHotels se află în hotelurile acestuia, marea majoritate a lor au fost echipate cu becuri care au un cost de energie redus. Grupul hotelier a dezvoltat o metodologie numită BOOST care este bazată pe analiza tehnică a instalațiilor hotelurilor. Aceasta a ajutat semnificativ, reducând consumul de apă și energie cu 25% la unele hoteluri. La sfârșitul anului 2014, 96% din hoteluri monitorizau și analizează consumul de energie consumată lunar, 98% au asigurat o instalație optimă, 95% au folosit becuri cu consum redus pentru iluminare completă.

#### 2. Reducerea emisiilor de CO<sub>2</sub>

Chiar dacă au apărut restricții privind emisiile de CO<sub>2</sub>, acestea continuă să crească. Un studiu arată că 66% din emisiile de gaze cu efect de seră vin din combustibilii arși în cadrul hotelurilor, iar 15% din lucrările agricole, în mare parte, la hrănirea animalelor și la transportarea mâncării. La sfârșitul anului 2014, 46% din hoteluri au fost echipate cu cronometre în cadrul aerului condiționat, 70% folosesc echipamente cu reducere de energie pentru aerul condiționat.

#### 3. Creșterea folosirii de energie re folosibilă

La sfârșitul anului 2014, 195 de hoteluri din toată lumea au fost echipate cu panouri solare pentru producerea de apă caldă și 9% folosesc biomasă ca energie re folosibilă. Scopul este ca la sfârșitul anului 2016, 12% din hoteluri să folosească energie re folosibilă oferită de biomasă, reducerea consumului de energie cu 4.6% și reducerea emisiilor de CO<sub>2</sub> cu 10%.

## **2.4. Inovație**

Prin integrarea completă a dezvoltării durabile în cadrul hotelurilor și ofertelor, AccorHotels va integra expectările clienților și va dezvolta noi modele de business, făcând Programul Planeta 21 centrul vitorului industriei ospitalității.

AccorHotels vor să încurajeze eco-design-ul, astfel la sfârșitul anului 2014 ei au reușit să facă 46% din hoteluri să aibă cel puțin 3 componente din podea, vopsele, așternuturi, mobilă, hârtie etc. să conțină eco-design și 71% să folosească eco-design și la produse din toaletă.

Grupul hotelier promovează construcțiile durabile astfel ei au reușit la finele anului 2014 ca 98% din hoteluri să folosească becuri cu cost redus de energie pentru iluminatul complet, 34% să recupereze energia din sistemele de ventilație și 33% să folosească un management care să îndrume consumul lor de energie.

AccorHotels a introdus tehnologii responsabile în cadrul hotelurilor, adică tehnologie prietenoasă ecologic. Astfel la finele anului 2012 au început dezvoltarea pe lumină LED și folosirea de apă filtrată.

## **2.5. Local**

Puternic ancorată în comunitățile gazdă, AccorHotels contribuie direct la ceea ce îl constituie: dezvoltarea economică și protejează ceea ce este mai valoros, dar și vulnerabil în același timp, copiilor și ecosistemele naturale în cadrul cărora se află hotelul.

Grupul ajută la protejarea copiilor abuzați încă din 2011, AccorHotels luptă împotriva agresiunilor sexuale asupra copiilor alături de NGO ECPAT. Acțiunile lor se bazează pe informarea și antrenarea angajaților, dezvoltând relații cu autoritățile publice și facilitează integrarea victimelor. Astfel, 48% din hoteluri și-au luat angajamentul de a proteja copii și peste 34.800 de angajați au fost antrenați să identifice un scenariu de risc implicând un copil și cum să reacționeze.

Grupul încurajează cumpărăturile responsabile, ceea ce înseamnă că marea majoritate a produselor cumpărate sunt locale, astfel ajutând la economia locală și introducând schimbul corect. 87% din hoteluri cumpără și promovează doar produse alimentare locale.

Protejarea ecosistemelor este o politică a celor de la AccorHotels, deoarece aceste ecosisteme susțin viața și diversitatea de plante și animale, ele sunt prea des amenințate de activitățile umane. Industria hotelieră este îngrijorată și poate lua atitudine prin acțiunile de economisire a resurselor naturale și prin diminuarea noxelor eliberate în ecosisteme. 93% din hoteluri au interzis folosirea fructelor marine pe cale de dispariție în meniul restaurantelor. 90% au asigurat sisteme adecvate de purificare a apei.

## **2.6. Ocuparea forței de muncă**

Expansiunea rapidă a grupul Accor este datorat diversității sociale, culturale și profesionale a celor 180.000 de angajați. Grupul hotelier se obligă în ai ajuta pe angajați să devină mai buni și mai responsabili, prin motivarea și recompensarea lor.

La sfârșitul anului 2015, 75% din managerii hotelieri erau promovați din rândurile populației locale, 35% din numărul manageriilor sunt de sex feminin, 525 de hoteluri au avut sesiuni de formare pentru a-i învăța pe angajați limba țării în care se află și 613 de hoteluri au organizat sesiuni de prevenire a riscului psiho-social.

## **2.7. Dialogul**

Prin intermediul angajamentelor față de franciză și furnizori, AccorHotels îi implică chiar și pe partenerii lor în strategiile de dezvoltare durabilă și îi integrează în lanțul responsabilităților.

La sfârșitul anului 2015, 41% din hoteluri erau certificate ISO 14001, 80% din furnizori au semnat cartea 21 de achiziții.

### **Concluzie**

Grupul hotelier AccorHotels s-a alăturat programului Planeta 21 deoarece ei cred că un hotel poate fi un exemplu pentru toată lumea când vine vorba de protearea naturii și a biodiversității sale, cât și a populațiilor locale. AccorHotels au economisit multă energie și costuri pe deșeurile de când s-au alăturat programului și cu acei bani economisiți au ajutat la plantarea de noi copaci. Grupul hotelier este unul dintre puținele care cred că pot schimba viziunile oamenilor și îi informează despre pericolele ecologice din zilele noastre.

### **Bibliografie**

1. <http://www.accorhotels-group.com>
2. <http://www.purprojet.com>
3. <http://www.iucn.org/>
4. <http://www.ecpat.net>
5. <http://www.sofitel.com/>
6. <http://novotelstore.com>
7. <http://www.novotel.com>

## Eficiența productivă și eficiența alocativă

**Autor: Racz Valeria Roxana**  
**Coordonator: Prof. Șchiopu Maria**  
**Colegiul Economic „Hermes” Petroșani**

### 1. Ce este eficiența?

În general, se consideră că o activitate este eficientă dacă producția se obține la costuri reduse, sau atunci când încasările obținute din vânzarea rezultatelor pe piață depășesc cheltuielile care s-au efectuat pentru obținerea acestora. Eficiența economică este relația dintre efectele obținute (rezultate) și eforturile (cheltuielile) depuse într-o activitate economică într-o anumită perioadă de timp.

Eficiența are un caracter complex. Ea trebuie analizată din punct de vedere economic și social; la nivel microeconomic și macroeconomic; static și dinamic; pe ramuri ale economiei naționale. Indiferent de modul de exprimare și de nivelul analizei, eficiența trebuie să asigure orientarea proiectelor spre domeniile prioritare ale economiei naționale, spre atingerea obiectivelor prevăzute în strategia de dezvoltare durabilă, economico-socială a țării.

Termenii de eficiență, și eficacitate nu sunt noi, ei fiind folosiți încă din antichitate. Ambele cuvinte provin din latina: eficiența derivă din *efficere* = a efectua, iar eficacitatea din *efficacis* = care are efecte dorite.

Conceptul de eficiență a cunoscut o largă răspândire în secolul nostru. În prezent, el are o aplicabilitate generală în luarea deciziilor, în orice țară, indiferent de orânduirea sa socială. Eficiența economică se conturează deci în urma comparării efectelor unei acțiuni (cum ar fi veniturile), cu eforturile necesare producerii ei (cum ar fi cheltuielile).

Se poate spune că eficiența economică este strâns legată de procesul de folosire a resurselor în economie, iar trăsătura sa esențială este raportul de cauzalitate efort/efect.

Se desprinde astfel ideea că eficiența economică reprezintă interacțiunea ce se stabilește între cantitatea și calitatea resurselor și volumul și structura rezultatelor obținute în urma consumului de resurse.

„În expresie matematică, eficiența economică se exprimă sub forma raportului între mărimea efectelor și a eforturilor sau între mărimea eforturilor și a efectelor.

Cele două comparații pot fi exprimate astfel:  $e = E / \varepsilon$ , sau  $e = \varepsilon / E$ , unde  $e$  reprezintă eficiența economică,  $E$  efectele (rezultatele) obținute,  $\varepsilon$  eforturile depuse (resursele consumate).

Orice activitate umană, cu precădere activitatea economică, urmărește maximizarea eficienței. Acest obiectiv poate fi îndeplinit în două forme:

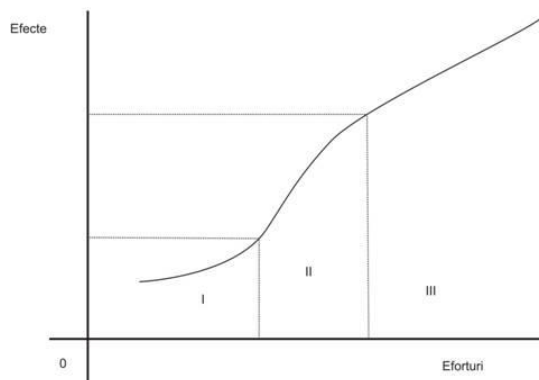
- când se urmărește obținerea unui anumit efect cu un efort minim. În consecință formula de maximizare a eficienței este:  $MAX e = E / \varepsilon_{min}$
- când se urmărește obținerea unui maxim de efect cu un anumit efort. Formula de maximizare este:  $MAX e = E_{max} / \varepsilon$
- Prima relație trebuie să guverneze orice activitate economică. A doua relație se aplică atunci când volumul de resurse este limitat în special când se începe o activitate, când nu se dispune de suficiente resurse pentru a achiziționa cei mai buni factori de producție, dar pe măsură ce se creează resurse, se trece la o creștere calitativă.

Așadar, *eficiența economică* înseamnă obținerea unor efecte economice utile, în condițiile cheltuirii într-un mod rațional și economic a unor resurse materiale, umane, financiare, folosindu-se pentru aceasta metode științifice de organizare a activității.



Practica economica a demonstrat ca nu este posibil să se înregistreze efecte maxime depunând eforturi minime (este imposibil să obții o producție de calitate, un profit ridicat și o cifră de afaceri maximă cu cheltuieli salariale și materiale minime).

Întotdeauna pe măsură ce cresc eforturile, cresc și efectele în anumite limite; relația dintre acestea poate fi reprezentată grafic astfel:



**Fig. 1 Relația eforturi-efecte**

## 2. Eficiența productivă și eficiența alocativă

*„Majoritatea oamenilor privesc eficiența prin prisma paradigmei găinii cu ouăle de aur: cu cât produci mai mult, cu atât ești mai activ, cu atât ești mai eficient. Însă, așa cum reiese din fabula lui Esop, eficiența reală depinde de două lucruri: ce anume se produce (ouăle de aur) și bunul de valoare sau capacitatea de a produce (găina)”*

Stephen R. Covey

Resursele sunt alocate eficient dacă nu este posibil să se producă mai mult dintr-un bun oarecare fără a produce mai puțin dintr-un altul, sau, dacă orice realocare a lor face o persoană oarecare mai înstărită fără ca aceasta să conducă la sărăcirea alteia.

Trebuie să subliniem, printre altele, că alocarea eficientă a resurselor este adesea cunoscută sub numele de alocare optimă, și uneori ca alocare Pareto optimă. Economistul italian Vilfredo Pareto a fost primul care, acum aproape o sută de ani, a prezentat condițiile necesare eficienței economice.

Trebuie luat în considerație, de asemenea, faptul că există două componente distincte ale eficienței economice surprinse în definiția de mai sus: eficiența productivă; eficiența alocativă. *Eficiența productivă* este obținută atunci când nu este posibil să se producă mai mult dintr-un bun oarecare, fără să se producă mai puțin dintr-un alt bun.

*Eficiența alocativă* implică alegerea dintre legăturile (pachetele) eficient productive. Spunem că resursele sunt eficient alocate atunci când nu este posibil să se producă o combinație de bunuri, diferită de cea produsă curent, care să-i permită unei persoane oarecare să devină mai înstărită fără să sărăcească o alta.

Eficiența alocativă caracterizează obținerea celei mai bune combinații de bunuri cu cea mai eficientă alocare de resurse. Eficiența alocativă presupune alegerea, dintre combinațiile eficient productive, a aceleia în care un factor minimizează costul producerii bunurilor și serviciilor în vederea satisfacerii dorințelor în condiții de restricție tehnologică, de resurse.

## 2.1 Cazul pentru laissez-faire

Un argument al cazului pentru lăsarea forțelor pieței să stabilească alocarea resurselor este acela că o face eficient, demonstrând că anumite condiții importante sunt îndeplinite.

Cumpărătorii doresc să-și maximizeze satisfacțiile, iar vânzătorii să-și maximizeze profiturile. În acest fel ei își ajustează cererile și ofertele de bunuri și servicii ca răspuns la semnalele produse de schimbarea condițiilor pieței. Semnalele la care ei reacționează sunt prețurile bunurilor pe care ei le cumpără sau le vând.

Cumpărătorii, se știe, își maximizează satisfacțiile, când ultima unitate din fiecare bun pe care îl cumpără le aduce la fel de multă satisfacție ca și costul lui. Cu alte cuvinte, utilitatea marginală ( $U_{mg}$ ) a fiecărui bun achiziționat este egală cu prețul său ( $p$ ). De asemenea, ofertanții își maximizează profiturile atunci când ultima unitate din orice produs aduce la fel de multe câștiguri ca și costul de producție al bunului.

Deoarece câștigul pe care ofertanții l-au primit îl obțin din vânzarea fiecărei unități vândute, maximizarea profitului cere ca prețul să fie egal cu costul marginal ( $C_{mg}$ ).

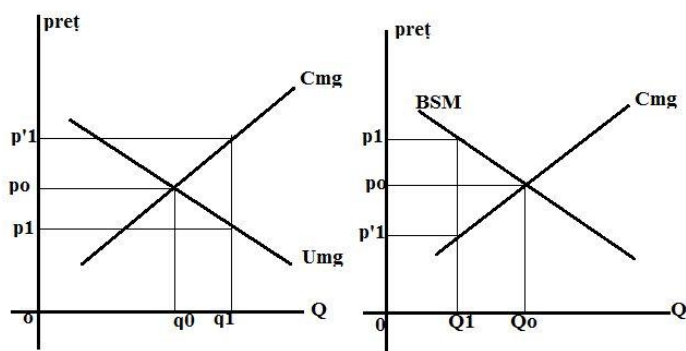
Forțele pieței produc situații de echilibru când prețul este egal cu utilitatea marginală pentru fiecare consumator și cu costul marginal pentru fiecare producător.

Pe baza acestor elemente se poate concluziona: dacă toate piețele sunt în echilibru ca urmare a acțiunii mecanismului prețului, utilitatea marginală pentru fiecare și pentru toți consumatorii trebuie să fie egală cu costul marginal pentru fiecare și pentru toți producătorii în fiecare și în toate piețele, acestea, la rândul lor, fiind egale cu prețul.

Înțelesul termenului *cost* este cel de cost real de oportunitate. Costul de oportunitate al producerii unui bun este sacrificarea altui bun care ar fi putut fi produs cu aceleași resurse. Dacă toate resursele folosite pentru a produce un bun sunt evaluate de către producători, astfel încât să reflecte adevăratele lor costuri de oportunitate, putem exprima costul marginal de oportunitate în formă monetară. Deoarece utilitățile marginale sunt egale cu prețurile, înseamnă că aceste valori de piață măsoară de asemenea utilitățile marginale pe care consumatorii le atribuie bunurilor.

Toate acestea ne spun că egalitatea utilității marginale și a costului marginal ( $U_{mg} = C_{mg}$ ), înfăptuită de către sistemul de prețuri, are o semnificație specială. Aceasta înseamnă că utilitatea suplimentară pe care consumatorii o obțin dintr-o unitate adițională a unui bun este egală cu costul lui de oportunitate, caz măsurat prin sacrificiul de a nu avea cantități suplimentare din alte bunuri în locul lui. Dacă această condiție este îndeplinită pe piețe pentru toate bunurile de larg consum, alocarea resurselor este eficientă în sensul definit mai sus.

Exemplu: Considerăm că există două piețe: de bunuri alimentare și de îmbrăcăminte. Piețele acestor bunuri sunt ilustrate în figura 2:



Eficiența economică

Fig. 2

Când cele două piețe sunt în echilibru, prețul și cantitatea de alimente sunt po și  $q_0$ , în timp ce prețul și cantitatea de îmbrăcăminte  $P_0$  și  $Q_0$ .

Considerăm acum eficiența și echilibrul piețelor, știind că liniile cererii și ofertei sunt de asemenea liniile costului marginal și respectiv ale utilității marginale. Cea mai bună cale de a arăta eficiența unei situații de echilibru este prin demonstrarea ineficienței oricărei alte alternative de alocare a resurselor.

Pentru a face aceasta, se presupune că o cantitate mai mare decât cantitatea de echilibru a resurselor este alocată pentru alimente și o cantitate mai mică decât cantitatea de echilibru a resurselor este alocată îmbrăcăminte.

De exemplu, producția de alimente este  $q_1$  în timp ce cea de îmbrăcăminte este  $Q$ . Dacă oamenii consumă cantitatea  $q_1$  de alimente utilitatea marginală a hranei trebuie să fie  $p_1$  (deoarece curba cererii ne spune că  $p_1$  este tot ceea ce populația este gata să plătească pentru a cumpăra  $q_1$  unități de bunuri de consum). Totuși, dacă producătorii fabrică  $q_1$  unități de alimente, costul marginal pentru producerea ultimei unități este  $p'_1$ . Astfel, pe piața alimentelor costul marginal depășește utilitatea marginală; costă mai mult producerea ultimei unități de alimente decât valoarea pe care i-o atribuie consumatorii (aceasta este demonstrată de suma pe care ei ar fi pregătiți să o plătească pentru unitatea respectivă).

Pe piața îmbrăcăminte situația este inversă. Producția este doar  $Q_1$  îmbrăcăminte, utilitatea ei marginală trebuie să fie  $P_1$  (deoarece linia cererii ne spune că  $P_1$  este ceea ce ei sunt pregătiți să plătească pentru îmbrăcăminte). Totuși, producătorii au un cost marginal de doar  $P'_1$  (valoare care poate fi citită pe linia costului marginal sau a ofertei la cantitatea  $Q_1$ ). Astfel, pe piața îmbrăcăminte, utilitatea marginală depășește costul marginal; costă mai puțin să se producă o altă unitate de îmbrăcăminte decât valoarea pe care consumatorul ar plăti-o pentru această unitate.

Să considerăm transferul valorii în u.m. a resurselor la producția de îmbrăcăminte. Pe de o parte, utilitatea suplimentară a producției adiționale de îmbrăcăminte valorează mai mult pentru consumatori decât costul suplimentar de producere a acesteia. Pe de altă parte, în industria alimentară, utilitatea pierdută din producția redusă de mâncare valorează mai puțin decât costul marginal de producere a hranei – a cărei reducere a producției eliberează resurse pentru creșterea producției de îmbrăcăminte. Astfel, este un câștig să se transfere aceste resurse: toți consumatorii sunt mulțumiți după acest transfer, deoarece fiecare consumator evaluează pierderea la hrană la mai puțin decât costul ei marginal, și fiecare consumator evaluează îmbrăcăminte suplimentară la mai mult decât costul său marginal..

Într-adevăr, *eficiența* poate fi îmbunătățită continuu dacă resursele sunt transferate de la alimente la îmbrăcăminte; atâta timp cât costul marginal al alimentelor depășește utilitatea marginală a acesteia, în timp ce costul marginal al îmbrăcăminte este mai mic decât utilitatea sa marginală. Astfel, când echilibrul pieței libere nu este atins, este întotdeauna posibil să se transfere resursele de la industriile în care costul marginal este mai mic decât utilitatea marginală.

Acest transfer conduce la înstărirea tuturor consumatorilor. Sursa acestui câștig o reprezintă valoarea suplimentară care poate fi creată prin mutarea resurselor de la întrebunțările în care utilitatea marginală este mai mică decât costul marginal la cele în care utilitatea marginală este mai mare decât costul marginal.

În cazul în care aceste două piețe (și toate celelalte) sunt în echilibru nu există nici un câștig în transferul resurselor. Acum consumatorii evaluează producția suplimentară de pe piață ca un câștig de resurse. Nu există nici o cale prin care resursele să poată fi transferate între piețe și care să ducă la îmbogățirea tuturor. Deci nu există nicio realocare care va crea valoare suplimentară, nu este posibil să se facă o realocare care să aibă potențialul de a-i îmbogăți pe toți oamenii. (Deoarece valoarea suplimentară nu poate fi creată pentru fiecare prin realocarea resurselor, singura cale de a se îmbogăți unii oameni se realizează prin luarea veniturilor altora care devin mai săraci).

“Mâna invizibilă”, prin care Adam Smith a descris mecanismul prețului, avea marea ei atracție. El a văzut-o ca un dispozitiv automat, flexibil, autoreglator care răspunde întrebărilor de bază despre

cum să se aloce resursele între folosințe care se află în competiție. În continuare, ea face aceasta fără a fi conștient direcționată de vreă persoană sau de vreun grup de persoane. Sistemul de piață funcționează fără ca cineva să trebuiască să-i înțeleagă mecanismul! Producătorii trebuie numai să știe prețurile corespunzătoare bunurilor și serviciilor pentru a se decide asupra celei mai profitabile producții.

Consumatorii, de asemenea, trebuie doar să cunoască prețurile corespunzătoare pentru a decide ce bunuri și servicii să cumpere în scopul maximizării satisfacției lor. În plus, am văzut că alocarea resurselor realizată prin acțiunea mecanismului prețurilor poate fi considerată optimă, în sensul strict al eficienței.

## 2.2 Alocarea prin piață vs. alocare non-piață

Pentru a evalua alocările resurselor pe care le face piața, ar putea fi folositoare compararea lor cu cele realizate pe căi care nu presupun utilizarea sistemului de piață.

Să presupunem că guvernul decide să impună un preț maxim pentru un anumit bun, limitând astfel forțele economice. Dacă plafonul prețurilor este stabilit mai jos de echilibru, apare un exces de cerere (atâta timp cât curba cererii se înclină în jos, iar curba ofertei în sus).

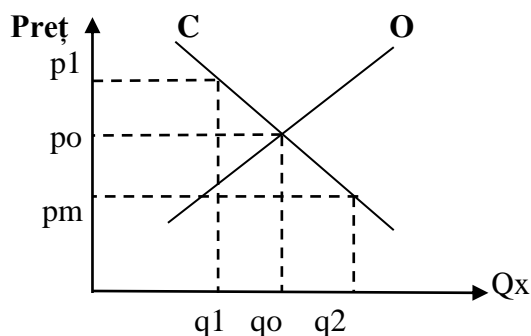


Fig. 3 Alocarea non-piață

Dacă prețul maxim  $p_m$  (sub cel de echilibru) este impus de guvern, producătorii vor oferi doar  $q_1$ , în timp ce consumatorii vor dori să cumpere  $q_2$ . Va exista deci un exces de cerere egal cu  $q_2 - q_1$ . Întrebările ce se ivesc sunt: cine, dintre persoanele care ar dori să cumpere, va fi inclus în „cei norocoși”, cine cumpără? Răspunsul este „depinde”. Depinde de ce sistem este folosit pentru alocarea ofertei limitate.

Există multe posibilități, dintre care cinci sunt comune:

**Cozile.** Acestea se pot forma cu acei consumatori de mai înainte care formau cozile pentru cumpărarea produsului  $x$ . Pentru a sta la rând nu trebuie să se așeze fizic în linie. A sta la coadă se poate realiza și prin punerea numelui pe o listă de așteptare pentru un bun de consum, acolo unde există exces de cerere.

**Raționalizarea.** Guvernul, realizând că acțiunea sa de a impune plafonul prețului va lăsa pe unii consumatori nesatisfăcuți, poate introduce o formă de raționalizare. Rațiile nu trebuie să fie egale, așa cum a fost raționalizată hrana în timpul războiului. Raționalizarea poate favoriza grupuri selectate; se tinde să se aloce case subvenționate, de exemplu, oamenilor cei mai defavorizați, alocarea făcându-se după anumite criterii ca mărimea familiei, venitul, etc.

**Preferințele vânzătorilor.** A treia variantă de sistem de alocare implică din partea vânzătorilor o formă de raționalizare neoficială. Proprietarii, sau managerii magazinelor care vând produsul  $X$  pot alege să permită cumpărătorilor preferați să cumpere produsul la un preț mai scăzut. Persoanele preferate de ofertanți pot fi: prieteni, clienți vechi sau poate cei care cumpără bunuri greu vandabile.

**Piețele negre.** Este de așteptat ca o parte din produsul X să ajungă pe piața neagră, ceea ce înseamnă că limita prețului maxim este ilegal spartă. Stimularea de a încălca legea este prezentă. În figura de mai sus se vede că posesorii cererii ar fi dispuși să plătească mai mult decât po pentru q1 din produsul X (mai mult decât echilibrul pieței libere). Dacă plafonul prețului este puțin forțat, este, de asemenea, de așteptat ca oferta să crească.

**Șansa alocării.** În absența oricăreia dintre metodele de mai sus, alocarea resurselor poate fi, într-o oarecare măsură, hazardată. De exemplu, în economiile planificate, oferta cu valoare ridicată, “mâncarea de lux”, bananele obișnuiau să apară dintr-o dată și pe neașteptate într-un magazine sau altul. Acele persoane, care se întâmplă să fie prezente în timpul sosirii mărfii, puteau beneficia de ea. Aceste rezultate întâmplătoare apar ca șansa alocării.

Dacă alocările pieței s-ar fi realizat în cazul prețului minim, atunci ar fi trebuit să ne referim la latura ofertei. Acolo unde este ofertă în exces, atunci cei care ar vrea să vândă la un preț de echilibru sunt cei norocoși.

Alocările pieței nu trebuie privite izolat. Ele trebuie comparate cu alocările non piață.

### 2.3 Indicatorii de măsurare a eficienței economice

În general, eficiența economică se determină prin :

- **sub forma randamentului** combinării și utilizării factorilor de producție care oglindesc efectele economice obținute la o unitate de efort depus  $E_c = V_r$ , unde  $E_c$  = eficiența economică și  $V_r$  = veniturile realizate.
- **sub forma consumului specific** de factori de producție pentru obținerea efectelor scontate în care arată consumul de factori ce revine pe unitate de efect economic util  $E_c = C_{fp}$ , unde  $E_c$  = eficiența economică și  $C_{fp}$  = factorii de producție consumați .

**Exemplu:** Pentru deplasarea a unui grup de turiști de 25 persoane cu un autocar cu capacitatea de 50 locuri pe distanța Onești-Iași,

- efectul: deplasarea călătorilor pe distanța Onești-Iași
- efortul: cheltuielile efectuate de autocar (motorină, uzură, șofer etc.)

*Obținerea unui efect mai mare cu același efort consumat:* Același autocar de 50 locuri transportă 50 de persoane pe aceeași distanță

- efectul: deplasarea unui număr dublu de persoane
- efortul: aproximativ același ca în exemplul precedent

*Scăderea efortului pentru obținerea aceluiași efect:* Transportarea celor 25 de persoane se realizează cu un autocar cu o capacitate de 25 de locuri

- efectul: același ca în exemplul 1
- efortul: mai mic, datorat cheltuielilor mai mici ale autocarului (motorina)

#### 1. Rentabilitatea

- reprezintă capacitatea unei întreprinderi de a genera profit
- exprimă eficiența cu care sunt utilizați și combinați factorii de producție
- se măsoară cu indicatori exprimați în mărime absolută și relativă
- **profit ( P ) :**  $P = \text{Cifra de afaceri} - \text{Cheltuieli totale}$  (în mărime absolută)
- **rata profitului** ( în mărime relativă)

- **comercială:**  $R_c = (RE/CA) \times 100$ , unde  $R_c$  – rata comercială

RE – rezultatul exercițiului (profit net)

CA – cifra de afaceri (încasări)

- **rentabilității:**  $R_r = (RE/Ct) \times 100$ , unde  $R_r$  – rata rentabilității

Ct – costuri totale

- **financiară:**  $R_f = (RE/K) \times 100$ , unde  $R_f$  – rata financiară

K - capitaluri

**2. Eficiența utilizării potențialului uman al întreprinderii:** exprimă nivelul producției pe un salariat și se calculează ca:

- **productivitate medie a muncii**  $W=Q/Ns$ , în care :

$W$ -productivitatea muncii unui salariat, într-o anumită perioadă de timp

$Q$  - efectele consumului de muncă (valoarea producției marfă sau cifra de afaceri)

$Ns$  – eforturile depuse de resursele umane ale întreprinderii, exprimate prin: numărul salariaților, total om-zile lucrate sau total om-ore lucrate

- **productivitate marginală a muncii**  $Wm = \Delta Q/\Delta Ns$ , în care:

$Wm$ - productivitate marginală

$\Delta Q$  - modificarea producției (creștere sau descreștere)

**3. Eficiența utilizării mijloacelor fixe**

- **cifra de afaceri la 1000 lei mijloace fixe**  $C = CA/MF \times 1000$

- **profitul la 1000 lei mijloace fixe**  $Pf = P/MF \times 1000$

$CA$  – cifra de afaceri realizată de întreprindere (ca efect)

$P$  - profitul obținut de întreprindere (ca efect)

$MF$  – mijloacele fixe folosite (ca eforturi) pentru obținerea efectelor

**4. Nivelul costurilor** se exprimă în:

- indicatori absoluți - **suma totală a cheltuielilor**

- indicatori relativi – **cheltuieli la 100 de lei (1000) cifră de afaceri**  $Cn=(Ch/CA) \times 100$

$Cn$  – cheltuieli la 100 de lei cifră de afaceri

$Ch$  – cheltuieli totale realizate

**3. De ce avem nevoie de eficientizarea utilizării resurselor?**

Creșterea economiei mondiale și sporirea populației globale (9 miliarde până în 2050) au ca rezultat consumul rapid al resurselor naturale ale Pământului.

Resurse precum apa, solul, aerul curat și serviciile ecosistemice sunt vitale pentru sănătate și pentru calitatea vieții, însă sunt disponibile doar în cantități limitate.

Concurența tot mai mare pentru anumite resurse va duce la deficite și la creșterea prețurilor, ceea ce va afecta economia Europei.

Resursele trebuie să fie gestionate mai eficient pe durata întregului ciclu de viață, de la extracție, transport, prelucrare și consum până la eliminarea deșeurilor.

Acesta este motivul pentru care Comisia insistă pe „eficiența utilizării resurselor”. Eficiența utilizării resurselor înseamnă să producem mai multă valoare cu mai puține resurse și să ne schimbăm obiceiurile de consum. Aceasta va limita riscul apariției de deficite și va menține impactul asupra mediului în limitele naturale ale planetei.

Este un principiu general care se aplică tuturor resurselor naturale, de la alimente, lemn și biodiversitate până la energie, metale, sol, apă, minerale, atmosferă și pământ.

Creșterea eficienței utilizării resurselor în Europa reprezintă un mijloc prin care obiectivele de politică economică, socială și de mediu se pot atinge mai ușor, mai sigur și cu costuri mai mici.

Este necesar să folosim resursele limitate ale Pământului într-un mod mai sustenabil. Societatea noastră se bazează pe metale, minerale, combustibili, apă, lemn, sol fertil și aer curat, care constituie în egală măsură factori vitali pentru menținerea funcționării economiei noastre. Am folosit aceste resurse limitate mult mai repede decât se pot ele refăce, iar dacă nu ne schimbăm modul de abordare, pot apărea penurii semnificative.

Europa se bazează pe restul lumii pentru multe resurse, cum ar fi combustibilii și materiile prime, care sunt integrate în produse importate din afara UE. Deficitele și volatilitatea prețurilor la produsele de bază ar putea produce instabilitate în multe regiuni ale lumii, astfel încât creșterea eficienței utilizării resurselor este esențială pentru noi toți.

Transformarea Europei într-o economie care utilizează resursele în mod eficient va necesita o reformă vastă, deoarece există multe dificultăți care trebuie surmontate. Inițiativa emblematică pentru o utilizare eficientă a resurselor în Europa, lansată la începutul anului 2011, asigură un cadru general de acțiune, în vreme ce, în cursul anului, sunt propuse acțiuni mai specifice în foile de parcurs pe termen lung care acoperă clima, energia și transportul.

### 3.1 Contextul politic: Europa 2020

Eficiența utilizării resurselor este o componentă esențială a programului Europa 2020, strategia UE pentru stimularea creșterii economice și a creării de locuri de muncă pe următorii zece ani. Strategia vizează să încurajeze o creștere economică inteligentă (bazată pe cunoaștere și inovare), sustenabilă (creșterea bazată pe principii ecologice va fi mai sustenabilă pe termen lung) și favorabilă incluziunii (nivelurile ridicate de ocupare a forței de muncă asigură o coeziune socială și teritorială îmbunătățită).

Cele șapte obiective principale ale strategiei includ o inițiativă pentru o utilizare mai eficientă a resurselor în Europa, care asigură un cadru de acțiune pe termen lung, susținând programe politice pentru mediu și schimbări climatice, energie, transport, industrie, agricultură, pescuit și dezvoltare regională. Scopul este acela de a crește siguranța investițiilor și a inovării și de a crea oportunități pentru o creștere economică sustenabilă, asigurându-ne că toate domeniile de acțiune relevante iau în calcul, în mod coerent, eficiența utilizării resurselor.

#### **Prin urmare, ce face UE?**

În 2011, au fost lansate mai multe inițiative UE de creștere a gradului de conștientizare privind nevoia de a utiliza într-un mod mai eficient resursele limitate. Printre rezultatele preconizate ale inițiativei emblematică generale privind utilizarea eficientă a resurselor se numără documente strategice privind clima, energia și biodiversitatea, încurajându-se trecerea la o utilizare eficientă a resurselor în toate economiile, precum și planuri suplimentare în domenii precum transportul, agricultura, pescuitul, materiile prime și impozitarea energiei. Iată câteva exemple:

*O foaie de parcurs pentru trecerea la o economie cu emisii scăzute de carbon până în 2050*, în care se analizează diverse modalități prin care UE poate să devină o economie cu emisii scăzute de carbon, crescând securitatea energetică și promovând creșterea durabilă și crearea de locuri de muncă, asigurându-se în același timp că măsurile propuse sunt eficiente din punctul de vedere al costurilor și nu au efecte colaterale negative, concentrându-se pe reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră în Uniune, în contextul țintei de reducere cu 80-95 % a emisiilor din UE până în 2050. Printr-o nouă **strategie în materie de biodiversitate**, ar trebui ca până în 2050 să se asigure protejarea, evaluarea și refacerea corespunzătoare a serviciilor de biodiversitate și ecosistem ale UE, care constituie capitalul său natural. Comisia a adoptat de asemenea o nouă strategie pentru a asigura accesul UE la materii prime. Materiile prime neenergetice sunt importante pentru tehnologii precum mașinile electrice și instalațiile fotovoltaice. Noua strategie își propune să îmbunătățească accesul Europei la materii prime, în scopul asigurării unei aprovizionări adecvate și sustenabile de pe piețele internaționale, stimulând o aprovizionare sustenabilă în cadrul UE și promovând reciclarea.

Reformele în curs care vizează politica agricolă comună pun accentul pe o gestionare mai bună a resurselor biologice care susțin agricultura și prevăd furnizarea de servicii publice bazate pe terenurile rurale. Biodiversitatea va beneficia de asemenea de pe urma oricăror îmbunătățiri generale privind mediul în ansamblu.

### 3.2 Care sunt beneficiile preconizate?

Sunt de așteptat efecte pozitive pe diverse planuri. Creșterea economică și crearea de locuri de muncă vor fi rezultatul noilor oportunități de afaceri. Sectorul construcțiilor, gestionarea

ecosistemelor și a resurselor, energia regenerabilă, industriile ecologice și reciclarea au un mare potențial de a contribui la creșterea ocupării forței de muncă.

Stabilitatea economică va crește, deoarece eficiența utilizării resurselor este o modalitate de a rezolva aspectele legate de securitatea aprovizionării și problema volatilității de pe piețele de resurse esențiale. Acest lucru este important pentru consumatorii europeni și pentru acele sectoare care se bazează pe metale din categoria pământuri rare, pe apă dulce, pește și alimente.

Îmbunătățirea eficienței utilizării resurselor va susține sănătatea economică a sectoarelor-cheie precum agricultura, silvicultura și pescuitul. Industriile UE care utilizează produsele acestora se bazează pe suprafețele/cantitățile disponibile de pământ, sol și apă și pe biodiversitate, astfel încât o eficiență mai mare va aduce beneficii mai mari. Adaptarea la schimbările globale generate de presiunea asupra resurselor va îmbunătăți de asemenea competitivitatea economică pe termen lung.

Trecerea la o economie cu emisii scăzute de carbon va contribui la prevenirea schimbărilor climatice periculoase și va aduce numeroase alte beneficii. Acest lucru poate fi realizat prin dezvoltarea suplimentară a tehnologiilor existente, cum ar fi sursele de energie regenerabilă și vehiculele electrice, și prin investiții într-o infrastructură bazată pe emisii scăzute de carbon.

### **Cum s-ar putea realiza acest lucru?**

În ultimele decenii, modificarea modelelor de utilizare a resurselor a arătat că este perfect posibil să se facă progrese în ceea ce privește eficiența utilizării resurselor. În ultimii 20 de ani, în UE, reciclarea a devenit o practică standard atât pentru companii, cât și pentru gospodării, cu consecințe majore pentru industrii precum cele ale hârtiei, sticlei și extracției de resurse.

Există cinci reguli de aur pentru maximizarea creșterii economice, concomitent cu reducerea presiunii asupra rezervelor de resurse:

- **Economisirea:** trebuie să fructificăm oportunitățile de economisire a resurselor oricând este posibil – unele economii ale UE sunt de 16 ori mai eficiente decât altele;
- **Reciclarea:** este necesar să creștem nivelul de reciclare a materialelor și de reutilizare a elementelor din componența produselor (telefoanele mobile sunt un exemplu recent).
- **Substituirea:** trebuie să înlocuim resursele principale cu unele alternative care oferă o eficiență mai mare și care au un impact mai mic asupra mediului pe durata ciclului lor de viață (de exemplu, prin renunțarea la utilizarea mercurului).
- **Reducerea:** este necesar să schimbăm modul în care satisfacem nevoile oamenilor, prin noi modele de afaceri sau prin bunuri și servicii care necesită un aport de resurse mai mic. Exemple: reducerea greutatei vehiculelor sau descărcarea de muzică și de materiale de divertisment de pe internet, în mod legal, în locul cumpărării unui obiect fizic precum DVD-ul.
- **Evaluarea:** factorii de decizie trebuie să găsească modalități de a lua în mod corespunzător în considerare valoarea corectă a resurselor naturale în luarea deciziilor, facilitând astfel o gestionare mai bună a rezervelor de resurse naturale.

### **3.3 Pericolele supraexploatării**

În lipsa unei gestionări responsabile, există un risc real să se producă schimbări ireversibile ale ecosistemelor. Un exemplu este reducerea dramatică a rezervelor de cod din Oceanul Atlantic, în largul coastei Canadei, în anii '90. Exploatarea părții mai adânci a rezervelor de către traulere de adâncime a avut ca rezultat o creștere substanțială a capturilor, urmată de o scădere abruptă. Ca urmare a absenței unor decizii de guvernare eficiente și oportune, zeci de mii de persoane și-au pierdut sursa de venit, comunitățile locale confruntându-se cu enorme costuri umane și materiale, iar rezervele de cod nu s-au refăcut nici până în ziua de astăzi.

**Efectul de recul.** Deși multe dintre inițiativele de creștere a eficienței utilizării resurselor privesc producția, chestiunile legate de consum sunt de asemenea abordate. Se efectuează studii



privind „efectul de recul” – ideea că introducerea de instrumente tehnologice și strategice menite să îmbunătățească eficiența ecologică ar putea avea efectul nedorit al creșterii consumului. De exemplu, izolarea casei cu scopul de a crește eficiența termică și de a scădea costurile încălzirii acesteia ar putea avea ca rezultat folosirea instalației de încălzire pentru o perioadă mai lungă sau la o temperatură mai mare, anulând astfel câștigul de eficiență. Existența și semnificația efectului de recul și modul în care acesta poate fi contracarat fac obiectul unei dezbateri aprinse, astfel încât este nevoie de informații suplimentare pentru clarificarea acestor aspecte.

## **Concluzii**

Utilizarea mai eficientă a resurselor și controlul poluării pot fi factori majori de creștere economică, așa cum o arată industria ecologică europeană. În ultimii ani, sectorul a crescut cu aproximativ 8 % pe an, iar cifra sa de afaceri anuală – 319 miliarde de euro – reprezintă aproximativ 2,5 % din PIB-ul Europei. O mare parte din creșterea recentă s-a concentrat în domeniul gestionării resurselor. Aceasta se datorează unor tehnologii noi precum energia solară și energia eoliană. Piața serviciilor de protecție a mediului este pentru firmele europene o oportunitate la nivel mondial: piața globală a industriilor ecologice, care are în prezent o valoare de aproximativ 1 000 de miliarde de euro pe an, este de așteptat să se tripleze până în 2030. UE deține cam o treime din piața mondială și este un exportator net, mulți producători europeni beneficiind de „avantajul primului venit”. Printre piețele de export importante se numără China și alte țări în curs de dezvoltare care urmăresc o dezvoltare sănătoasă din punct de vedere ecologic. Piața mondială crește cu aproximativ 5 % pe an. Creșterea economiei mondiale și sporirea populației globale (9 miliarde până în 2050) au ca rezultat consumul rapid al resurselor naturale ale Pământului.

Resurse precum apa, solul, aerul curat și serviciile ecosistemice sunt vitale pentru sănătate și pentru calitatea vieții, însă sunt disponibile doar în cantități limitate. Concurența tot mai mare pentru anumite resurse va duce la deficite și la creșterea prețurilor, ceea ce va afecta economia Europei.

Resursele trebuie să fie gestionate mai eficient pe durata întregului ciclu de viață, de la extracție, transport, prelucrare și consum până la eliminarea deșeurilor.

Acesta este motivul pentru care Comisia insistă pe „eficiența utilizării resurselor”. Eficiența utilizării resurselor înseamnă să producem mai multă valoare cu mai puține resurse și să ne schimbăm obiceiurile de consum. Aceasta va limita riscul apariției de deficite și va menține impactul asupra mediului în limitele naturale ale planetei.

Este un principiu general care se aplică tuturor resurselor naturale, de la alimente, lemn și biodiversitate până la energie, metale, sol, apă, minerale, atmosferă și pământ.

Creșterea eficienței utilizării resurselor în Europa reprezintă un mijloc prin care obiectivele de politică economică, socială și de mediu se pot atinge mai ușor, mai sigur și cu costuri mai mici.

## **Bibliografie**

1. Dobrotă Niță – Economie politică, Ed Economică, București, 1997; ABC-ul economiei de piață modernă, Casa de Editură de Presă viața Românească, București, 1991
2. Iancu Aurel – Tratat de economie, Ed. Economică, București, 1993
3. Ivanciu Nicolae-Văleanu – „Curențe de gândire economică”, Editura Fundația România de Măine, București, 1996
4. Dobrescu Emilian – Consemnări economice, Ed. Academiei Române, București, 1990
5. Smith Adam – Avuția Națiunilor, Ed. Academiei, București, 1962
6. <http://ec.europa.eu/resource-efficient-europe/>

## Strategia dezvoltării turismului în municipiul Petroșani - Analiza SWOT a turismului în municipiul Petroșani

**Autori: Sandache Denis, Stoica Lavinia**  
**Coordonator: Prof. Alb Liliana**  
**Colegiul Economic „Hermes” Petroșani**

### Analiza SWOT a turismului în municipiul Petroșani

<b>PUNCTE TARI</b>	<b>PUNCTE SLABE</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- existența resurselor naturale: munții, peisaj, lacuri glaciare;</li> <li>- existența pârtiilor de schi dotate cu teleschiuri;</li> <li>- accesibilitate asigurată din Petroșani pe DN7 și DJ709F și telescaun;</li> <li>- potențial turistic exploatabil pe întreaga perioadă a anului calendaristic în special în zona turistică Parâng;</li> <li>- existența unei piețe potențiale de consumatori de turism;</li> <li>- atractivitate ridicată pentru turiștii cu venituri medii și reduse;</li> <li>- forță de muncă disponibilă.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- calitatea slabă a facilităților de cazare existente;</li> <li>- infrastructură slabă sau inexistentă;</li> <li>- deteriorarea calității mediului, dublată de lipsa preocupărilor coordonate de asigurarea protecției mediului natural;</li> <li>- inexistența unor acțiuni concrete pentru promovarea turismului în zonă;</li> <li>- lipsa serviciilor de sprijin a turismului</li> </ul>
<b>OPORTUNITĂȚI</b>	<b>AMENINȚĂRI</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- îmbunătățirea infrastructurii și a condițiilor de cazare, oferă posibilitatea atragerii de noi turiști;</li> <li>- reprofilarea forței de muncă disponibilizate;</li> <li>- accesare programe SAPARD pentru agroturism;</li> <li>- atragerea investițiilor în sectorul turistic prin creșterea calității ofertei de servicii de turism și agrement;</li> <li>- posibilitatea practicării următoarelor forme de turism: - turism de recreere (de week-end) și de odihnă, incluzând drumeții și sejururi;</li> <li>- turism sportiv cu practicarea sporturilor de iarnă (schi alpin, schi fond, snow-boarding, sanie, alpinism)</li> <li>- practicarea unor sporturi extreme: zbor cu parapanta, mountain-bike.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- imaginea defavorabilă a zonei Văii Jiului, cu implicații în planul reducerii atractivității ofertelor turistice;</li> <li>- nivelul de trai redus al populației;</li> <li>- inexistența calificărilor profesionale în domeniul turismului și serviciilor;</li> <li>- concurența din partea altor zone turistice intens mediatizate cu infrastructuri bine dezvoltate (cum sunt stațiunile montane de pe Valea Prahovei sau Poiana Brașov).</li> </ul>

Turismul reprezintă cea mai importantă alternativă de dezvoltare economică a Municipiului Petroșani și de ocupare a forței de muncă disponibilizate din activitatea minieră. Se impune de

aceea promovarea intensă a potențialului turistic, fiind absolut necesară accesarea unor finanțări externe pentru realizarea infrastructurii necesare dezvoltării turismului.

Dezvoltarea infrastructurii de bază și asigurarea accesului neîngrădit al populației și al consumatorilor industriali la această infrastructură (apă, canalizare, gaze, electricitate, termoficare, telefonie, internet, drumuri) sunt preocupări principale avute în vedere de administrația publică locală.

Lipsa acută a locurilor de muncă generează probleme sociale cum ar fi sporirea numărului persoanelor care beneficiază de venitul minim garantat, risc de abandon și dezintegrare a familiilor, creșterea violenței domestice și abuzurilor familiale.

O atenție deosebită este acordată evoluțiilor standardului de viață, ale veniturilor și consumului populației, dar și calității vieții de muncă, ocupării și șomajului.

Direcția strategică privind dezvoltarea turismului trebuie să aibă în vedere următoarele obiective principale și activități specifice acestora:

1. Reabilitarea infrastructurii în zona Parâng are ca activități principale
  - Reabilitarea DJ709F și infrastructură rutieră areal Parâng;
  - Reabilitare sistem de utilități (apă, canalizare, iluminat);
  - Construirea de parcări, drumuri, alei pietonale în interiorul zonei turistice;
  - Reabilitare cale de acces D.N. 66 spre zona turistică Parâng;
  - Reabilitare drum de acces de la baza Telescaunului spre Slima;
  - Amenajare parcare la baza telescaunului;
  - Constituirea centre naționale de excelență pentru schi alpin și sanie.
2. Dezvoltarea domeniului schiabil în zona turistică Parâng are ca activități
  - Construirea instalației de transport pe cablu de tip Telegondolă;
  - Extindere, amenajări și dotări pârtii existente;
  - Omologare pârtii;
  - Construirea instalației de transport pe cablu de tip Telegondolă zona Slima;
  - Modernizare telescaun existent în Parâng.
3. Mediatizarea potențialului turistic presupune următoarele activități
  - Realizarea de hărți inclusiv cele cuprinzând trasee turistice, pliante de promovare a potențialului turistic în zona Parâng;
  - Realizare panouri publicitare la intrările dinspre Hațeg și Defileul Jiului;
  - Prezentare pe pagina web a punctelor de atracție turistică;
  - Capacitarea posturilor locale tv pentru mediatizarea potențialului turistic, realizarea de reportaje;
  - Îmbunătățirea activității centrului de informare turistică Valea Jiului.
4. Marketing turistic și îmbunătățirea serviciilor turistice presupune
  - Amenajare spațiu protejat pentru suprapopularea cu faună pentru vânătoare;
  - Declararea zonei Parâng ca stațiune turistică;
  - Dezvoltarea de activități turistice conexe ( comerț, meșteșuguri, alte servicii aferente acestui domeniu);
  - Amenajare de terenuri pentru sport;
  - Amenajare de trasee de mountain-bike
  - Dezvoltarea activității echipei SALVAMONT;
  - Crearea unor produse turistice adoptate la oferta municipiului Petroșani (peisagistic și antropic) – sate tradiționale momârlănești în zona Maleia și Sălătruc;
  - Amenajare traseu turistic Drumul Momârlanilor, rețete tradiționale culinare, artizanat, izvoare cu apă microbiologic pură;
  - Șanse egale între om și natură în zona turistică Rusu – Parângu Mic.
5. Dezvoltarea turismului rural

- Lansarea în circuitul turistic a satelor componente Dâlja Mare, Dâlja Mică, Peștera, Slătinoara.

Dezvoltarea turismului montan este direcția strategică de bază a municipiului

Petroșani deoarece turismul montan este activitatea recreațională care cunoaște cea mai mare dinamică în zona Văii Jiului. La inițiativa administrației municipiului Petroșani a fost realizat un plan de fezabilitate care va sta la baza proiectului de extindere a domeniului schiabil și de modernizare a dotărilor pentru sporturi de iarnă din complexul turistic Parâng, care din anul 2009 a fost declarat stațiune montană de interes național prin H.G. nr. 125/07.10.2009. În cadrul acestui act normativ se justifică statutul de stațiune de interes național deoarece îndeplinește criteriile obligatorii de atestare a stațiunilor turistice de interes național, întrunind 210 puncte cu privire la criteriile suplimentare, față de minim 135 de puncte necesare.

Studiul de fezabilitate, pe baza căruia se vor extinde dotările turistice, a fost realizat de către o echipă de specialiști austrieci în amenajarea spațiului montan de dominanță albă.

Modernizarea stațiunii va presupune extinderea domeniului schiabil de la 3,8 km cât există în prezent, la 23,6 km prin amenajarea de noi pârtii și cu suplimentarea instalațiilor de transport pe cablu. Totalitatea instalațiilor pe cablu va însuma 16 km, din care 8,5 km va fi numai traseul telegondolei care va lega municipiul Petroșani de Parâng, (cota 1000m). punctul de sosire ar fi zona Slima, iar punctul de plecare al telegondolei s-a propus a fi zona Aeroport, în apropierea punctului termic IA, deoarece există și zonă de parcare sau altă variantă este Sălătruc care ar prezenta avantajul de a fi cel mai scurt traseu din Petroșani spre Parâng.

Necesitatea construirii telegondolei, deși a generat în mass-media numeroase controverse, rezultă din realizarea unei alternative de acces în zonă. Investiția pentru construirea telegondolei a fost inclusă în programul guvernamental „Schi în România”. Pârțiile din masivul Parâng sunt la o distanță de 10 km de Petroșani. În aceste condiții, legătura cu stațiunea aflată la 1600 m altitudine, este foarte dificilă. Transportul se realizează cu un telescaun vechi cu care călătoria durează aproape o jumătate de oră.

Pentru a deveni o stațiune montană de nivel european, întregul traseu al pârtiilor va beneficia de instalație de nocturnă și cu tunuri pentru producerea zăpezii. Noile pârtii amenajate vor avea grade diferite de dificultate. Petroșaniul va deveni o stațiune turistică de interes european, dacă acest proiect va prinde contur. Proiectul vizează și construirea la poalele muntelui a mai multor spații de cazare reprezentate prin pensiuni agroturistice și cabane care vor fi construite în maniera arhitecturii locale pentru a se integra armonios în peisaj.

## **Bibliografie**

1. Baron Mircea – „Cărbune și societate în Valea Jiului” – perioada interbelică, Editura Universitas, Petroșani 1998.
2. Dura Codruța, Isac Claudia, Niță Dorina – „Economia întreprinderii”, Editura Universității Petroșani, 2011
3. Iancu Florentina Cristina – “Turismul ca alternativă viabilă la dezvoltarea economică a Depresiunii Petrosani”, Teză de doctorat, București, 2010.
4. Niță Dorina, Implicațiile dezvoltării turismului asupra economiei locale a Văii Jiului
5. Niță Dorina, Dura Codruța – „Economia sectorului public”, Editura Universității Petroșani, Petroșani 2012
6. Radu V. și colaboratorii – „Valea Jiului” file de istorie, Muzeul Mineritului, Petroșani, 1978
7. \*\*\* - Primăria Municipiului Petroșani – Planul strategic de dezvoltare socio-economică 2014 – 2020.

## **Evoluția comerțului electronic și sistemele din cadrul acestuia**

**Autor: Seleșan Ramona**

**Coordonator: Conf. univ. dr. Dobre-Baron Oana**

**Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** My guess is that the emergence and evolution of e-commerce is very important for humanity, the efficiency of which showing, by speed and by the degree of comfort because they can pay by credit card online or order products and services from home.*

*In my work I listed briefly the evolution of e-commerce and systems, as follows: transport system and order fulfillment; The customer; Promotion System.*

*I strongly believe in ecommerce and know that it will be economic future and beyond*

### **1. Evoluția comerțului electronic**

Termenul de „comerț electronic” (e-comerț) este din ce în ce mai mult discutat pe măsura ce Internetul apare ca un mediu viabil pentru desfășurarea acțiunilor de comerț. Acest lucru s-a întâmplat mai mult în ultimi cinci ani datorită popularității din ce în ce mai mari pe care Internetul o cunoaște. Totuși originile comerțului electronic se găsesc mult mai departe în timp, chiar mai departe 1980 când termenul de "Electronic Data Interchange" (EDI) face senzație pe scena economică din acele timpuri.

Mai mult, dezvoltarea rapidă a infrastructurii comunicațiilor și calculatoarelor în ultima jumătate a deceniului a fost mai mult decât impresionantă, având o influență enormă asupra viitorului comerțului electronic.

Constituirea de numeroase asociații cum ar fi: Electronic Commerce Association; The European Electronic Messaging Association; Data Interchange Standards Association și Electronics Industry Data Exchange Association a impulsat și contribuit la crearea unor sisteme de mesagerie care să corespundă cerințelor impuse de diferite sectoare din industrie.

Dezvoltarea standardelor și comunicării continua și se așteaptă să ducă în continuare îmbunătățiri modului în care afacerile sunt desfășurate în zilele noastre. Astăzi există o mulțime de opțiuni în ceea ce privește comunicarea, rețele de telefonie, rețeaua Internet, comunicarea prin satelit și comunicațiile mobile. Un factor cheie în modul de desfășurare a afacerilor, Internetul oferă în același timp premisele creării unui nou mediu de afaceri, crearea unor noi soluții de comerț, comerțul on-line de a nu putea procesa tranzacțiile, nici măcar manual. Producători importanți de software au sprijinit dezvoltarea Internetului. World Wide Web-ul (WWW) oferea facilități grafice pentru publicarea documentelor.

### **2. Sistemul de transport și onorarea comenzilor**

O altă componentă importantă a unei afacerii electronice este reprezentată de sistemul de transport și onorare a comenzilor. Acesta este responsabil pentru livrarea către consumator a bunului sau serviciului cumpărat, în condiții bune și în perioada de timp stabilită între cumpărător și vânzător.

Sistemul de transport și onorarea comenzilor poate, în funcție de produsul sau serviciul vândut să fie direct sau indirect.

- În cazul sistemului direct, livrarea are loc aproape instantaneu, după confirmarea solvabilității clientului, vânzătorul folosind ca mijloc de livrare Internetul cum ar fi,

de exemplu cazul firmelor de software care oferă spre descărcare aplicația imediat după cumpărare.

- In cazul sistemului indirect, din cauza naturii produsului sau a serviciului contractat, livrarea se face folosind mijloacele convenționale.

In cazul României, cea mai folosită metodă de livrare a produselor este reprezentată de trimiterea prin serviciul de colet cu plata ramburs oferit de Poșta Romană, care în același timp se prezintă și ca o soluție pentru efectuarea plății.

## **2.1 Sistemul de relații cu clienții**

Sistemul de relații cu clienții, pe măsura creșterii și diversificării nevoilor consumatorului devine o componentă din ce în ce mai necesară, dacă nu chiar esențială în cadrul oricărei afaceri, iar clientul se așteaptă ca aceste servicii ce însoțesc produsul cumpărat să fie oferite de către o firmă de comerț electronic în aceeași măsură ca o firmă de comerț tradițional.

Datorită lipsei de siguranță care încă este simțită în domeniul afacerilor on-line, precum și a slabei legiferări în domeniul protecției consumatorului în ceea ce privește comerțul condus în cadrul Internetului, consumatorul este mult mai atent la serviciile ce însoțesc un anumit produs cumpărat on-line, decât același produs cumpărat în cadrul unui magazin tradițional.

Un alt aspect important al sistemului de relații cu clienții îl reprezintă oferirea de servicii înaintea și în timpul vânzării. Acest fapt se datorează în mare măsură lipsei vânzătorului efectiv în cazul tranzacțiilor electronice, fapt ce face mult mai necesară existența unui sistem de relații cu clienții în cadrul unui magazin electronic decât într-un magazin tradițional. Astfel acest sistem de relații cu clienții trebuie să preia sarcinile de îndrumare și sfătuire a cumpărătorului astfel încât acesta să găsească produsul sau serviciul care se adaptează cel mai bine nevoilor sale.

Marii comercianți on-line sunt conștienți de faptul că mulți dintre clienții lor se vor întoarce pe site-ul de unde au făcut achiziția pentru a obține date în plus sau sfaturi pentru produsul pe care l-au achiziționat. De aceea, acești comercianți sunt pregătiți printr-un serviciu de relații cu clienții bine organizat nu numai să rezolve problemele clientului, dar și să obțină date de la acesta asupra produsului (nemulțumiri, posibile îmbunătățiri, etc) pentru a fi centralizate, analizate și folosite în viitoarele proiecte ale companiei. De asemenea în momentul în care clientul contactează serviciul de relații cu clienții compania îi poate prezenta oferte despre alte produse oferite de companie sau care acompaniază produsul (cum ar fi consumabilele de exemplu).

## **2.2 Sistemul de promovare**

Noțiunea de afacere on-line a devenit foarte comună și mulți consideră că a avea o astfel de afacere înseamnă, inevitabil, succesul asigurat. Aceasta ipoteză a fost valabilă numai pentru perioada de început a Internetului, când existau doar câteva afaceri pe Internet; astăzi însă, când există milioane de afaceri pe Internet, a avea o pagină web nu înseamnă nimic în sine, chiar dacă concepția de bază a acesteia este strălucită. Pentru a obține rezultate eficiente, proprietarul afacerii trebuie să-și stabilească obiective tangibile și realiste și să elaboreze un plan de promovare eficient pentru a le îndeplini și chiar pentru a depăși previziunile făcute.

Promovarea în contextul comerțului electronic implică două sarcini: atragerea clienților către Site-ul de comerț și determinarea acestora să cumpere produsele sau serviciile pe care site-ul în cauză le oferă spre vânzare.

Metodele de promovare folosite în afacerile electronice sunt în mare măsură cele folosite în comerțul tradițional, la care se adaugă mijloacele de promovare specifice Internetului. De asemenea, datorită imposibilității legiferării comerțului electronic mulți comercianți folosesc metode de promovare ce nu pot fi folosite în cadrul comerțului tradițional datorită caracterului lor ilegal.

### **3. Studiu de caz privind comerțul electronic în România**

Evenimentele care au avut loc în ultimii ani în lumea tehnologiei informației au avut un impact major asupra tuturor actorilor de pe această piață și au influențat economia mondială. Această evoluție are un impact major asupra economiilor, în ceea ce privește crearea de noi întreprinderi, diversificarea celor existente și, în special, asupra potențialului pieței forței de muncă și a gradului de ocupare a acesteia în viitor. Tranzacțiile on-line desfășurate între firme au contribuit cu 22% la volumul total al comerțului din Uniunea Europeană a anului 2014, potrivit studiului „The Future Of Europe’s Online B2B Trade”, întocmit de instituția de cercetare a pieței Forester Research. Pentru realizarea studiului, Forester Research a analizat indicatorii de creștere aferenți unui număr de 13 sectoare industriale în cele 15 țări ale Uniunii Europene din anul 2014. Se estimează de către specialiști, că valoarea comerțului electronic la nivelul Uniunii Europene va ajunge la valoarea de 3200 de miliarde de Euro, deși în anul 2010 nu s-a ridicat decât la valoarea de 77 miliarde Euro. Tranzacțiile cu echipamente electrice, produse chimice și cele din cadrul activităților de logistică vor cunoaște o dezvoltare puternică. Aproximativ 11,7% din comerțul cu echipamente electrice se va realiza on-line. De asemenea, peste 7% din tranzacțiile cu produse chimice și cu cele din activitățile logistice se vor realiza prin Internet.

Dezvoltarea comerțului electronic în sectoare precum cel alimentară, textil și al produselor de uz casnic, în anii ce urmează se va tripla. Dacă, în ansamblu, la nivel european se va simți o explozie a comerțului electronic, ratele de creștere și perioada de timp în care această evoluție se va manifesta diferă foarte mult de la o țară la alta.

Deși tendința comerțului electronic românesc este ascendentă, România este într-o fază incipientă de dezvoltare a acestuia. Numărul magazinelor virtuale crește vertiginos ca și numărul clienților care fac cumpărături online. Valoarea tranzacțiilor cu carduri emise în România a crescut de la 1,8 milioane de euro în 2006 la 6,5 milioane în 2012. Potrivit statisticilor RomCard, solicitate de singura publicație de comerț electronic din România, Link 2 Ecommerce, primul semestru al anului 2012, s-a încheiat cu un bilanț de aproape 26 de milioane euro, sumă rezultată din plata online cu cardul în sistemul de securitate 3 D Secure. Cifra este de aproape 3 ori mai mare decât volumul total realizat pe parcursul anului 2012. În același timp, volumul procesat în primele 6 luni ale anului se apropie vertiginos de bilanțul total al anului 2006. Deși aflată încă la început, piața de comerț electronic din România realizează deja tranzacții în valoare de câteva milioane euro pe lună, dar potențialul este mult mai mare. Băncile au eliminat restricțiile pentru tranzacționarea pe Internet, iar numărul celor care au implementat 3D Secure – cel mai înalt standard de securitate a tranzacțiilor pe Internet – a ajuns la opt (BCR, BRD, Raiffeisen Bank, HVB-Țiriac, CEC, Alpha Bank, Romexterra Bank și Banca Transilvania). În conformitate cu statisticile RomCard, media unei tranzacții pe Internet cu un card emis în monedă locală este de 160 RON, în vreme ce pe cardurile emise în străinătate, în funcție de valuta în care au fost emise, se înregistrează 180 USD și 210 EUR. Conform unui studiu privind comerțul electronic, în prezent, în România, există aproximativ 900 de magazine online active, cele mai multe oferind la vânzare produse din sfera tehnologiei și comunicațiilor. Jocurile pentru calculator, jucăriile, florile, ceasurile și biletele la diverse spectacole se comercializează în 30% din magazinele online. Cartea și informația se vând în doar 10% din totalul magazinelor și același procent din totalul magazinelor se ocupă de vestimentație și modă. În momentul de față, aproape 5% din totalul site-urilor care funcționează în România sunt destinate activităților de comerț electronic.

### **Concluzii**

Comerțul electronic are un impact profund asupra evoluției afacerilor și cuprinde, în fapt, nu numai noile achiziții comerciale ci și totalitatea activităților care susțin obiectivele de marketing ale

unei firme și care pot include, spre exemplu, publicitate, vânzări, plăți, activități post-vânzare, servicii către clienți.

Clienții români sunt încă tributari prejudecăților conform cărora bunul cumpărat trebuie să fie palpat, măsurat și întors pe toate părțile. În ultimii ani a apărut însă o nouă categorie socială, cea a persoanelor care lucrează în mediul privat, au un anumit stil de viață și utilizează intensiv Internetul. Pentru aceștia cumpărăturile on-line, cu avantajele lor evidente, încep să devină ceva obișnuit

## **Bibliografie**

1. Liciniu-Alexandru Kovács, Comert Electronic, Presa Universitara Clujeana, 2002  
<http://www.liciniu.ro/ecs/comert/>
2. Liviu Taloi- blog personal <http://www.liviutaloi.ro/>



## Complexul Hotelier Minier Valea Jiului

**Autor: Sîrbu George**  
**Coordonator: Prof. Romanescu Felicia**  
**Liceul Tehnologic „Retezat” Uricani**

**Abstract:** *Jiu Valley is situated on the river Jiu mountain depression. It is known for its natural riches, run by the Romanian state through coal mines. The mountains surrounding it is group-Godeanu Retezat Carpathians. The main cities in this area are Petrosani, Vulcan, Petrila, Aninoasa, Lupeni, Uricani.*

*In popular speech the term "Jiu Valley" refers to Petrosani Depression in the southern county of Hunedoara. The natives of this area are known as momârlani.*

*Mountains hide many treasures, including the Jiu Valley mines.*

În prezent, funcționează minele Lonea, Livezeni, Vulcan, Paroșeni, Lupeni și Uricani.

Cărbunele, prin importanța și multitudinea utilizărilor sale, începând cu secolului al XIX-lea, transformă liniștita Vale a Jiului în principala sursă furnizoare de materii prime, atât de necesare dezvoltării transporturilor feroviare, navale – pe Dunăre, industriei energetice și siderurgice. Punerea în valoare a zăcămintelor de cărbune descoperite aici, marchează începutul revoluției industriale și tehnice, care pătrunde cu repeziciune în tânăra industrie minieră, ce se profilează tot mai accentuat în bazinul carbonifer de pe cele două Jiuri.

Turismul s-a constituit ca fenomen complex și bine conturat abia în ultima jumătate de secol. El a căpătat o amploare deosebită în contextul dezvoltării generale a economiei și societății la nivel mondial, remarcându-se atât prin ritmurile încete de creștere, cât și prin prezența sa în spații geografice tot mai extinse.

În același timp, în special în țările dezvoltate, condițiile social-economice au determinat schimbări importante ale comportamentului social. În acest context una dintre caracteristicile lumii contemporane este și faptul că turismul a devenit o nevoie socială.

Nevoia de recreere, de îmbogățire a cunoștințelor culturale sau a vieții spirituale sunt numai câteva din motivațiile ce contribuie la generarea fenomenului turistic.

Turismul industrial este în măsură redusă valorificat la nivelul României, iar în Bazinul Carbonifer Valea Jiului este inexistent, cu toate că această microregiune deține un potențial general infrastructural bogat, datorită activității industriale practicate în cadrul arealului în context.

La nivelul Uniunii Europene turismul industrial tinde să inducă interes în rândul unui număr tot mai mare de turiști și, în același timp, oferă posibilitatea reutilizării spațiilor industriale dezafectate. Aspectul fundamental focalizat în zona Văii Jiului prin studiul de caz de la Exploatarea Minieră Paroșeni vizează obținerea unei imagini noi în legătură cu manifestarea interacțiunii determinative între:

- a) infrastructurile miniere remanente ale Bazinului Carbonifer Valea Jiului,
- b) potențialul turistic al zonei
- c) tendințele de creșterea interesului față de turismul industrial manifestate la nivelul Uniunii Europene.

„Un serviciu este o activitate sau o serie de activități de natura intangibilă, mai mult sau mai puțin, care în mod normal, dar nu necesar, are/au loc în interacțiunile dintre consumator și angajați și/sau de resurse fizice sau bunuri și/sau sisteme ale furnizorului de servicii, care sunt oferite ca o soluție pentru problemele consumatorului.”

## Turismul de tranzit, de afaceri și cel montan pe teritoriul minier al Văii Jiului

*Turismul de tranzit și cel de afaceri* dețin o pondere redusă, fiind strâns legate de existența ofertei adecvate a unităților de cazare, a infrastructurii rutiere și turistice la standardele de calitate impuse de Uniunea Europeană.

O pondere importantă în cadrul Bazinului Carbonifer Petroșani o deține *turismul montan*. În prezent se manifestă preocupare pentru dezvoltarea turismului de afaceri și a celui de tranzit în Municipiul Petroșani.

Turismul de tranzit și cel de afaceri pot reprezenta pentru Bazinul Carbonifer Petroșani o nouă direcție de dezvoltare economică.

Pentru al realiza este necesară obținerea de concluzii din analiza infrastructurii de cazare și a potențialului turistic antropoc.

În *tabelul nr.1* se prezintă date cu privire la capacitatea de cazare existentă în Valea Jiului.

**Tabelul nr.1. Capacitatea de cazare existentă în Valea Jiului**

Localitatea	Unități de cazare (nr.)	Locuri în unități de cazare (nr.)	Cabane (nr.)	Vile, Pensiuni (nr.)	Hoteluri (nr.)
Uricani	9	187	5	2	1
Lupeni	176	3.700	138	38	-
Vulcan	59	390	55	3	1
Aninoasa	3	167	1	-	2
Petroșani	80	1.900	67	8	5
Petrila	2	62	2	-	-

Sursa: *Datele statistice de la unitățile administrativ-teritoriale din Valea Jiului, 2015*

Stațiunea Straja conduce în rândul locurilor disponibile în cadrul structurilor de cazare cu aproximativ 3.700 de locuri de cazare.

Se apreciază, că în urma dezvoltării turismului de tranzit și a celui de afaceri, infrastructura turistică de cazare, din cadrul Bazinului Carbonifer Valea Jiului, va fi într-o continuă expansiune.

1. Pornind din vestul bazinului, constatăm că orașul Uricani dispune de 9 unități de cazare, care pun la dispoziția 187 de locuri de cazare. Dintre aceste unități se remarcă următoarele:

- Complexul turistic Cheile Buții, ce cuprinde 5 construcții tip cabană și un restaurant tip rustic;

- Pensiunea Retezat – aflată lângă localitatea Câmpu lui Neag, dispune de camere cu 2 și 3 paturi și două restaurante;

- Cabana Buta – oferă popas, masă și odihnă tuturor turiștilor care vin sau pleacă spre lacurile glaciare din Munții Retezat;

- Motelul Valea de Pești – situat la 8 km de Uricani și 3 km de Peștera cu Gheață, pe malul lacului Valea de Pești.

În această parte a Văii Jiului turismul practicat este cel de *week-end*, de relaxare, iar în ultima perioadă tinde să se dezvolte și agroturismul. Pe timpul sezonului rece sporturile de iarnă nu pot fi practicate, deoarece nu există infrastructura specifică, pârtii amenajate, telescaune, teleschi, ș.a.

2. Municipiul Lupeni dispune de importantă ofertă de cazare pentru că pe teritoriul acesteia fiind localizată Straja, cea mai mare și stațiune montană din Valea Jiului. Stațiunea Straja este situată în Masivul Vâlcan, la altitudinea de 1445 m.

Zona turistică Straja este situată în inima Masivului Vâlcan, în zona Jiului de Vest, la cca. 25 km de orașul Petroșani.

Accesul se realizează dinspre DN66, ce traversează Municipiul Petroșani, spre sud către Târgu-Jiu, și spre nord la intersecția cu Simeria Veche, ajungând în Municipiul Lupeni pe DN 66A, iar în continuare, până în zona stațiunii, pe DJ 664A (circa 9 km). Deplasarea se poate realiza și cu telegondola, care pornește din orașul Lupeni, aflat la poalele muntelui.

Stațiunea Straja dispune de 7 pârtii de ski cu grade de dificultate și de lungimi diferite, și parcare.

Condițiile climatice, alături de expunerea versanților, determină prezența stratului de zăpadă din decembrie până în aprilie. Zona Straja se înscrie ca o complexitate peisagistică în structura și valoarea potențialului turistic, întrunind calitățile unei favorabile stațiuni de iarnă.

Un număr de 176 de cabane și pensiuni asigură cazarea a cca. 3.700 persoane. Complexul turistic este amplasat la altitudinea de 1.380 m, vârful Straja având înălțimea de 1.445 m, iar suprafața schiabilă este de 40 ha.

Accesul în stațiune este asigurat cu sistemul tip telegondolă la Straja care are o lungime de 2.536 m, diferență graduală de nivel de 593 m, durata transportului este de 8 minute, capacitatea de transport de 8 persoane, iar capacitate de transport pe oră este de 1.800 persoane, deservind pârtia Telescaun.

În stațiune funcționează un post montan de jandarmi, serviciul „Salvamont” care utilizează în perioada de iarnă 4 salvatori montani zilnic și asigură îngrijiri medicale în perioada când se practică sporturile de iarnă.

Se pot practica diferite sporturi de iarnă: schi alpin, schi fond, schi tură, schi extrem, săniuş, ș.a. Sporturile de iarnă sunt favorizate de domeniul schiabil care din cele 7 pârtii de schi, 4 dispun de instalație de iluminare nocturnă.

Stațiunea Straja dispune de școli de schi, trasee montane, activități diverse pentru petrecerea timpului liber. Se organizează manifestări sportive cu atractivitate precum: Cupa Veteranilor și Cupa Energeticianului – manifestări de interes național, concursurile – Cupa Vodafone, Cupa Minerul, Cupa Comexim, Cupa Bamby, Serbările Zăpezii și nedei (Sărbători zonale) – Nedeia Sânzienelor.

În ceea ce privește infrastructura de cazare unitățile de tip cabane, pensiuni și vile turistice omologate au capacități redate prin datele din tabelului nr.3.

**Tabelul nr. 3. Capacitățile de cazare în cabane, pensiuni și vile omologate în Stațiunea Straja**

Nr. crt.	Denumire (cabane, pensiuni și vile)	Categori e de încadrare	Camere /locuri	Restaurant		Bar	
				Clasificari e	Nr.locuri	Clasificare	Nr. locuri
1.	Ina	1*	6/16	-	-	-	-
2.	Floarea de Colț	1*	3/12	-	-	-	-
3.	Rustic	1*	8/32	-	-	-	-
4.	Tahoe	2*	8/24	-	-	-	-
5.	Fulg de Nea	2*	6/26	-	-	-	-
6.	Cosmina	2*	3/6	-	-	-	-
7.	La Hudacu	2*	13/28	2*	38	-	-
8.	Vila Straja	2*	11/25	-	-	-	-
9.	Lite Ștefan	2*	4/16	-	-	-	-
10.	Casa Bradu	2*	7/16	-	-	-	-
11.	La Țiri	2*	4/10	-	-	-	-

12.	Montana	3*	18/58	2*	48	2*	30
13.	Monatana II	3*	9/28	-	-	-	-
14.	Vladis	3*	10/23	-	-	-	-
15.	Edelweiss	3*	15/30	3*	60	-	-
16.	Vila Mara	3*	25/71	-	-	-	-
17.	Pegas	3*	8/20	2*	24	-	-
18.	Atlas	3*	8/17	2*	25	-	-
19.	Red House	1*	6/12	-	-	-	-
20.	Andreea	1*	5/18	-	-	-	-
21.	Claudiu	1*	3/12	-	-	-	-
22.	Daria	1*	10/30	-	-	-	-
23.	Faraon	2*	8/20	-	-	-	-
24.	Turist	2*	15/30	2*	30	-	-
25.	Tifany	2*	8/16	2*	20	-	-
26.	Anca	2*	6/16	2*	30	-	-
27.	Oana	2*	8/17	2*	36	-	-
28.	La Emil	2*	5/10	-	-	-	-
29.	Maceira	2*	10/20	-	-	-	-
30.	Fortuna	2*	3/9	-	-	-	-
31.	Sportul Alpin	3*	15/30	2*	30	-	-
32.	Europa	3*	15/37	2*	60	-	-
33.	Daiana	3*	11/26	3*	40	-	-
34.	Vacanța	3*	11/22	3*	38	-	-
35.	Teo	3*	14/28	3*	20	-	-
36.	Lup	2*	5/10	-	-	-	-
37.	Negrele	2*	8/17	2*	40	-	-
38.	Frații Jderi	2*	8/16	2*	32	-	-
39.	M&M	2*	10/24	2*	30	-	-
40.	Alpin	3*	25/50	2*	55	-	-
41.	Casa Alpina	3*	9/10	2*	42	-	-
42.	La Moșu	3*	25/50	2*	120	2*	28
43.	Petre	3*	21/30	2*	30	-	-
44.	Victoria	3*	17/34	3*	70	-	-
45.	Orizont	3*	18/39	2*	48	-	-
46.	Platoul Soarelui	4*	9/18	3*	50	3*	25

Sursa: *Primăria Municipiului Lupeni, 2015*

3. Municipiul Vulcan este unul dintre cele trei orașe ale Bazinului Carbonifer Petroșani ce deține o stațiune turistică montană.

În ultimii ani administrația locală întreprinde eforturi pentru dezvoltarea infrastructurală a Stațiunii Pasul Vâlcan, prin construirea unei telegondole care asigură accesul turiștilor în zona montană, iar din anul 2013 au început lucrările pentru asfaltarea drumului.

Pe lângă unitățile de cazare existente în Pasul Vâlcan, municipiul dispune de următoarea infrastructură turistică:

- Complexul Turistic Brazi, în incinta căruia se află Cabana Brazi, cu capacitatea de cazare de 18 locuri în 9 camere;

- Motelul Oana, amplasat în centrul municipiului, pe Bulevardul Mihai Viteazu care dispune de 6 camere;

- Cabana Căprișoara, renovată, la o distanță de doar 3 km de oraș. Aceasta se află la cota 800 m și pune la dispoziția turiștilor un număr de 27 de locuri de cazare în 14 camere;

Stațiunea Pasul Vâlcan este amplasată la cota 1.300 m, în Munții Vâlcanului. Singura cabana omologată, inclusă în circuitul turistic este Cabana Pasul Vâlcan, ce dispune de 60 de locuri de cazare într-un număr de 15 camere.

Accesul se realizează prin intermediul telegondolei Vulcan ce are următoarele caracteristici: lungimea traseului – 3.099 m; diferența de nivel – 540 m; durata transportului – 8 minute 40 sec.; capacitatea de transport – 8 persoane; capacitatea de transport / oră – 1.800 persoane;

Spre deosebire de Stațiunea Straja, Pasul Vâlcan are o singură pârtie de schi amenajată pe o lungime de 340 m. Aceasta este deservită de Teleschiul Numărul 1.

Celelalte unități de cazare din stațiune nu sunt omologate, fiind declarate case de vacanță, nefiind incluse în circuitul turistic, însă găzduiesc turiști ocazionali pe toată perioada anului.

**4.** Localitatea Aninoasa este, mai izolată și mai afectată decât celelalte localități ale Bazinului Carbonifer Petroșani, în urma închiderii minelor. Fiind și cea mai mică entitate geografică a Văii Jiului, întreaga activitate a acesteia se baza pe exploatarea minieră. Aninoasa, în prezent, dispune de următoarea ofertă turistică:

- Motelul Gambrius, cu capacitatea de 60 locuri;
- Cabana Anena, cu capacitatea de cazare de 51 de locuri;
- Complexul turistic Casa de Vis compus dintr-un hotel de 4\*, două restaurante și alte facilități de petrecere a timpului liber precum tiroliană, sală fitness, piscină, rafting și teren de sport.

**5.** Cea mai mare locație geografică a Depresiunii Valea Jiului este Municipiul Petroșani, cu o populație de cca. 34.000 de locuitori.

Pe raza Municipiului Petroșani își are sediul Complexul Energetic Hunedoara, compus din fosta Societate Națională a Huilei (S.N.H.), Societatea Națională Închideri Mine Valea Jiului (S.N.I.M.V.J.) și Institutul Național de Cercetare-Dezvoltare pentru Securitate Minieră și Protecție Antiexplozivă (INCD INSEMEX Petroșani). Municipiul este important centru universitar (Universitatea din Petroșani). În zonă strategia de dezvoltare este orientată pe *turismul de tranzit* și a *celdelor afaceri*.

Municipiul Petroșani dispune de cele mai multe unități hoteliere (5), cu grad de confort mediu, încadrate în categoria 3-4\*. Cele 5 unități hoteliere de pe raza Municipiului Petroșani sunt: Hotel Petroșani – 2\* (100 camere – 200 locuri de cazare); Hotel Oxigen – 3\* (19 camere – 38 locuri de cazare); Hotel Rusu – 3\* (35 camere – 72 locuri de cazare); Hotel Rustic – 3\* (15 camere – 35 locuri de cazare); Hotel Palace – 4\* (20 camere – 40 locuri de cazare).

Preocuparea pentru atragerea clientelei de afaceri și a celei de tranzit este dată de faptul că toate unitățile au sali de conferințe, internet wireless, sisteme de plată cu ajutorul cardului și alte facilități specifice.

Una din cele mai vechi stațiuni din cadrul Bazinului Carbonifer Valea Jiului este stațiunea denumită Parâng. Aceasta are pârtii a căror lungime însumează 8 km.

În stațiunea Parâng se regăsesc 9 pârtii amenajate, astfel: Pârtia B, care este și cea mai lungă, 3.200 m, Pârtia “Saivane”, Pârtia “Culoarul Porcului”, Pârtia “Euro-Parâng”, Pârtia “Intermediar Telescaun Nou”, Pârtia “Sub Telescaun”, Pârtia A, Pârtia C și Pârtia “Zidul Morții”. Dintre aceste 9 pârtii, doar 6 beneficiază de instalație de transport pe cablu.

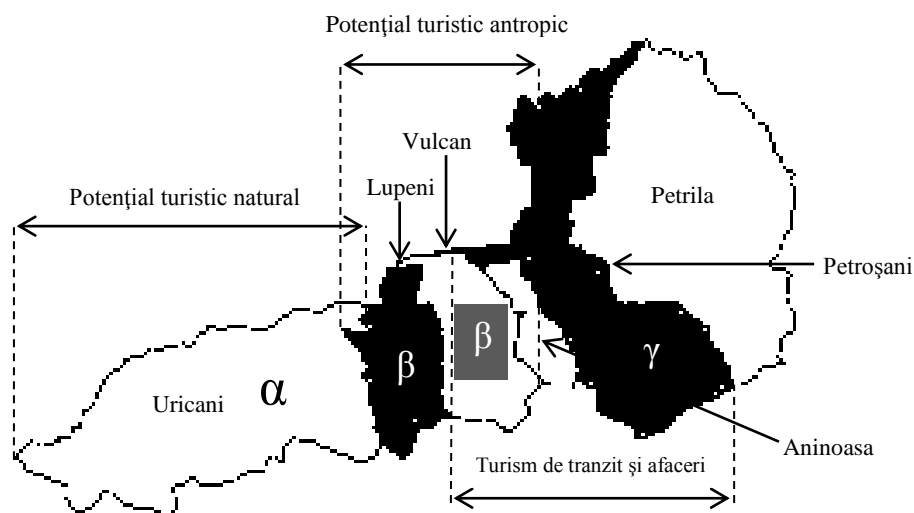
Accesul în stațiune este asigurat prin intermediul telescaunului, spre deosebire de celelalte două stațiuni, Vulcan și Straja, care asigură transportul turiștilor cu telegondolele aferente.

**6.** Petrila este localitatea din Valea Jiului ce dispune de cea mai slab dezvoltată infrastructură turistică. Singurele locații omologate și incluse în circuitul turistic sunt Cabana Mija și Cabana Groapa Seacă. Acestea sunt amplasate de-a lungul Cheilor Jiețului și găzduiesc turiștii

care caută liniște și relaxare. Pe lângă aceste două cabane mai poate fi practicat agroturismul în câteva gospodării.

Analizând situațiile sintetice expuse (fig.3) se obțin concluzii preliminare precum:

- din punct de vedere al potențialului turistic natural orașul Uricani și partea de vest a bazinului este cea mai dezvoltată zonă ( $\alpha$ );
- din perspectiva potențialului turistic antropoc, al dezvoltării infrastructurii turistice și al numărului unităților de cazare, partea centrală a bazinului, reprezentată de Municipiile Lupeni și Vulcan, prezintă cea mai mare atractivitate ( $\beta$ );
- vizând turismul de tranzit și de afaceri, Municipiul Petroșani este singurul oraș din cadrul Bazinul Carbonifer Petroșani, pe teritoriul căruia se practică această formă de turism ( $\gamma$ ).



**Fig. 3.** Prezentarea sintetică a potențialului turistic deținut de localitățile componente ale Bazinului Carbonifer Valea Jiului

Valea Jiului poate reprezenta un important areal turistic în România, în condițiile în care infrastructura turistică se va moderniza, pentru a putea răspunde exigențelor turiștilor străini și autohtoni.

Strategia Programului Operațional Regional (POR) 2014-2020 privește dezvoltarea turismului precum una dintre cele mai realiste perspective de creștere economică în zonele periferice și subdezvoltate.

Se apreciază că dezvoltarea sectorului turistic din Bazinul Carbonifer Valea Jiului va reprezenta principalul factor de stimulare economică a microregiunii.

Principalele avantaje ale dezvoltării turismului sunt reprezentate de:

- realizarea unei baze economice durabile în Valea Jiului;
- locuri de muncă pentru locuitorii microregiunii;
- promovarea tradițiilor, a patrimoniului cultural și a celui industrial;
- facilitarea schimburilor culturale;
- dezvoltarea serviciilor publice și a celor de transport.

Concluziv, se avansează recomandarea ca dezvoltarea turismului să reprezinte o alternativă viabilă de stimulare a activității economice din cadrul microregiunii Valea Jiului.

## **Analiza unităților miniere care pot fi introduse în cadrul circuitului turistic după exploatare, de pe teritoriul minier al Văii Jiului**

În programul de închidere a minelor din Valea Jiului sunt prevăzute 3 unități miniere care urmează să își înceteze activitatea începând cu anul 2018. Cele 3 exploatare sunt considerate nerentabile, costurile de extracție fiind ridicate, investițiile tehnologice minime, iar puterea calorică a huilei este medie.

Unitățile de exploatare minieră au intrat pe programul de închidere încă din anul 2012 (Uricani, Paroșeni și Petrila).

Pentru a transforma una dintre aceste unități miniere într-un complex turistic s-a procedat la analiza.

Analiza cuprinde referiri la următoarele criterii: posibilitățile de acces și amplasare, suprafață, clădiri ce pot fi incluse în viitorul complex turistic, obiective turistice din apropiere și posibilități de cazare.

Posibilitățile de acces și amplasarea, situația celor trei unități evidențiază că Mina Uricani (cea mai vestică unitate de exploatare minieră din Valea Jiului) din perimetrul orașului Uricani are avantajul privind amplasarea prin faptul că este situată de-a lungul șoselei DN 66-A.

Dezavantajul este că accesul turiștilor spre zonă este dificil, iar distanța parcursă din Petroșani (principalul oraș al Văii Jiului) este de circa 30 km.

Mina Paroșeni este amplasată în centrul Bazinului Carbonifer Petroșani și aparține municipiului Vulcan.

Criteriul amplasare prezintă avantajul că este situată în apropierea drumului principal, accesul fiind asigurat prin intermediul unui pod peste calea ferată și Râul Jiul de Vest.

Distanța față de principalele căi de acces în Valea Jiului este redusă, amplasarea minei nu reprezintă dezavantaj, fiind situată la jumătatea traseului dintre Petroșani și Uricani, la cca. 15 km.

Mina Petrila este situată în partea de est a Depresiunii Văii Jiului. Această unitate minieră prezintă față de celelalte două unități avantajul că Drumul European E79 este situat în imediata apropiere a localității.

Accesul este asigurat prin intermediul drumului județean Petroșani-Lonea sau prin fosta incintă 3Est care în prezent este utilizată ca drum de acces la halda de steril.

Dezavantajele sunt că zona este izolată de restul Văii Jiului, iar partea de micro-regiune este slab dezvoltată infrastructural și turistic.

Distanța față de Straja principală stațiune montană a Bazinului Carbonifer Petroșani, este de cca. 35 km.

Distanța mare descurajează turiștii în eventualitatea în care aceștia doresc să îmbine turismul clasic-convențional prezent pe teritoriul minier al Văii Jiului cu noua formă de turism.

Cea mai mare dezvoltare a turismului se desfășoară în partea centrală a bazinului, prin prezența celor mai importante stațiuni montane (Staja și Vâlcan).

Se constată că Mina Paroșeni deține cea mai mare suprafață, în raport de celelalte unități.

Din cauza perimetrelor de suprafață mai reduse ale Minei Uricani și ale Minei Petrila, viitorul complex turistic ar fi limitat. Suprafața disponibilă a Minei Paroșeni poate fi alegerea optimă.

Analizând numărul clădirilor de care beneficiază Mina Paroșeni și mărimea acestora, se constată că dispune de un număr de 90 de construcții, care pot fi partea viitorului complex turistic. Dintre aceste construcții Clădirea Administrativă este situată chiar la intrarea principală pe o suprafață ce poate îndeplini sarcini tehnoturistice.

Se apreciază că locația *cea mai potrivită pentru realizarea unui complex tehnoturistic este la Mina Paroșeni*, care dispune de:

- cea mai bună amplasare (centrul Bazinului Carbonifer Petroșani);
- apropiere la distanțe egale de Stațiunea Straja și Stațiunea Pasul Vâlcan;

- cea mai mare suprafață disponibilă și cele mai multe clădiri;
- accesul aferent facil;
- dezvoltare a infrastructurii turistice și obiective turistice în imediata apropiere.

### Complexul Turistic Hotelier Minier Valea Jiului – traseul turistic

În perioada lucrărilor de închidere și ecologizare a Minei Paroșeni sunt prevăzute activități pentru închiderea lucrărilor miniere subterane și a celor de legătură cu suprafața.

Activitățile luate în calcul în această etapă sunt cele de protecție a suprafeței (terenului minier).

Lucrările de demolare a construcțiilor de la suprafață și cele de eliberare a incintei principale de căile ferate, de drumuri și platforme sunt însoțite de lucrările de amenajare și ecologizare a terenurilor, reprezentând ultima etapă a procesului de închidere și ecologizarea a Minei Paroșeni.

După realizarea acestor lucrări parțiale de închidere și ecologizare a Minei Paroșeni se va trece la re-proiectarea construcțiilor de suprafață în conformitate cu cerințele de funcționalitate ale complexului turistic.

În context, se identifică setul de condiții necesare transformării Minei Paroșeni într-un obiectiv turistic.

În primul rând, trebuie să se țină cont de mărimea și disponibilitatea suprafeței de care dispune Mina Paroșeni pentru a intra în proiectul Complexului Turistic Hotelier Minier.

Activitățile de amenajare, modificare, reconstrucție și consolidare trebuie să fie în strânsă legătură cu acțiunile de închidere și ecologizare a Minei Paroșeni.

Ținând cont de suprafața ocupată de fiecare clădire aferentă Exploatării Miniere Paroșeni, poziționarea acestora și funcția deținută în prezent, se avansează propunerea de alcătuire a viitorului Complex Turistic Minier Valea Jiului la suprafață, din următoarele clădiri: 1.Clădirea Administrativă; 2.Parcarea; 3.Clădirea Dispeceratului; 4.Clădirea Lămpăriei; 5.Sala de Pontaj; 6.Casa Pompelor; 7.Turnul Puțului Principal (cu schip); 8.Stația compresoarelor numărul 3; 9.Stația ventilatoarelor numărul 1; 10.Casa mașinii de extracție numărul 2; 11.Turnul puțului auxiliar numărul 2; 12.Stația de epurare a apei; 13.Depozitul de exploviz – muzeu; și 14.Parc cu spații verzi (fig.4).

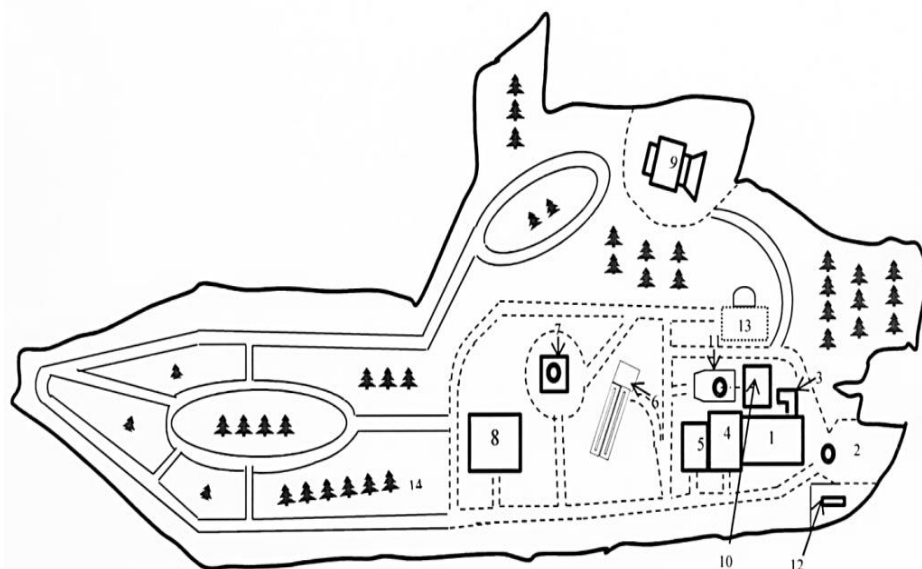


Fig. 4. Propunere de delimitare a suprafeței și de cuprindere a clădirilor pentru Complexul Hotelier Minier Valea Jiului



Pe lângă aceste 11 clădiri care urmează a fi *păstrate, refăcute și reproiectate*, se propune realizarea unui a) Muzeu, b) Parcare modernă, de siguranță a autovehiculelor turiștilor, c) Complex Hotelier Turistic Minier Valea Jiului.

În partea estică, vestică și nordică a perimetrului Complexului Turistic Hotelier Minier vor fi plantați brazi care asigură oxigenarea zonei, iar în plus în partea de vest și pe o mică porțiune din nordul perimetrului va fi amenaj un parc natural tematic.

Suprafața turistică prezentată este etapizată astfel încât, vizitatorii să aibă posibilitatea de a cunoaște acțiunile pe care minerii le realizează în prezent în câmpul muncii, de la pontaj până la frontul de lucru.

În cadrul turului pot fi prezentate principalele clădiri care compun perimetrul minier Paroșeni, rolul și funcțiile îndeplinite de clădiri în momentul în care erau funcționale fiind expuse principalele elemente specifice de interes.

În urma reconstrucției turistice a clădirilor miniere de suprafață, se apreciază valorificarea superioară a potențialului turistic și industrial a zonei.

Principalul avantaj al propunerii este dat de faptul că edificiile vor fi reintroduse în circuitul economic prin păstrarea aspectului exterior original, iar turiștii vor avea posibilitatea de a cunoaște și înțelege rolul și importanța activității extractive.

### **Reconstrucția clădirilor miniere la suprafața Minei Paroșeni prin amenajări turistice pentru introducerea lor în circuitul turistic**

Urmare a activității industriale desfășurate și în prezent, clădirile necesită lucrări privind finisajele interioare și exterioare, transformări funcționale pentru a corespunde noilor destinații.

Totodată, sunt necesare și lucrări de consolidare în vederea îndeplinirii condițiilor de siguranță prevăzute de legislația turistică în vigoare, unele modificări și înlocuiri ale sistemelor și instalațiilor electrice și a celor sanitare.

Propunerile de intervenții pentru structuri se referă la următoarele:

**1. Actuala clădire administrativă** dispune de parter și două etaje și se propune să fie reproiectată astfel încât să poată asigura servicii de cazarea turiștilor, de alimentație publică și de relaxare.

Hotelul Complexului Turistic Minier Valea Jiului dacă va fi încadrat în categoria 2-3\* și va dispune de capacitatea de cazare de 78 de locuri, punând la dispoziția turiștilor 6 apartamente (24 locuri), 2 garsoniere (4 locuri), 20 camere duble (40 locuri) din care 15 camere vor fi cu paturi matrimoniale (30 locuri) și 5 cu două paturi individuale (10 locuri) și 10 camere individuale (10 locuri).

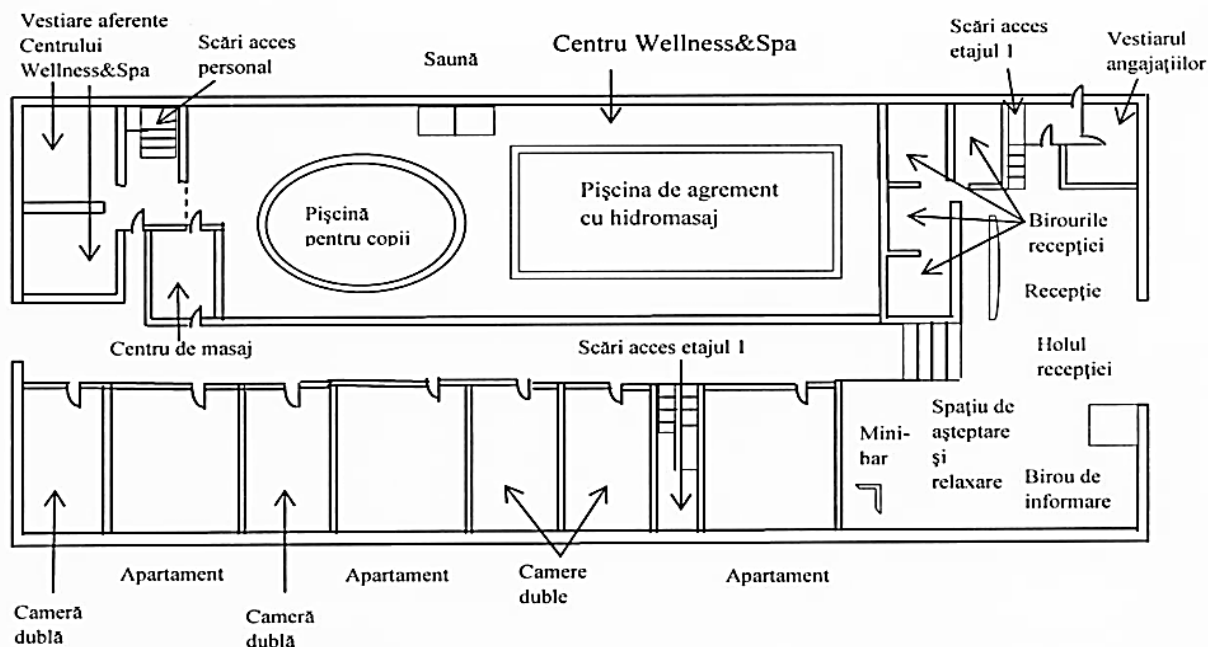
Serviciile de alimentație publică vor fi asigurate printr-un restaurant cu capacitatea de 120 locuri și va pune la dispoziția turiștilor preparate specifice bucătăriei locale și tradiționale, incluzând și serviciul de room-service.

Hotelul va dispune de sală de conferințe de 60 de locuri, cu aer condiționat, videoproiector, flipchart, internet wireless și instalație de sonorizare cu microfon fără fir.

Pentru a asigura confortul și relaxarea turiștilor Hotelul Complexului Turistic Minier Valea Jiului va pune la dispoziția acestora și un centru Wellness&Spa dotat cu centru masaj de relaxare, piscină de agrement cu hidromasaj, piscină pentru copii, saună, solar și sală de fitness.

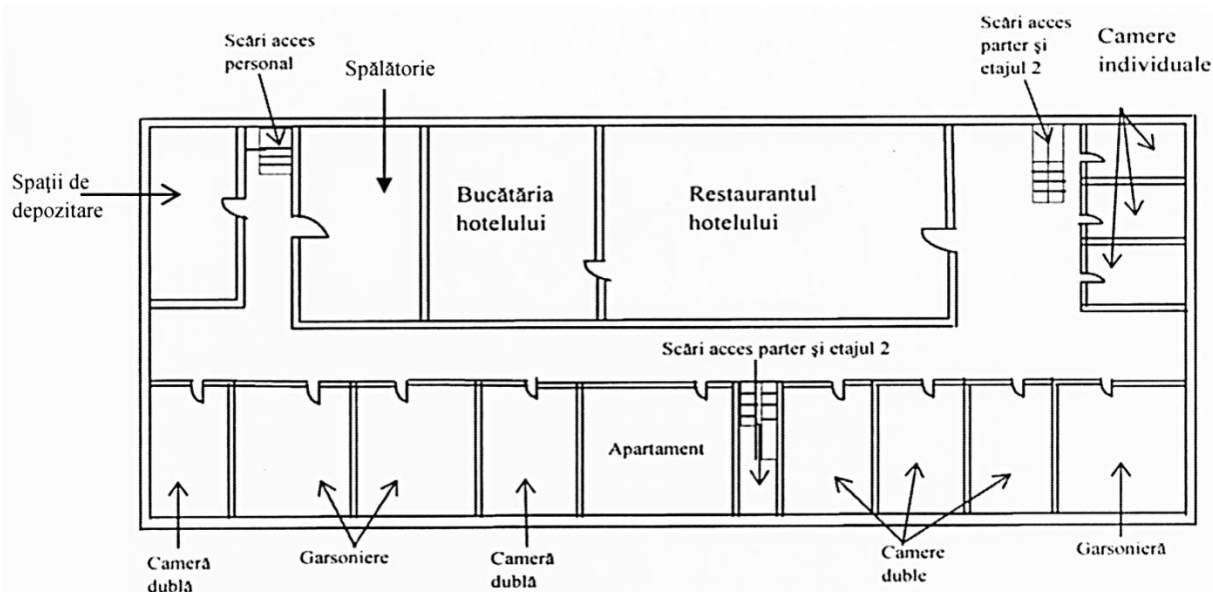
**Reproiectarea pe cele trei nivele** ale Hotelului Complexului Turistic Minier Valea Jiului va fi realizată astfel:

- Parterul Hotelului Complexului Turistic Miner Valea Jiului (proiecția din *fig.5*) va cuprinde spațiile: holul recepției, recepția și birourile aferente (biroul departamentului financiar-contabil, biroul rezervări și centrala telefonică, biroul departamentului de concierge, schimb valutar și seif pentru depozitarea valorilor), vestiarul angajaților, birou de informare turistică, de distribuire suvenirurilor și materialelor publicitare, spații de așteptare și relaxare, mini-bar, centru Spa, trei apartamente și patru camere duble.



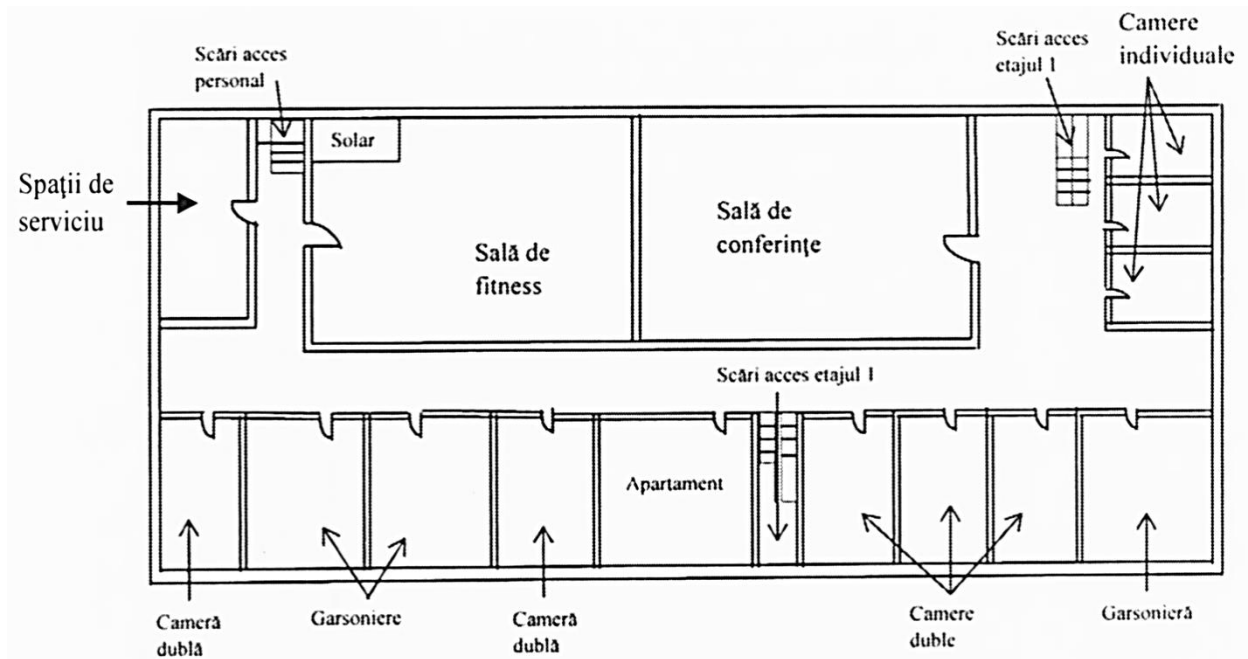
**Fig. 5.** Propunere pentru parterul reprojactat al hotelului Complexului Miner Valea Jiului

- Etajul I al hotelului (proiecția din *fig.6*) va fi format din următoarele categorii de spații: restaurant, bucătărie, spălătorie, spații de depozitare, un apartament, 3 garsoniere, 8 camere duble și 3 camere individuale.



**Fig. 6.** Propunere pentru etajul I reprojactat al hotelului Complexului Miner Valea Jiului

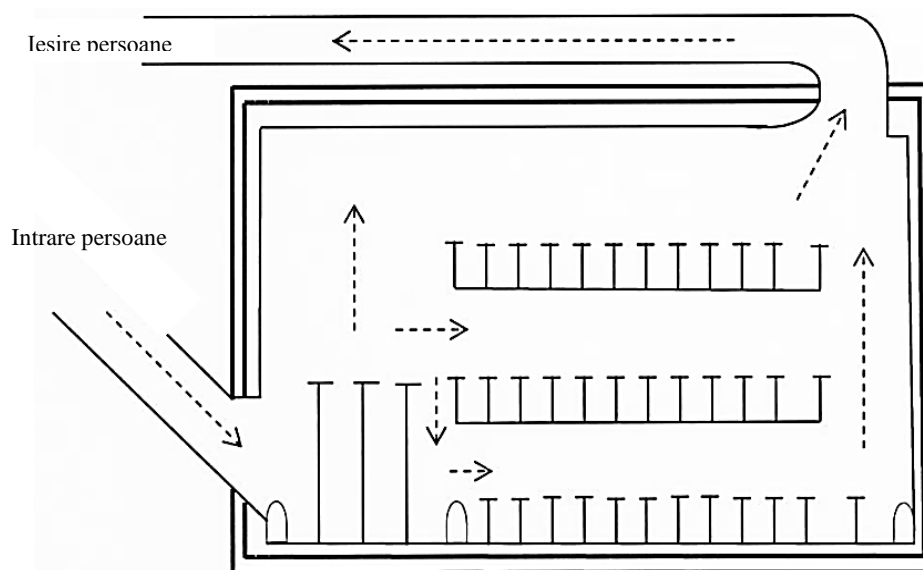
- Etajul II al hotelului (proiecția din *fig.7*) va pune la dispoziția turiștilor spațiile: o sală de fitness, o sală de conferințe, un apartament, 85 camere duble și 3 camere individuale.



**Fig. 7.** Propunere pentru etajul II reproiectat al hotelului Complexului Turistic Minier Valea Jiului

La acest palier vor fi amenajate spațiile de serviciu și depozitare destinate personalului de etaj.

**2. Parcarea complexului turistic** (proiecția din *fig.8*) se propune a fi amenajată în locul parcării actuale a Exploatării Miniere Paroșeni.



**Fig. 8.** Propunere pentru conceptul de parcare aferentă Complexului Turistic Minier Valea Jiului

În vederea asigurării funcționalității parcării Complexului Tehno-Turistic, se avansează propunerea ca aceasta să dețină următoarele caracteristici constructive:

- lungimea unui loc de parcare pentru autovehicule va fi de 5,5 m, respectiv de 6 m în cazul locurilor adresate persoanelor cu handicap, iar pentru autocare 15 m;
- lățimea locului de parcare pentru autovehicule se recomandă să fie de 3 m, 4 m pentru autocare, iar pentru autovehiculele persoanelor cu handicap 3,5 m;
- spațiul dintre două autovehicule, respectiv dintre 2 autocare este necesar să fie 1,5 m;
- viteza maximă de deplasare a autovehiculelor în cadrul parcării complexului tehnoturistic va fi de 5 km/h.

Parcarea va dispune 35 de locuri, dintre care 2 destinate autocarelor, iar 3 locuri pentru persoanele cu handicap. Noua parcare va avea dispunere perpendiculară și va fi prevăzută cu două accese.

### Concluzii și propuneri

- Politica adoptată de stațiunile turistice este deficitară orientată sezonier spre practicarea sporturilor de iarnă.

- Se constată *concentrarea activității turistice* în centrul bazinului, în special pe raza localităților Lupeni, Vulcan și Petroșani.

- Lipsesc formele moderne de turism precum turismul de afaceri sau cel industrial.

- S-a recurs la analiza închiderii structurate a infrastructurii miniere din Valea Jiului, și se avansează soluții de revalorificare a infrastructurii miniere ce nu va fi inclusă în *programul de revalorificare turistică*.

Aceste soluții, în principiu, se referă la:

- reevaluarea materială și conceptuală a destinației spațiilor aferente incintelor unităților miniere pentru a fi reproiectate în parcuri industriale, zone comerciale și zone de agrement;

- haldele de steril și iazurile de decantare urmează să fie redat în circuitul silvic, agricol, respectiv retransformate în *bazine de retenție și regularizare a debitelor de apă sau depozite ecologice de deșeuri*.

- Se avansează recomandarea analizei celor 3 unități miniere incluse (E.M. Uricani, E.M. Paroșeni și E.M. Petrila) în programul de închidere în funcție de următoarele criterii: posibilități de acces și amplasare, suprafața deținută, clădiri ce pot fi incluse în viitoarele complexe turistice, obiectivele turistice din proximitate și posibilitățile de cazare.

În baza analizei se deduce că Unitatea de Exploatare Minieră Paroșeni este cea mai potrivită pentru a fi inclusă în programul de *reconstrucție turistică*.

- În proiect se avansează conceptul de *reconstrucție prin amenajare turistică a infrastructurii miniere*.

- În proiect s-a recurs la analiza activității prezente desfășurare și a situației economico-financiare, cu scopul identificării cauzelor care au condus la includerea unității în programul de închidere a infrastructurii miniere din Valea Jiului până în anul 2018

- Pentru realizarea *Complexului Turistic Hotelier Minier Valea Jiulise* avansează propunerea identificării structurilor miniere care urmează să compună *traseului turistic minier*.

- Se avansează în cadrul proiectului propunerea de realizare a unui *Complex Hotelier Minier*.

- Este avansată propunerea adoptării de măsuri similare privind *revalorificarea patrimoniului industrial*, cu cele adoptate de alte state membre ale Uniunii Europene.

### **Bibliografie**

1. Catoiu Iacob, coord, *Cercetari de marketing*, Editura Uranus, Bucuresti, 2002
2. Lupu Nicolae, *Hotelul – Economie si management*, Editura All Beck, Bucuresti , 2005
3. Olaru Marieta, *Managementul calitatii*, Editura Economica, Bucuresti, 1995
4. Stanciu Costel, *Managementul calitatii*, Editura Oscar Print, Bucuresti, 2005
5. Mariana Bucur - Sabo, *Marketing Turistic*, Editura Irecson, Bucuresti, 2006
6. Kotler Keller, *Managementul marketingului – Editia a V-a*, Editura Teora
7. [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org)
8. <http://www.snimvj.ro>

## **Particularități ale ocupării forței de muncă în perioada actuală**

**Autor: Ștefănel Alexandra**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Nițescu Alina**  
**Universitatea din Petroșani**

*Abstract: In my project I want to present as low workforce affects economy of a country.*

### **1. Ocuparea forței de muncă- aspecte generale**

Statisticile privind ocuparea forței de muncă pot fi folosite pentru o serie de analize diverse, inclusiv pentru studii macroeconomice (privind forța de muncă în calitate sa de factor de producție), privind productivitatea muncii sau competitivitatea. Acestea pot fi, de asemenea, utilizate pentru a studia o serie de aspecte sociale și comportamentale legate de situația ocupării unei anumite persoane, cum ar fi integrarea socială a minorităților sau încadrarea în muncă ca sursă de venit pentru gospodării.

Ocuparea forței de muncă este atât un indicator structural, cât și un indicator pe termen scurt. Ca indicator structural, aceasta poate aduce clarificări asupra structurii piețelor muncii și a sistemelor economice, măsurate prin prisma echilibrului dintre cererea și oferta de forță de muncă sau prin calitate ocupării forței de muncă. În calitate de indicator pe termen scurt, ocuparea forței de muncă urmează ciclul economic; cu toate acestea, ea prezintă anumite limitări în această privință, fiind deseori prezentată drept un indicator cu întârziere.

Statisticile privind ocuparea forței de muncă sunt în centrul multora dintre politicile UE. Strategia europeană privind ocuparea forței de muncă (EES) a fost lansată în cadrul reuniunii la nivel înalt privind locurile de muncă desfășurate la Luxemburg în noiembrie 1997 și a fost reformulată în 2005 pentru a asigura o mai bună aliniere a strategiei UE privind ocuparea forței de muncă la o serie de revizuirii ale unora dintre obiectivele de la Lisabona, iar în iulie 2008 au fost actualizate orientările pentru politica de ocupare a forței de muncă pentru perioada 2008–2010. În martie 2010 Comisia Europeană a lansat Strategia Europa 2020 pentru o creștere inteligentă, durabilă și favorabilă incluziunii; aceasta a fost adoptată oficial de Consiliul European în iunie 2010. Consiliul European a convenit asupra a cinci obiective principale, primul fiind acela de a crește rata de ocupare a forței de muncă pentru femei și bărbați cu vârste cuprinse între 20 și 64 de ani la 75 % până în 2020. Statele membre ale UE pot să își stabilească propriile obiective naționale în lumina acestor obiective principale și să elaboreze programe naționale de reformă care să includă acțiunile pe care urmăresc să le întreprindă pentru punerea în aplicare a strategiei. Punerea în aplicare a strategiei ar putea fi realizată, cel puțin în parte, prin promovarea unor condiții de lucru flexibile, de exemplu, munca cu normă fracționată sau munca la domiciliu, considerate a stimula participarea pe piața muncii. O serie de inițiative care pot încuraja intrarea unui număr sporit de persoane pe piața muncii includ, printre altele, îmbunătățirea disponibilității infrastructurilor pentru îngrijirea copiilor, punerea la dispoziție a unui număr sporit de oportunități pentru învățarea pe tot parcursul vieții, sau facilitarea mobilității locurilor de muncă.

Un element central al acestei teme este „flexicuritatea”: politicile care abordează simultan flexibilitatea piețelor muncii, organizarea muncii și relațiile de muncă, luând în considerare, totodată, echilibrul între viața profesională și cea privată, siguranța locului de muncă și protecția socială. În conformitate cu Strategia Europa 2020, strategia privind ocuparea forței de muncă încurajează adoptarea de măsuri care să contribuie la îndeplinirea a trei obiective principale până în 2020, și anume:

- atingerea nivelului de ocupare de 75 % pentru persoanele cu vârste cuprinse între 20 și 64 de ani;
- scăderea ratelor de abandon școlar sub 10 %, și creșterea procentajului de absolvenți de studii superioare la cel puțin 40 % în rândul persoanelor cu vârste cuprinse între 30 și 34 de ani;
- reducerea cu cel puțin 20 de milioane a numărului de persoane afectate de sărăcie sau de riscul de sărăcie și de excluziunea socială.

Ritmul lent de redresare în urma crizei financiare și economice și acumularea unui număr sporit de dovezi asupra creșterii ratelor șomajului au determinat Comisia Europeană să înainteze o serie de propuneri la 18 aprilie 2012 privind unele măsuri de stimulare a creării de locuri de muncă prin intermediul unui pachet privind ocuparea forței de muncă. Propunerile au vizat, printre altele, crearea de noi locuri de muncă din perspectiva cererii, prin stabilirea unor modalități prin care statele membre ale UE pot încuraja angajările, prin reducerea impozitării veniturilor salariale sau printr-o mai bună sprijinire a întreprinderilor nou-înființate. Propunerile au vizat, de asemenea, identificarea domeniilor economice cu un potențial important de creare a unui număr considerabil de locuri de muncă, cum ar fi economia ecologică, serviciile de sănătate și tehnologia informației și a comunicațiilor.

Evaluarea situației existente pe piața forței de muncă din România, evoluția fenomenelor de ocupare, șomaj și inactivitate constituie obiectivele “Anchetei forței de muncă în gospodăria (AMIGO)”. Concepută ca sursă importantă de informații intercenzitare asupra forței de muncă, ancheta furnizează, într-o manieră coerentă, date esențiale asupra tuturor segmentelor de populație, cu numeroase posibilități de corelare și structurare după caracteristici demo-socio-economice diverse, în condiții de comparabilitate internațională. Începând cu anul 1996, ancheta forței de muncă în gospodăria se realizează trimestrial, ca o cercetare continuă, permițând astfel obținerea de date conjuncturale asupra mărimii și structurii ofertei de forță de muncă și evidențierea fenomenelor cu caracter sezonier care se manifestă pe piața forței de muncă. Ultimele reglementări ale Comisiei Europene au adus modificări în definirea sferei de cuprindere a populației ocupate și a celei aflate în șomaj. În scopul armonizării totale cu principiile și metodologiile Uniunii Europene în domeniul statisticii ocupării și șomajului, în anul 2002 au fost reproiectate chestionarele anchetei AMIGO. În consecință, începând din trimestrul I 2002, definițiile principalilor indicatori ai ocupării și șomajului au fost revizuite în concordanță cu noile reglementări europene.

## **2. Ocuparea forței de muncă la nivelul anului 2014**

În anul 2014, rata de ocupare a populației în vârstă de muncă (15-64 ani) a fost de 61,0%. Nivelul ratei de ocupare a populației în vârstă de 20-64 ani a fost de 65,7%, la o distanță de 4,3 puncte procentuale față de ținta națională de 70% stabilită în contextul Strategiei Europa 2020. În anul 2014 populația activă a României era de 9243 mii persoane, din care 8614 mii persoane ocupate și 629 mii șomeri.

Raportul de dependență economică (numărul persoanelor inative și în șomaj ce revin la 1000 persoane ocupate) a fost de 1313‰, mai ridicat pentru persoanele de sex feminin (1704‰, față de 1008‰ în cazul bărbaților) și pentru mediul rural (1330‰, comparativ cu 1299‰ în mediul urban).

Rata de activitate a populației în vârstă de muncă (15-64 ani) a fost de 65,7%. Rata de ocupare a populației în vârstă de muncă (15-64 ani) de 61,0% a crescut față de anul anterior cu 0,9 puncte procentuale. Acest indicator avea, ca și în anii anteriori, valori mai ridicate pentru bărbați (68,7%, față de 53,3% pentru femei) și pentru persoanele din mediul rural (61,7%, față de 60,5% în mediul urban). Rata de ocupare a tinerilor (15-24 ani) era de 22,5%. Rata de ocupare a persoanelor vârstnice (55-64 ani) a fost de 43,1%.

Nivelul cel mai ridicat al ratei de ocupare pentru persoanele în vârstă de muncă s-a înregistrat în rândul absolvenților învățământului superior (82,5%). Pe măsură ce scade nivelul de educație, scade și gradul de ocupare. Astfel, erau ocupate 65,0% dintre persoanele cu nivel mediu de educație și numai 44,4% dintre cele cu nivel scăzut de educație. Salariații, în scădere față de anul precedent (-107 mii persoane), dețin în continuare cea mai mare pondere (67,9%) în totalul populației ocupate. În anul 2014 lucrătorii pe cont propriu și lucrătorii familiari neremunerați reprezentau 30,9% din populația ocupată. Distribuția pe grupe de ocupații relevă faptul că lucrătorii calificați în agricultură, silvicultură și pescuit reprezentau 23,3% din totalul populației ocupate. Ponderi însemnate în totalul populației ocupate dețineau muncitorii calificați (15,8%), lucrătorii în domeniul serviciilor precum și specialiștii în diverse domenii de activitate (13,5%).

Repartiția populației ocupate pe activități ale economiei naționale arată că 28,3% din totalul persoanelor ocupate erau concentrate în sectorul agricol, 28,9% în industrie și construcții, iar 42,7% în servicii. În activitățile neagricole erau ocupate 6172 mii persoane, ponderi semnificative în rândul acestora fiind deținute de cele care își desfășurau activitatea în industria prelucrătoare (25,8%), comerț (18,0%) și construcții (10,4%). Comparativ cu anul 2013, a scăzut numărul persoanelor care și-au desfășurat activitatea în agricultură, silvicultură și pescuit (-59 mii persoane), dar și al celor care au lucrat în administrație publică (-33 mii persoane), în învățământ (-12 mii persoane), în intermediari financiare și asigurări și în industria extractivă (ambele activități cu - 5 mii persoane fiecare).

A crescut însă numărul populației ocupate în industria prelucrătoare (+60 mii persoane), în comerț și activități profesionale, științifice și tehnice (+27 mii persoane), în sănătate (+14 mii persoane), activități de servicii administrative (+11 mii persoane) și în construcții (+10 mii persoane). În anul 2014, durata medie efectivă a săptămânii de lucru pentru activitatea principală a fost de 38,9 ore pe săptămână; 166 mii persoane au desfășurat și activități secundare, lucrând în medie 14,5 ore pe săptămână. Din totalul persoanelor ocupate în anul 2014 au lucrat cu program parțial 860 mii persoane (10,0%).

Rata șomajului a fost de 6,8%, în scădere față de anul precedent (7,1%). Pe sexe, ecartul dintre cele două rate ale șomajului a fost de 1,2 puncte procentuale (7,3% pentru bărbați față de 6,1% pentru femei), iar pe medii rezidențiale de 2,8 puncte procentuale (8,1% pentru urban față de 5,3% pentru rural). Rata șomajului avea nivelul cel mai ridicat (24,0%) în rândul tinerilor (15-24 ani).

Șomajul a afectat în măsură mai mare absolvenții învățământului mediu și scăzut, pentru care rata șomajului a fost de 7,2%, respectiv 6,7% mai mare comparativ cu rata înregistrată pentru șomerii cu studii superioare (5,8%).

Rata șomajului de lungă durată (în șomaj de un an și peste) a fost de 2,8%. Incidența șomajului de lungă durată (ponderea persoanelor aflate în șomaj de un an și peste în total șomeri) a fost de 41,1%. Șomajul pe termen lung s-a manifestat mai pregnant în cazul bărbaților (41,8% față de 40,0% în cazul femeilor) și în mediul urban (42,1% față de 39,2% în mediul rural). Pentru tineri (15-24 ani), rata șomajului de lungă durată (în șomaj de șase luni și peste) a fost de 14,3%, iar incidența șomajului de lungă durată în rândul tineretului de 59,7%.

Nivelul cel mai ridicat al ratei de ocupare pentru persoanele în vârstă de muncă s-a înregistrat în rândul absolvenților învățământului superior (82,5%).

Pe măsură ce scade nivelul de educație, scade și gradul de ocupare. Astfel, erau ocupate 65,0% dintre persoanele cu nivel mediu de educație și numai 44,4% dintre cele cu nivel scăzut de educație. Salariații, în scădere față de anul precedent (-107 mii persoane), dețin în continuare cea mai mare pondere (67,9%) în totalul populației ocupate.

În anul 2014 lucrătorii pe cont propriu și lucrătorii familiari neremunerați reprezentau 30,9% din populația ocupată. Distribuția pe grupe de ocupații relevă faptul că lucrătorii calificați în agricultură, silvicultură și pescuit reprezentau 23,3% din totalul populației ocupate. Ponderi însemnate în totalul populației ocupate dețineau muncitorii calificați (15,8%), lucrătorii în domeniul serviciilor precum și specialiștii în diverse domenii de activitate (13,5%).



Repartiția populației ocupate pe activități ale economiei naționale arată că 28,3% din totalul persoanelor ocupate erau concentrate în sectorul agricol, 28,9% în industrie și construcții, iar 42,7% în servicii. În activitățile neagricole erau ocupate 6172 mii persoane, ponderi semnificative în rândul acestora fiind deținute de cele care își desfășurau activitatea în industria prelucrătoare (25,8%), comerț (18,0%) și construcții (10,4%).

Comparativ cu anul 2013, a scăzut numărul persoanelor care și-au desfășurat activitatea în agricultură, silvicultură și pescuit (-59 mii persoane), dar și al celor care au lucrat în administrație publică (-33 mii persoane), în învățământ (-12 mii persoane), în intermediari financiare și asigurări și în industria extractivă (ambele activități cu - 5 mii persoane fiecare). A crescut însă numărul populației ocupate în industria prelucrătoare (+60 mii persoane), în comerț și activități profesionale, științifice și tehnice (+27 mii persoane), în sănătate (+14 mii persoane), activități de servicii administrative (+11 mii persoane) și în construcții (+10 mii persoane).

### **3. Ocuparea forței de muncă la nivelul anului 2015**

În trimestrul I 2015, rata de ocupare a populației în vârstă de 20-64 ani a fost de 63,7%, la o distanță de 6,3 puncte procentuale față de ținta națională de 70% stabilită în contextul Strategiei Europa 2020. □ În trimestrul I al anului 2015, populația activă a României era de 8892 mii persoane, din care, 8237 mii persoane erau ocupate și 655 mii persoane erau șomeri.

În trimestrul I 2015, rata de ocupare a populației în vârstă de muncă (15-64 ani) a fost de 59,1% în scădere față de trimestrul anterior (1,7 puncte procentuale). Gradul de ocupare era mai mare pentru bărbați (66,8%, față de 51,4 pentru femei). Pe medii de rezidență rata de ocupare a avut valori apropiate (59,5% în mediul urban și 58,7% în mediul rural). Rata de ocupare a tinerilor (15-24 ani) a fost de 23,0%. Rata șomajului în trimestrul I 2015 a fost de 7,4%, în creștere față de trimestrul anterior (6,7%) Pe sexe, ecartul dintre cele două rate ale șomajului a fost de 2,4 puncte procentuale (8,4% pentru bărbați față de 6,0% pentru femei), iar pe medii rezidențiale, de 0,5 puncte procentuale (7,6% pentru mediul urban, față de 7,1% pentru mediul rural).

Rata șomajului a atins nivelul cel mai ridicat (24,7%) în rândul tinerilor (15-24 ani).

### **4. Concluzii**

Importanța ocupării într-o economie rezultă din multiplele roluri pe care le îndeplinește: rol economic, educativ-formativ, social. Ocuparea – în sensul cel mai cuprinzător al noțiunii – este singurul mecanism de asigurare a securității și protecției sociale pentru persoanele aflate temporar în dificultate, prin crearea resurselor necesare susținerii unei protecții sociale decente și echitabile. În acest cadru echilibrul dintre mecanismele de prelevare/protecție socială și cele de transferuri sociale au o relevanță deosebită.

Șomajul este considerat un fenomen normal, un mecanism de realocare a resurselor de muncă în funcție de volumul și structura cererii sistemului productiv, care însoțește permanent procesul de dezvoltare economică și socială a fiecărei țări. În limitele normale de circa 3-4% și durată relativ scurtă, șomajul poate juca un rol pozitiv atât la nivel global, cât și individual, în sensul stimulării flexibilității forței de muncă și sporirii productivității muncii și formării unui comportament adecvat ridicării calității muncii, stimulării educației și îmbunătățirii disciplinei muncii. În schimb, proporțiile mari și ratele ridicate ale șomajului provoacă uriașe pierderi de potențial economic și este un permanent pericol social. Astfel, șomajul conduce la mari pierderi de producție și de venituri ale societății, la degradarea calificării, îndemânării individuale, la pierderi de venit și statut social, la descurajare și demotivare, la sărăcirea familiei etc

Având în vedere cele prezentate anterior, precum și multiplele transformări pe care le înregistrează piața forței de muncă sub impactul tranziției din România, considerăm că problema ocupării și a șomajului prezintă o deosebită importanță și merită să fie abordată. În literatura

economică există opinia conform căreia o societate este tot atât de eficientă economic și social , tot atât de performantă , de funcțională, pe cât de interesanți, motivați , satisfăcuți și eficienți sunt oamenii care o compun. Ocuparea devine astfel o componentă de bază a dezvoltării umane durabile, cu impact puternic inclusiv asupra relațiilor intra și intergeneraționale. Ocuparea forței de muncă trebuie privită ca o problemă a funcționării tuturor piețelor și nu ca o problemă specifică pieței forței de muncă , deoarece prin sistemul de conexiuni și de comunicare cu celelalte piețe , piața forței de muncă primește și preia impulsuri dezechilibrate pe care, prin mecanisme și forme specifice le retransmite acestora amplificând dezechilibrele deja existente. Prin urmare, crearea condițiilor pentru ca factorul muncă să se manifeste activ și creator reprezintă una din problemele social economice majore cu care se confruntă economia oricărei țări.

Eficiența unei economii naționale se află în strânsă legătură cu nivelul ocupării forței de muncă. Stabilitatea și performanța unui sistem economic , nivelul de civilizație atins , sunt apreciate atât prin prisma indicatorilor ce reflectă calitatea, cantitatea și diversificarea bunurilor și serviciilor oferite pe piața internă și externă , nivelul și evoluția prețurilor și veniturilor , cât și prin prisma stării, structurii, evoluției și perspectivelor conferite ocupării resurselor de muncă, într-un context socioeconomic și tehnico-științific foarte dinamic.

### **Bibliografie**

1. Adumitrăcesei I.D, E.Niculescu, N.G.Niculescu(1998) "Economie politică – teorie și politică economică pentru Romania", Editura Polirom, 1998
2. Dobrotă N , Economie politică, Editura Economică, București, 1997
3. [www.insse.ro](http://www.insse.ro)
4. [http://media.hotnews.ro/media\\_server1/document-2014-10-31-18417844-0-30-forta-munca-romania-ocupare-somaj-trimestrul-2-anul-2014-romana-1.pdf](http://media.hotnews.ro/media_server1/document-2014-10-31-18417844-0-30-forta-munca-romania-ocupare-somaj-trimestrul-2-anul-2014-romana-1.pdf)
5. <http://www.anofm.md/>

## Antreprenoriatul feminin

**Autor: Stejar Ana Maria**  
**Coordonator : Conf. univ. dr. Nițescu Alina**  
**Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** In this study I am pleased to present you the peculiarities and issues of female entrepreneurship in our country a very important topic today.*

Antreprenoriatul este un cuvânt recent introdus în limba româna și preluat din limba franceză entrepreneur – a întreprinde. Cu toate că vorbim de un cuvânt nou, conceptul de antreprenor există de mult timp și este redat prin expresiile de investitor sau întreprinzător. O altă expresie folosită pentru mult timp și astăzi încă activă în vocabularul limbii române este aceea de patron – ereditate a dictaturii comuniste. Expresia de antreprenor a câștigat tot mai mult teren astăzi, raportându-se în oarecare măsură progresului economic și tehnologic care a avut efecte și asupra dezvoltării lingvistice .

Antreprenoriatul pune accent pe ideea de a fi întreprinzător, de a conduce o întreprindere. Putem deci conchide că antreprenoriatul este munca pe cont propriu sau deschiderea unei afaceri pe cont propriu. Subliniind actualitatea fenomenului putem să ne gândim la antreprenoriat ca la o nouă atitudine/poziție contemporană, un nou mod de viață. Antreprenorul este persoana care își asumă riscul începerii propriei afaceri.

Când se vorbește de antreprenoriat se vorbește de fapt de un întreg proces care presupune mai multe etape care trebuie parcurse și care pleacă de la o idee de afacere, continuă cu un plan de afaceri și se concretizează în derularea/implementarea afacerii propriu-zise cu toate demersurile legislative necesare. Cuvântul afacere este în general asociat cu antreprenoriatul, deși în unele contexte ajunge să aibă o conotație negativă legată de ilegalitate și speculații.

Antreprenoriatul se împarte în mai multe categorii dar numai două dintre acestea fac diferența între categorii : antreprenoriatul feminin și antreprenoriatul masculin .

Despre antreprenoriatul masculin se știe multe , cel feminin fiind totuși un termen mai nou și totodată un termen mai puțin întâlnit chiar și în ziua de azi .

Multe femei au știut să “inventeze” un loc de muncă, au fost dispuse să riște, au reușit să se împartă între familie și serviciu, au realizat un spațiu propriu personal și profesional. Datorită lor astăzi putem vorbi de antreprenoriat feminin. Antreprenoriatul feminin trebuie deci legat de imaginea femeii în societate, și implicit de cultură și mentalitate.

Principala motivație pe care femeile o invocă pentru implicarea lor în antreprenoriat o reprezintă posibilitatea de a-și îmbunătăți calitatea vieții, urmată de posibilitatea de a câștiga bani și de aceea de a se realiza pe plan personal , fără a sta într-o oarecare măsură în umbra bărbaților . Acestea sunt concluziile unui studiu despre antreprenoriatul feminin în România .

Exemplele antreprenoriale de care dispune o persoană în cercul său social (familie, prieteni, colegi, cunoștințe) pot acționa ca un stimul (pozitiv sau negativ) asupra deciziei persoanei respective de a deveni întreprinzător. O proporție mare din persoanele intervievate în cadrul studiului menționat mai sus (34%-66%) au declarat că există exemple antreprenoriale în cercul lor social – mai multe femei decât bărbați dispun de astfel de exemple în anturajul lor. În cazul antreprenorilor potențiali, 49% din femei față de 37% din bărbați dispun de exemple antreprenoriale. Acest procent este mai mare în cazul noilor antreprenori, pentru care 66% din femei și 51% din bărbați dispun de astfel de exemple. O situație similară se observă și în cazul non-antreprenorilor pentru care, 42% din femei și 34% din bărbați dispun de exemple antreprenoriale.

De cele mai multe ori decizia de a intra sau de a refuza intrarea în afaceri este influențată de următoarele categorii de factori :

1. Caracteristici individuale: vârsta, studiile, nivelul cunoștințelor de management și gestiune, experiența de lucru, motivații individuale;

2. Factori socio-culturali: existența unor modele antreprenoriale în cercul social al individului, teama de eșec în afaceri, încrederea în propriile abilități de întreprinzător;

3. Caracteristici ale afacerilor: tipul de proprietate (individuală sau asociație), sursele de finanțare, posibilitățile de dezvoltare a afacerii, implicarea posibilă în activități internaționale, aplicarea de noi tehnologii.

Un alt factor foarte important care schimbă de cele mai multe ori decizia de a intra într-o afacere sunt barierele , acestea întâlnindu-se atât în rândul femeilor cât și în rândul bărbaților : probleme financiare , dificultăți în găsirea contactelor oportune pentru afaceri , lipsa de informații și lipsa consultanței , lipsa tehnologiilor moderne , lipsa personalului calificat , impozitarea , birocrăția.

Dar și barierele de gen întâlnite în rândul femeilor întreprinzătoare care vor să pășească în acest domeniu : Stereotipuri profesionale (salariul mediu mai redus comparativ cu bărbații, nepotrivirea pentru anumite posturi, etc.) , mentalitatea socială tradițională, care abundă de clișee , maternitatea și îngrijirea copiilor , realizarea unui echilibru între muncă, familie și viață privată , stereotipul femeii promovate de mass-media .

Aceste bariere de gen au la rândul lor impact asupra femeilor întreprinzătoare : sentimentul subaprecierii calităților dovedite , timp liber mai puțin , presiunea performanței (trebuie să muncească mai mult pentru a se bucura de succese similare bărbaților) , stres mai accentuat , atitudine pasivă față de implicarea în viața politică și socială a comunității.

Cum pot fi eliminate barierele de gen :

-Introducerea unor măsuri reale pentru respectarea egalității de șanse;

-Schimbarea mentalităților stereotipice utilizând întregul sistem educativ;

-Promovarea unor modele feminine reale pe scena publică;

-Îmbunătățirea ofertei de servicii de îngrijire a copiilor și a serviciilor casnice;

-Promovarea femeilor în organe de decizie pentru o reprezentare mai echitabilă .

-Aplicarea unor măsuri de sprijinire a antreprenoriatului feminin;

-Întărirea poziției femeilor pe piața muncii;

-Crearea de rețele ale femeilor de afaceri (pentru mentorat, schimb de informații, dezvoltarea unor parteneriate, etc.);

-Implicarea asociațiilor de afaceri în susținerea antreprenoriatului feminin .

Multe femei au știut să “inventeze” un loc de muncă, au fost dispuse să riște, au reușit să se împartă între familie și serviciu, au realizat un spațiu propriu personal și profesional. Datorită lor astăzi putem vorbi de antreprenoriat feminin. Antreprenoriatul feminin trebuie deci legat de imaginea femeii în societate, și implicit de cultură și mentalitate .

### **Femei antreprenoare de succes în România:**

1. Camelia Șucu – femeie de afaceri. Își desfășoară activitatea în zona de design, agricultură și wellness. Ea deține *ClassMob* și *ClassLiving*, branduri de servicii design de lux pentru interior. „Tot ce ține de viața sănătoasă și de servicii «doortodoor» e un business de viitor”, spune Camelia Șucu. Ea a investit în agricultură, are o fermă de vaci, produce și sucuri de detoxifiere din fructe și legume, pentru care a achiziționat și mașini pentru distribuție. Tot ea spune și: „A fi influent cred că înseamnă în primul rând a produce schimbări în bine, a inspira, a crea, a genera valoare. Influența este expresia laturii sociale a succesului, care trebuie împărtășit și nu trăit individual.”

2. Cristina Bâțlan – face pantofi de calitate, este director artistic *Musette*, afacere românească francizată în New York sau Tel Aviv. Ea și-a creat propria afacere bazându-se pe gândirea logică astfel: „Cu o pereche bună de pantofi trebuie să alergi să prinzi busul. Toate tocurile trebuie să reziste unui astfel de tratament... Pentru că sunt femeie țin foarte mult ca pantofii să fie comozi. Bărbații nu fac pantofii confortabili.”

3. Veronica Drăgan – tânără femeie de afaceri de succes (n. 1973), care, după moartea soțului Iosif Constantin Drăgan, a devenit și cea mai bogată femeie din România, potrivit topului Forbes 500 de Miliardari, ediția 2013. Are 3 băieți și conduce multiple companii din domeniul comercializării și distribuției de Gaz Petrol Lichefiat (GPL). „Suntem prezenți în alte domenii de activitate, cum ar fi energia alternativă, imobiliar, tipografie, educație, mass-media sau cultură.”

4. Ariadna Ruxandra Avram – președintele Fundației Lowendal, cunoscută mai degrabă ca fiind una dintre cele mai puternice românce, cu o avere estimată în 2011 la 12-13 milioane de euro. În anul 2011 a intrat ca acționar majoritar în acționariatul firmei Personal Genetics, cea mai mare investiție privată din România în domeniul citogeneticii și biologiei moleculare.

5. Doina Cepalis – este o femeie de afaceri pe care revista Business Magazin a numit-o „cea care i-a scos pe chinezi de pe piață”. Ea a cumpărat în 2000 o fabrică de in din Pașcani cu 600 de angajați și o tehnologie din anii '50. În 2006, odată cu intrarea chinezilor pe piața europeană a textilelor, fabrica a dat faliment. „Am luptat cinci ani și am reușit. Am reușit de frică. Mi-era frică să nu pierd tot, de umilințele pe care trebuie să le suportăm dacă pierzi. Nu am cedat niciun moment, am stat câte 14 ore în fabrică și mergeam direct de acolo la întâlniri în Paris, New York și chiar Japonia”, zice ea.

Profilul femeii antreprenor, prevede căsătoria, copiii, studii medii sau superioare, devotament pentru afacere și puterea de a depăși bariere, precum și lipsa interesului în politică. Implicarea femeilor manager în mai multe sectoare economice în România decât media europeană se poate explica prin istoria comunistă națională și participarea continuă a femeii pe piața muncii. În ceea ce privește diferențele salariale, acestea ar exista chiar în prezența unei piețe complet lipsite de discriminare de gen, datorită participării și implicării în sectoare și ocupații diferite. Conform Institutului Național de Statistică, din 1991 până în 2006, diferențele salariale au scăzut de la 28,4 la 9,9%.

#### **Statistici ale antreprenoriatului feminin în România :**

Din totalul populației României ponderea femeilor este de 51,2%, iar din totalul populației active ponderea femeilor este de 47,6%. Astfel, femeile pot constitui un actor consistent al dezvoltării economice prin intermediul întreprinderilor. Conform Institutului Național de Statistică, în anul 2005, aproximativ 38% din totalul întreprinderilor românești erau conduse de femei. Ca și distribuția acestora la nivel regional, și implicarea femeilor în managementul unei astfel de companii diferă, fiind mult mai active în zonele de Nord-Vest, Vest și Sud-Vest, decât în restul zonelor (circa 39% în cele trei regiuni menționate comparativ cu 29% în Sud). (Hordauși Pop, 2009, 367).

Potrivit Agenției Naționale pentru Ocuparea Forței de Muncă rata șomajului înregistrat la finele lunii mai 2011 a fost de 5,0%, mai scăzută decât în lunile precedente și cu 2,7% mai scăzută decât cea din luna mai 2010. Rata șomajului feminin este mai mică decât cea a șomajului masculin (5,4%), înregistrând 4,53%. Cu toate acestea, este important să analizăm rata de ocupare feminină, conform datelor oferite de Institutul Național de Statistică, în primul trimestru al anului 2011 (când rata șomajului era de 7,6%), 64,6% dintre bărbații activi fiind ocupați, comparativ cu doar 51,5% dintre femeile active (rata totală de ocupare fiind 58%). Rata de ocupare națională a celor cu vârste cuprinse între 20 și 64 de ani era în primul trimestru al anului cu 7,5% sub ținta națională de 70%, stabilită în contextul strategiei EUROPE2020.

Statisticile GEM (Global Entrepreneurship Monitor) relevă faptul că România se situează cu mult sub media GEM din punctul de vedere al ratei întreprinzătorilor în formare (2,5 comparativ cu 6,2), a proprietarilor de noi firme (1,56 față de 4,6) și a celor ce dețin firme consacrate (2,1 comparativ cu 7,7) (ibidem, 23). Per total, implicarea femeilor a scăzut din 2007 până în 2008, o scădere semnificativă înregistrându-se în rândul femeilor implicate în antreprenoriat în stadiu incipient motivate de oportunitate (de la 34% la 24%).

Femeile se implică într-un procent mai mare în activitățile anterioare demarării afacerii – 9,58%, însă bărbații reușesc în proporție mai mare să implementeze propriu-zis o afacere – 16,75%.

Situația antreprenorilor din capitala României este diferită, astfel în București femeile demonstrează în proporție de 58% față de 48% bărbați spirit antreprenorial pentru a construi o afacere proprie (LafuenteșiDriga, 2007). În ceea ce privește vârsta antreprenorilor se vorbește de o medie de 33 – 35 de ani.

Antreprenoriatul femeilor a fost recunoscut în ultimul deceniu ca o importantă sursă neexploată de creștere economică. Femeile creează noi locuri de muncă pentru ele însele și pentru alții prin prisma particularității cognitive și afective specifice femeilor oferă societății soluții diferite la probleme de management, organizare și afaceri dar și de exploatare a oportunităților antreprenoriale. Totuși, așa cum am văzut și în descrierea caracteristicilor celor patru regiuni luate în considerare pentru studiul nostru, femeile încă reprezintă o minoritate în totalul antreprenorilor români.

Conform mai multor cercetări femeile preferă deschiderea unei noi firme în timp ce bărbații optează pentru preluarea uneia deja existente .

Cu toate acestea o femeie care dorește sa devină antreprenor trebuie să se analizeze foarte bine și să facă ceea ce-i place. Trebuie să-și pună în evidență talentele și capacitățile pe care le are. Ideea reprezintă, poate, doar 1% din succesul unei afaceri. Felul cum este pusă în practică, cum este evaluată și valorificată este, de la persoană la persoană, aparte, atipic, personal.

În urma analizei studiilor și statisticilor existente la ora actuală în ceea ce privește antreprenoriatul feminin în România putem concluziona că sunt necesare încă eforturi susținute pentru dezvoltarea antreprenoriatului feminin românesc.

### **Bibliografie**

1. <http://paemfortis.ro/antreprenoriatul-feminin-si-barierele-de-gen/>
2. <http://antreprenoriat.upm.ro/assets/conferinte/2010/antreprenoriat-feminin-26-martie2010.pdf>
3. <http://www.bursa.ro/antreprenoriat-feminin-2014/>
4. [http://www.marketwatch.ro/articol/12277/Masuri\\_de\\_stimulare\\_a\\_antreprenoriatului\\_feminin/](http://www.marketwatch.ro/articol/12277/Masuri_de_stimulare_a_antreprenoriatului_feminin/)

## Turismul uval - o nouă provocare în oferta turistică

**Autori: Stoica Diana, Maier (Veskan) Maria**  
**Coordonator: Lect. univ. dr. Oltean Flavia**  
**Universitatea „Petru Maior” din Târgu-Mureș**

**Abstract:** *We all like to travel and see new places, but in recent years a growing interest for new forms of tourism. The interest for wine culture through the winery is an excellent option for getting to know this world of sensations, smells and tastes. This project aims to introduce us to the wonderful world of wine starting at the historic vineyards to destinations internationally and nationally.*

### 1. Turismul uval- istoric, definiții și accepțiuni

Când vorbim despre turismul uval poate să pară că suntem în fața unei inițiative noi recent descoperite și care s-a născut din interesul actual pentru vin. Dar cum o să vedem pe parcurs, dintotdeauna a fost o preocupare pentru a cunoaște procesul de elaborare a vinului. Poate azi, mijloacele de comunicație și firmele specializate ne determină să credem că suntem în fața unui fenomen nou, recent născut.[1]

Originile cultivării viței de vie și a producției de vin datează din timpuri străvechi. Se presupune că primul vin, având caracteristici foarte diferite în raport cu vinurile actuale, a fost produs în Mesopotamia, acum aproape 5.000 de ani. Numeroasele fresce regăsite în mormintele din vechiul Egipt confirmă că egiptenii s-au ocupat de cultura viței de vie. Grecii și fenicienii au fost promotorii viticulturii și ai consumului de vin în toată regiunea mediteraneană. Opera lor de răspândire a fost continuată de romani până în Burgonia și de-a lungul râului Moselle în Germania.[2] În Evul Mediu, după căderea Imperiului Roman, cultura viței de vie a fost preluată de biserică, care a răspândit-o în toată Europa până în Anglia. Secolele au trecut, aristocrația europeană s-a unit cu biserica și aceste două clase sociale și-au însușit toate teritoriile consacrate viței de vie, anumite regiuni devenind renumite pentru calitatea ridicată a vinurilor produse.[3]

În literatura de specialitate putem regăsi acest tip de turism sub forma de: turismul vinului, turismul uval sau enoturism. În continuare noi vom folosi pe tot parcursul proiectului termenul de **turismul uval**. De ce îl numim turismul uval? Deoarece această formă de turism cuprinde: *viticultura* (cultivarea viței de vie), *vinificația* (procesul de producere a vinului) și *oenologia* (studiul vinurilor și produselor vinicole) -ramuri și științe care sunt reciproc complementare( figura nr.1.1):



Figura nr.1.1 Componența turismului uval

Turismul uval oferă multe oportunități de dezvoltare locală a teritoriilor cu producție viticolă, cultură și peisaje ale mediului care reprezintă un instrument important pentru a atrage turiști.

Turismul uval este o oportunitate pentru dezvoltarea industriei vinului. Vinul este adesea asociat cu relaxarea, comunicarea cu prietenii, ospitalitatea. În vacanță turiștii doresc ospitalitate, caută să se relaxeze cu prietenii, să învețe lucruri noi, să exploreze, să descopere.[4]

Dezvoltarea și comercializarea turismului uval reprezintă un fenomen relativ recent. În Europa, turismul vitivinicol a fost adesea asociat cu rutele de vin oficiale și drumurile vinului.[5] Studii și cercetări privind turismul uval au fost efectuate pentru prima dată în 1990. Prima conferință, care s-a concentrat asupra acestui tip de turism a avut loc în Australia, în 1998. Lucrările efectuate în această perioadă au fost studii comparative cu caracter descriptiv care au subliniat necesitatea studierii acestei activități relativ noi. Astfel, menționăm unele lucrări pe acest domeniu (tabel nr.1.1):

<b>Țara</b>	<b>Autorii și anul</b>
Statele Unite ale Americii	➤ Dodd, 1995 ➤ Skinner, 2000
Franța	➤ Thevenin, 1996
Noua Zeelandă	➤ Beverland, 1998 ➤ Mitchell & Sala, 2003
Australia	➤ Dowling & Carlsen, 1999
Africa de Sud	➤ Preston-Whyte, 2000
Spania	➤ Gilbert, 1992
Chile	➤ Sharples, 2002
Canada	➤ Hackett, 1998 ➤ Williams & Dossa, 2003
Italia	➤ Pavan, 1994

*Tabel nr.1.1 Studii internaționale realizate pe turismul uval*

Getz a definit turismul uval din trei perspective:

- ❖ o strategie de dezvoltare de atracții legate de vin, formare, acest „vin” fiind de fapt o parte a ofertei sale și a imaginii sale turistice în companiile și instituțiile vinului, culturale, sociale, gastronomice,..și a locuitorilor care trăiesc stilul de viață de vin.
- ❖ o formă a comportamentului consumatorilor care vizitează destinații preferate sau a iubitorilor de vin care au răspunsuri diferite despre experiențe similare.
- ❖ o oportunitate pentru a educa clienții fabricilor de vin și să vândă.[6]

În urma celor prezentate, considerăm că turismul uval, cuprinde trei componente principale:

- ✓ vizite ale cunoscătorilor de vinuri dar și a cumpărătorilor la anumite podgorii pentru cumpărarea vinului sau vizite cu scopuri științifice;
- ✓ vizite la podgorii, în general, cu scopul de înțelegere a procesului de producere a vinului și/ sau degustare de vinuri. Aceasta este considerată o activitate de publicitate prin auto-finanțare realizată prin plantații viticole pentru a încuraja vânzarea către client la fața locului dar și a încuraja o vânzare pe termen lung sau a forma o clientelă pe termen lung (loialitate).
- ✓ trasee de vin-trasee pitorești prin zone de viță de vie care leagă diferite plantații.



## 2. Tipologia turismului uval

De-a lungul timpului, s-au efectuat diferite studii pentru examinarea degustătorilor de vin, având ca scop segmentarea după: valorile, atitudinile și stilul de viață. Printre aceste studii îi regăsim pe Charters și Ali-Knight [7], care grupează turiștii în patru clase diferite (figura nr.1.2).

Enoturismul poate să difere în funcție de zona pe care o vizitează (Europa sau noile regiuni producătoare). Mitchell citează exemplul unei investigații italiene și se bazează pe stilul de viață, oferind patru tipuri de turiști ( figura nr.1.3):

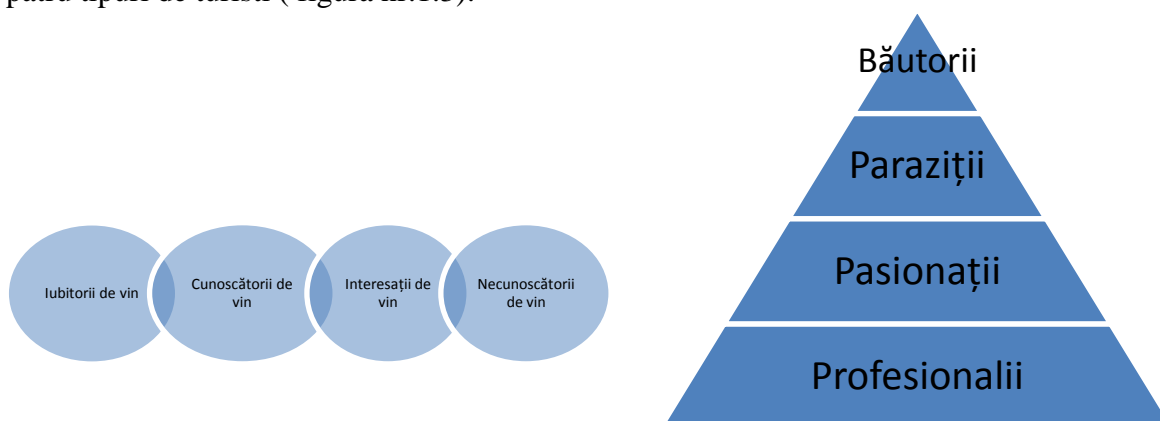


Figura nr.1.2 și Figura nr.1.3 Tipologii de turiști pentru turismul uval în literatura de specialitate (Sursă: adaptare după: <http://www.eumed.net/rev/turydes/12/tff.pdf>)

Turismul modelează lumea și privirile oamenilor sub diferite forme: de la "consum vizual colectiv", cum îl numesc sociologii, până la stabilirea unei relații personale cu locul vizitat; de la turism de masă, atent planificat și drămuț prin intermediul agențiilor turistice, până la turism alternativ, ce poate cunoaște multiple fațete. Principalele motive ale unui turist pentru a alege turismul uval sunt:

- ✓ degustarea de vinuri
- ✓ adunarea de cunoștințe noi despre vinuri
- ✓ de a se lăsa învăluit de cultura vinului
- ✓ de a fi în contact cu mediul rural
- ✓ de a realiza turism gastronomic
- ✓ de a participa la evenimente și festivaluri ale vinului
- ✓ de a aprecia arhitectura și arta locului vizitat
- ✓ de a învăța despre turismul ecologic etc.

## 3. Tendințe pentru turismul uval pe plan internațional

Turismul uval este o realitate consolidată în multe dintre principalele țări producătoare de vin și de asemenea aceste țări fiind în același timp adevărate atracții turistice pe plan mondial, fiind în topul țărilor care atrag cei mai mulți turiști.

În general, în literatura de specialitate se face distincție între țările producătoare de vin și astfel le putem regăsi în două grupe: [8]

- ✓ Țările din Lumea Veche, care sunt membre ale continentului european. Printre ele regăsim „leagănul vinului”, țări cu secole de tradiție în producția de vinuri și unele dintre cele mai bune vinuri din lume. Franța, Italia și Spania sunt în topul clasamentului, urmate de alte țări precum Germania, Portugalia, România și Grecia.
- ✓ Țările din Lumea Nouă sau în curs de dezvoltare pentru turismul uval, cu Statele Unite, Argentina și Australia în fruntea clasamentului. Aceste țări sunt caracterizate prin forța cu care acestea au fost capabile să întreprindă piața în doar câțiva ani, prin calitatea excelentă a vinurilor

pe care le produc, de asemenea ținând cont și de strategiile lor de marketing fiind conștienți de posibilitățile pe care turismul uval le oferă cramelor.

Cele două lumii au plusuri și minusuri în dezvoltarea turismului uval (tabelul nr.1.2):

Lumea Veche		Lumea Nouă
-	Loialitatea turiștilor cu carduri de fidelitate	+
-	Originalitatea, curajul, strategia de imagine	+
+	A vinde vin, a vinde ”terroir”	-
-	A vinde o viță de vie, a vinde un brand	+
-	Cramele proiectate ca parcuri de distracție	+
+	Turismul uval are un loc privilegial în oferta turistică	+
+	Patrimoniul este un avantaj strategic major pentru vinuri	-
-	Creativitatea este un beneficiu major pentru turismul uval	+
+	Diversitatea podgoriilor- o tradiție istorică în jurul vinului	-
+	Turismul uval se bazează pe organizarea sistemelor de transport	+
+	Vinul este o parte stabilă a vieții, este un stil de viață	-
+	Viticultura este fragmentată, capitalul este mai mic	-
-	Cramele folosesc conceptul de dezvoltare durabilă	+
+	Vinul este un simbol al religiei	-

*Tabelul nr 1.2 Plusuri și minusuri în dezvoltarea turismului uval a celor două lumi ale vinului (Sursă: adaptare după Mihaela Manilă – Wine Tourism- a great tourism offer face to new challenges pag. 59)*

La nivel internațional a fost înființată Organizația Internațională a Viei și Vinului(OIV), care a înlocuit Oficiul Internațional al Viei și Vinului și a fost instituită prin Acordul din 3 aprilie 2001 fiind o organizație interguvernamentală de natură științifică și tehnică de competență, recunoscută pentru lucrările sale privind vița de vie, vin, băuturi pe bază de vin, struguri de masă, stafide și alte produse pe bază de viță de vie. [9]

Regiunile viticole care produc vinuri deosebite și renumite în întreaga lume ar putea reprezenta destinațiile perfecte pentru concediu. O parte din aceste regiuni viticole sunt:

- în Franța: Bordeaux, Provence, Alsacia și Valea Loarei;
- în Spania: Ribera del Duero, La Rioja, Jerez de la Frontera, Penedes și Galicia;
- în Italia: Toscana, Sicilia, Lombardia și Sardinia;
- în Africa de Sud: Stellenbosch, Cape Town și Constantia;
- în Chile: Casablanca Valley;
- în Argentina: Mendoza ;
- și multe altele.

#### 4. Tendințe pentru turismul uval pe plan național

A străbate drumul parcurs de vița de vie pe actualul teritoriu al României înseamnă, de fapt, a reconstitui trecutul acestei țări începând din cele mai vechi timpuri. Viticultura în România este prezentă în toate zonele și la fel ca agricultura poate deveni o importantă sursă de venit, în economia țării. De aceea prezentăm principalele zone viticole pe plan național :

- ❖ Dobrogea cu cea mai întinsă podgorie, cea de la Murfatlar cu peste 3000 ha în jurul localităților Murfatlar, Valul lui Traian, Poarta Albă și Siminoc care continuă cu Babadag, în nordul lacului Razelm-Sinoe și zona Histria. Dacă Murfatlarul are o producție estimată la 25 milioane de litri anual, fiind în 2009 producătorul a 23% din producția anuală de vin din România este meritul climatului însoțit și dealurilor orientate în permanență spre soare, care

favorizează acest lucru și celelalte domenii viticole amintite oferă soiuri și producții semnificative.

❖ Muntenia, cea mai întinsă regiune viticolă, cuprinsă între dealurile Buzăului și Dealurile Severinului, cuprinde podgorii de la Sarica Niculițel, Dealu Mare, cu suprafețele de la Urlați, Pietroasele, Tohani, Ceptura, Valea Călugărească ,apoi viile de la Ștefănești Argeș, Sâmburești. Drăgășani, Dealurile Craiovei, Segarcea, Severin chiar dacă au producții mai mici totuși dețin un număr mare de crame de vinificație.

❖ Moldova, cunoscută prin Cotnari, (acest Tokay al României), dar și Iași, Huși, Tutova, Panciu, Odobești, Cotești, Bujor, Nicorești, Ivești. Dacă zonele din nord, sunt producătoare preponderent de vinuri albe de desert, cele mai dinspre sud, produc mai mult vinuri roșii.

❖ Transilvania- zonă de vinuri albe, cuprinsă în special între Târnave (Mare și Mica) la Jidvei, Lechința, Aiud, Sebeș-Apold și Alba.

❖ Maramureșul, chiar dacă este patria pălincii de prune, a horincii și a vinarșului, (distilat din vin) are în zonele Silvania, Diosig și Valea lui Mihai (mai aproape de Oradea ) podgorii de vinuri albe.

❖ Crișana, care cuprinde zona dintre Oradea și Arad, este cunoscută în special prin podgoria de lizieră de pădure Miniș-Moderat, podgorie de vinuri roșii, în care soiul de rezistență este Cadarca , un vin roșu aspru, bărbătesc alături de alte soiuri din aceeași categorie(burgund, merlot,pinot noir, cabernet sauvignon,etc.

❖ Banatul, chiar dacă este totdeauna “fruncea” a rămas la sfârșitul enumerării, constituind prin Teremia și în special prin Recaș, podgoriile renăscute prin strădania vinificatorilor englezi, ajungând să producă peste 15 milioane de litri, distingându-se prin rieslingul Italian și soiurile de vin roze.[10]

## **5. Planuri de dezvoltare a turismului uval în România**

România se află pe locul 13 în topul mondial al celor mai mari producători de vin, conform datelor preliminare publicate în anul 2015 de Organizația Internațională a Viei și Vinului (OIV). În total, pe teritoriul țării noastre sunt înregistrate peste 250 de crame, dar doar 140 dintre ele produc și vând vin îmbuteliat, iar dintre acestea aproximativ un sfert pot susține turismul uval.[11]

Turismul uval fructifică oportunitatea de a petrece un sejur de vis în gospodaria unor podgoreni. Acest sejur oferă posibilitatea de participare activă la întregul "ritual" (pregătirea butoaielor, cules, zdrobit, tras manual la teasc, etc.) de obținere a vinurilor în condiții naturale, de degustare a unor vinuri de casă și a mâncărurilor tradiționale.

Pentru promovarea turismului uval în România, marile orașe organizează diferite târguri și festivaluri, cum ar fi:

- Revino – descoperă vinurile din România, București
- RO-Wine / The Wine Festival of România, București
- WineUp Fair în Transylvania, Cluj
- Vinvest, Timișoara. [12]

Turismul viticol cunoaște o dezvoltare semnificativă în România, ajutat de investițiile realizate de crame și de cererea din partea clienților pentru acest tip de călătorii personalizate și orientate către experiențe.

În urma datelor furnizate de Organizația Internațională a Viei și a Vinului am realizat o comparație a României cu Bulgaria și Ungaria pe anumite sectoare a producției de vin. Perioda analizată este 2007-2012, acesta fiind ultimul an oferit de OIV.

O primă analiză este realizată asupra producției de vin, adică exporturi, consum și consum individual. În ceea ce privește exporturile observăm că România înregistrează valori inferioare față de Bulgaria și Ungaria, iar această situație o putem explica prin faptul că nu am știut să ne promovăm vinul pe plan internațional.(figura nr.1.4):

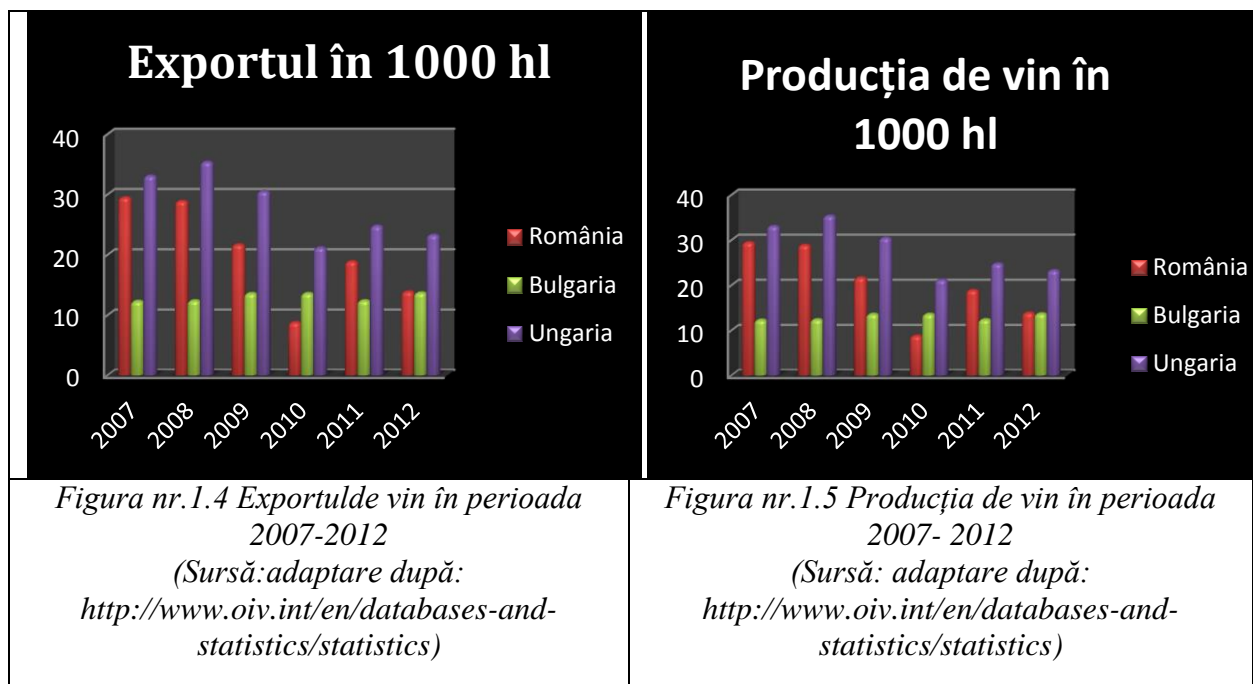


Figura nr.1.4 Exportul de vin în perioada 2007-2012

(Sursă: adaptare după:

<http://www.oiv.int/en/databases-and-statistics/statistics>)

Figura nr.1.5 Producția de vin în perioada 2007-2012

(Sursă: adaptare după:

<http://www.oiv.int/en/databases-and-statistics/statistics>)

În ceea ce privește producția de vin, România devansează țările analizate, acest lucru arată faptul că chiar dacă producem așa mult vin, față de Bulgaria și Ungaria, nu știm cum să-l promovăm ca să putem scoate un profit de pe urma acestuia ( figura nr.1.5).

În următoarele două figuri sunt evidențiate consumul și consumul individual de vin. Se observă că România se situează foarte bine la capitolul de consum, în comparație cu celelalte țări analizate, ceea ce înseamnă că românilor le place vinul, indiferent că-l consumă doar la ocazii speciale, acompaniază o mâncare sau pur și simplu că îi place să-l savureze. ( figura nr.1.7 și figura nr.1.8):

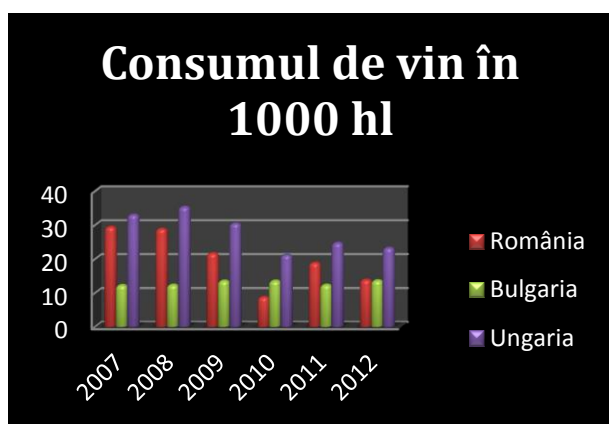


Figura nr.1.7 Consumul de vin în perioada 2007-2012

(Sursă: adaptare după: <http://www.oiv.int/en/databases-and-statistics/statistics>)

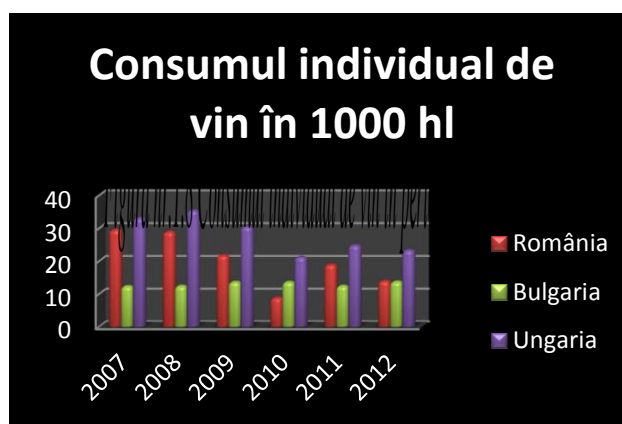


Figura nr.1.8 Consumul individual de vin în perioada 2007-2012

## 6. Turismul uval în județul Mureș -Concluzii

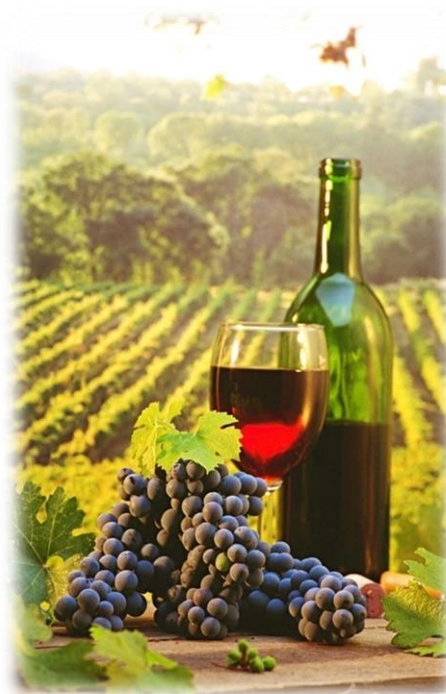
Turismul uval, în județul Mureș, se poate practica deoarece sunt podgorii și crame care în strânsă legătură cu agențiile de turism ar putea oferi pachete turistice care să trezească interesul turiștilor care vor să aibă parte de o experiență de neuitat. O parte din aceste crame sunt : Castelul

Haller, Villa Vinea, Crama Liliac și altele. De asemenea putem degusta vinul și la festivaluri și concursuri care au loc în județul Mureș, cum ar fi: Concursul de Vinuri de la Bălăușeri sau Festivalul Vinului și a Artei Meșteșugărești. În continuare vom prezenta doua dintre cele mai reprezentative crame din județul Mureș:

✓ **Villa Vinea** - Crama Villa Vinea este o construcție nouă cu o arhitectură ce amintește de vechile turnuri de prin satele Transilvaniei. Sub pământ, se află tancurile de inox, în care fermentează, la temperatură controlată, mustul care se transformă în vin. Locul ascunde un farmec al vremurilor de altădată. Viile acestei crame se întind pe o suprafață de 32 de hectare. Aici există posibilitatea de a vizita crama unde se produc vinurile premium și superpremium marca Villa Vinea. Această posibilitate o oferă Castel Vinum SRL, care dorește ca clienții ei să poată admira minunata priveliște oferită de locul unde crama este construită, să primească informații despre cum se produce vinul și nu în ultimul rând să deguste câteva vinuri produse de ei. [13]

✓ **Crama Liliac** - Această cramă a devenit faimoasă în urma unei investiții 100% austriacă în România, care dispune în momentul de față o capacitate totală instalată de 350.000 de sticle pe an, rezultat venit în urma unei investiții de peste 7,5 milioane de euro în cei cinci ani de la demararea proiectului. Suprafața totală de care Crama Liliac dispune în localitatea Batoș este de aproximativ 38,5 hectare, iar în Lechința de 13,5 hectare, cele două domenii viticole totalizând aproape 52 de hectare în țară. [14] Pentru cei care doresc să descopere această cramă sunt așteptați și se pot bucura de oferte personalizate, începând de la o călătorie culinară și degustări din variata gamă de vinuri până la evenimente profesionale în domeniul viticol.

Turismul uval prinde un contur tot mai mare, iar pentru ca acesta să devină cât mai cunoscut ar trebui să se creeze o rețea internațională de rute ale vinului care să permită degustarea și elaborarea vinului în diferite țări, acestea putând fi comercializate prin pachete turistice adaptate pentru fiecare turist. Acest lucru ar permite creșterea ofertei și de a crea locuri de muncă în zonele rurale, ca consecință a potențialului turismului uval.



## Bibliografie

1. Luis Vicente Elias Pastor, „El turismo del vino-otra experiencia de ocio”- [http://www.deusto-publicaciones.es/ud/openaccess/ocio/pdfs\\_ocio/ocio30.pdf](http://www.deusto-publicaciones.es/ud/openaccess/ocio/pdfs_ocio/ocio30.pdf)
2. <http://documents.tips/documents/vinul-de-desert.html>

3. <http://www.winetaste.ro/vinul-si-omul.html>
4. După Dodd, 1995
5. După Hall et al, 2000
6. Getz, D., Dowling, R., Carlsen, J., & Anderson, D. (1999). Critical success factors for wine tourism. *International Journal of Wine Marketing*, 11, p. 20–43.
7. După Charters și Ali-Knight, 2002
8. Turismo y vino en el mundo- El caso de Bodegas Enrique Mendoza- Angels Ramis Hernández, pag.19
9. <http://www.oiv.int/>
10. <http://angr.ro/?p=128>
11. <http://politici.weebly.com/turism/turismul-viticol-din-romania>
12. <http://vinul.ro/efervescenta-maxima-marinela-ardelean-si-fratelli-popescu-anunta-al-cincilea-targ-de-vinuri-al-primaverii-2016.html>
13. <http://www.villavinea.com/ro/info/evenimente>
14. <http://www.wall-street.ro/articol/Agricultura/183607/comoara-austriecilor-din-romania-planurile-cramei-liliac-din-transilvania.html>



## Kaufland, magazinul tău ecologic



**Autor: Străuneanu Mădălina**  
**Coordonator: Prof. Romanescu Felicia**  
**Liceul Tehnologic „Retezat” Uricani**

***Abstract:** Customer satisfaction is central to our daily work. Because we are only satisfied when our customers are satisfied. Thus, we developed the company's driving forces and culture. We believe that only a team of satisfied employees can meet our customers' expectations.*

Rădăcinile istoriei companiei Kaufland se află în Germania. Acolo sunt printre cele mai mari companii în domeniul de retail. În anul 2005 s-a deschis primul magazin Kaufland în România. În plus, Kaufland este reprezentat prin magazine și în Cehia, Slovacia, Polonia, Croația, Germania și Bulgaria.

Magazinele Kaufland îndeplinesc toate dorințele. Veți fi impresionați de garanțiile și serviciile Kaufland, varietatea, nivelul ridicat de calitate și, bineînțeles, celebrele prețuri mici.

Oferta Kaufland cuprinde de la mărci proprii până la produse oferite de producătorii regionali și produse de marcă. Personalul angajat în Kaufland este de specialitate, este dornic de a vă oferi consultanță și asistență. Kaufland vă oferă o gamă foarte variată de produse, de până la 22.000 de articole din toate categoriile de marfă, atât produse românești și regionale, cât și internaționale.

La nivel național sunt peste 100 de magazine deschise și peste 15 000 de angajați implicați, care lucrează cu interes. Cele două centre logistice asigură necesarul de marfă pentru toate magazinele și livrează marfa punctual, astfel încât clienții să găsească tot timpul la raft produsele de care au nevoie.

### **Prezent în toată Europa**

Primul magazin în afara Germaniei a fost inaugurat în 1998 în Cehia, în orașul Kladno. Între timp sunt, de asemenea, prezenți și în Slovacia, Polonia, Croația, România și Bulgaria. Ţelul este satisfacția clienților în toate țările în care Kaufland este prezent. Acest lucru se realizează prin produse de înaltă calitate, prețuri mici, cele mai bune servicii și garanții puternice.

### **Cifrele vorbesc despre Kaufland**

Peste 143 000 de angajați Kaufland depun în mod profesionist eforturi pentru satisfacția clienților din cele peste 1 150 de magazine. De asemenea, ne desfășurăm activitatea de logistică în 17 locații din Europa și 5 unități de producție. Astfel, compania Kaufland se numără printre cele mai de succes companii din Europa.

## **I. Protecția mediului**

### **Protecția mediului la nivel de companie**

În calitate de companie responsabilă, sunt conștienți de importanța și influența pe care au acțiunile magazinelor asupra mediului înconjurător. De aceea, se concentrează în special pe gestionarea responsabilă a resurselor naturale. În acest fel se dorește să se reducă cât mai mult impactul pe care îl au acțiunile comerțului asupra mediului înconjurător. Kaufland nu doar vorbește de acțiuni de protecția mediului, Kaufland acționează ! Acțiunile sunt diverse țin cont de protecția mediului de la proiectarea noilor magazine, până la echipamentele de birou utilizate. În continuare expunem câteva dintre angajamentele Kaufland. Vă pute-ți forma pe scurt o imagine a responsabilității .

#### **Măsuri de protejare a mediului la Kaufland:**

- Colectare baterii uzate
- Colectare și reciclare DEEE
- Reciclarea uleiului menajer și a celui de motor
- Tehnologii ecologice
- Ziarul Kaufland folosește hârtie reciclată
- Materiale de birou

#### **Colectare baterii uzate**

În orice gospodărie există cel puțin 5 baterii, ceea ce înseamnă un consum de peste 100 000 de baterii anual, la nivelul întregii țări. Este foarte important ca acestea să fie reciclate, deoarece conțin substanțe toxice: plumb, mercur, nichel, cadmiu, zinc sau litiu. Aruncate la gunoi, ajung la groapa de gunoi și, de acolo, prin corodare, direct în mediul înconjurător poluând solul și pânza freatică. Pentru a conștientiza gravitatea urmărilor, gândiți-vă că mercurul conținut de o baterie de dimensiuni mici poate polua o cantitate de 500 de litri de apă, pe o perioadă de 50 de ani. Tocmai din acest motiv, vă invităm să aduceți bateriile uzate la Kaufland și să le puneți în cutiile special amenajate în acest scop. În 2013 clienții Kaufland au depus în cutiile de reciclare aproximativ 48 300 de baterii, de diferite dimensiuni, cântărind în total 2,5 tone.

#### **Colectare și reciclare DEEE**

Contribuția se vede în cifre exacte, în numărul mare de materiale și dispozitive reciclate, precum și în varietatea acestora. Înțelegem importanța protejării mediului și, de aceea, se colectează lunar, în toate magazinele Kaufland din țară, următoarele:

#### **Aparate electronice și electrocasnice uzate**

Clienții pot aduce în magazine electronice uzate, de mari și mici dimensiuni. Cei de la Biroul Informații vă pot ajuta în acest sens.

#### **Neoane și becuri**

Știați că neonele și becurile economice, tot mai mult folosite astăzi, conțin o cantitate mică de mercur, care inhalat, este periculos pentru sănătate? De aceea, este recomandat să le colectăm separat și să le reciclăm. Acest lucru este foarte simplu, aducându-le la Kaufland, de unde sunt preluate și reciclate pentru un mediu mai sigur și mai curat.

Anul trecut s-au primit de la clienți și reciclat un număr de 12.186 de electrocasnice, reprezentând aproximativ 21700 kg. Printre electrocasnicele primite se numără: tensiometre, telecomenzi, aeroterme, uscătoare de păr, prăjitoare de pâine, aspiratoare, mixere, storcătoare, cântare, etc.

#### **Reciclarea uleiului menajer și a celui de motor**

Uleiul folosit în unitățile Grill este colectat și, de asemenea, reciclat. Totodată, colectăm și ulei menajer uzat sau ulei de motor, primit de la clienți, prin intermediul Biroului Informații.

#### **Tehnologii ecologice**



În magazinele și centrele de logistică se utilizează tehnologii moderne, eficiente energetic. Unele dintre magazine sunt prevăzute cu sistem de încălzire în pardoseală, cu recuperarea căldurii de la instalațiile frigorifice și beneficiază de sistem de iluminat pe LED, având un consum redus de electricitate.

### **Ziarul Kaufland folosește hartie reciclată**

Kaufland înțelege necesitatea protejării mediului înconjurător, oferind tot mai multe tipuri de produse certificate FSC®, pe de o parte și, pe de altă parte, folosind hârtie reciclată ori de câte ori au ocazia. Prin achiziționarea de produse certificate FSC® promovăm exploatarea responsabilă a pădurilor din întreaga lume. Oferim zeci de produse marca K-Classic având această etichetă, care au primit certificarea în urma unor verificări riguroase ale organizației Forest Stewardship Council®. Printre acestea se numără și următoarele produse din hârtie: șervețelele, hârtia igienică, prosoapele de bucătărie.

## **II. Angajament față de oameni și mediu**

Asumarea responsabilității ecologice și sociale este un aspect esențial al politicii corporative. Conceptul dezvoltării durabile presupune integrarea unui comerț sustenabil în cadrul tuturor proceselor operaționale, precum și asumarea răspunderii pentru mediu și societate. Globul pămânesc reprezintă semnul nostru pentru responsabilitate.

### **Educația reprezintă baza societății**

Întotdeauna susținem comunitatea în mijlocul căreia activăm, atât pe plan social, economic cât și de mediu. Ne implicăm cu deosebire în acțiuni prin care oferim suport copiilor, de diferite vârste.

Cel mai de preț cadou pe care îl putem face societății este să oferim acces la educație copiilor. Ea deschide minți, drumuri și le oferă posibilitatea să devină baza societății viitoare.

### **Pentru că educația este un atu**

Kaufland România susține proiecte sociale și educaționale ce au ca beneficiari principali copiii de toate vârstele, sprijină programe ce au ca obiectiv facilitarea accesului lor la educație, încurajarea frecventării școlii și prevenirea abandonului școlar. În parteneriat cu asociații nonguvernamentale regionale sau naționale, facilitează accesul la școală pentru copii provenind din medii defavorizate.

### **Proiectele susținute, având scop educațional**

- Ajută un licean să meargă la școală!
- Programe educaționale în beneficiul copiilor defavorizați
- Dezvoltarea armonioasă a preșcolarilor
- Acces la educație pentru o viață mai bună

Proiectul ”Adoptă un licean” continuă pentru al șaselea an consecutiv. Kaufland va oferi burse sociale pentru 50 de elevi din Bacău, cu condiții materiale precare. Compania s-a implicat în acest proiect, alături de Fundația de Sprijin Comunitar Bacău, deoarece dorește să investească în educația tinerilor din zonele rurale defavorizate ale României. Programul presupune acordarea de burse lunare pe tot parcursul unui an școlar, pentru susținerea frecventării cursurilor liceale de către tineri ce provin din familii sărace din mediul rural, județul Bacău.

Proiectele educaționale derulate de Organizația Salvați Copiii au beneficiat și în anul 2015 de acțiunea caritabilă ”Festivalul Brazilor de Crăciun”, eveniment sponsorizat de Kaufland România pentru al 6-lea an consecutiv. Evenimentul, ajuns deja la cea de-a 14-a ediție, a ajutat la strângerea sumei de 280 000 de euro din biletele de tombolă, sponsorizări și licitația celor 24 de brazi creați special pentru acest eveniment de designerii care sprijină Organizația Salvați Copiii. Suma strânsă a fost cu 80% mai mare decât cea obținută în cadrul ediției din 2014.

Dezvoltarea armonioasă a copiilor încă dinainte de a merge la școală este foarte importantă pentru copii. Kaufland a înțeles această necesitate și a sponsorizat amenajarea a trei locuri de joacă

în orașul Giurgiu și mobilarea unei grădinițe, în parteneriat cu Primăria Municipiului Giurgiu - Direcția de Asistență Socială și Protecția Copilului. Beneficiarii direcți ai acestei sponsorizări sunt cei aproximativ 300 de copii înscriși la cele două instituții.

Cu susținerea Kaufland România, Organizația Salvați Copiii desfășoară în perioada 2014-2017 programul "Acces la educație pentru o viață mai bună", care vizează prevenirea și corectarea abandonului școlar și integrarea socială a copiilor din comunități defavorizate din 6 orașe: București, Târgoviște, Petrila, Constanța, Cluj și Iași. De acest program vor beneficia 1 900 de copii aflați în dificultate, precum și alți membri ai comunităților defavorizate.

### **Rezultatele campaniei "Ajutăm împreună"**

Kaufland România susține proiecte sociale și educaționale ce au ca beneficiari principali copiii de toate vârstele, sprijină programe ce au ca obiectiv facilitarea accesului lor la educație, încurajarea frecventării școlii, prevenirea abandonului școlar. Pornind de la acest imperativ, Kaufland a desfășurat programul "Ajutăm împreună", de care vor beneficia peste 13.000 de copii din 79 de unități de învățământ preșcolar.

Programul reprezintă un proiect de responsabilitate socială, prin care împreună cu parteneri de afaceri susțin modernizarea grădinițelor înscrise în program, acoperind nevoile copiilor prin produse de recuzită adecvate: papetărie, jucării, mic mobilier.

Campania de strângere de fonduri s-a desfășurat în perioada decembrie 2012 - martie 2013. Fondurile alocate modernizării grădinițelor au reprezentat un procent din vânzarea produselor înscrise în campanie, marcate la raft cu eticheta "Ajutăm împreună". Datorită implicării partenerilor (furnizori și producători), au fost înscrise în proiect peste 1 000 de produse.

Beneficiarii - peste 13.000 de copii din 79 de grădinițe

Peste 13.000 de copii provenind din 79 de grădinițe din sistemul de învățământ public au beneficiat de recuzită, dotări, materiale didactice necesare pentru derularea unei activități cât mai atractive pentru cei mici. Materialele furnizate asigură copiilor nevoile pentru un an școlar.

În afară de dotarea grădinițelor, acțiunea are o miză mult mai mare: facilitează accesul la educație al copiilor, încurajează frecventarea școlii, oferind copiilor o experiență plăcută și benefică la grădiniță, desfășurată într-un climat creativ.

### **Despre programul Olimpiadele K**

Olimpiadele **K** este un program de responsabilitate socială sponsorizat de către Kaufland România și implementat în parteneriat cu Școala de Valori și Ministerul Educației și Cercetării. Programul îți dă șansa să transformi școala în care te dezvolți într-un mediu fertil și propice studiului.

Competiția este deschisă tuturor instituțiilor de învățământ public din România: grădinițe, școli primare și gimnaziale, licee. În cadrul acestui program vor exista două etape de premiere: una pentru cei care iau repede startul (Top Hărnicuți) și alta pentru cei care punctează cele mai multe activități până la finalul programului (Top Frunțași).

Topul Hărnicuților îi include pe cei care au luat rapid inițiativa și au realizat deja mai multe activități până pe 30 noiembrie 2015. Vor fi acordate 100 de premii a câte 2000 de euro primilor clasați.

Topul Frunțașilor îi include pe cei mai consecvenți 103 participanți, care vor cumula un punctaj bun în baza activităților realizate până la 29 februarie. Acestora le vor fi acordate trei categorii de premii:

- locul I: 1 x 40 000 euro
- locul II: 1 x 30 000 euro
- locul III: 101 x 20 000 euro

### **Proiecte inedite :**

#### **Educația rutieră, necesară pentru cei mici**

Prichindeii de la Școala Gimnazială „Dimitrie Cantemir” din Vaslui au experimentat ce înseamnă să fii agent rutier și au învățat regulile de circulație pe care nu le știau, conștientizând cât

de importanță este respectarea acestora în trafic. Elevii s-au dus la o intersecție din oraș, unde au dirijat circulația mașinilor, dând prioritate pietonilor.

#### **O minte sănătoasă, într-un corp sănătos**

Un antrenament intensiv de fitness a fost lecția de sport primită de elevii de la Liceul Teoretic „Nagy Mózes” din Târgu Secuiesc. Aceștia au fost coordonați de către un antrenor specialist care le-a facilitat mai multe exerciții care presupuneau susținerea greutății proprii cu ajutorul unui cablu special. În urma orei de sport, tinerii au conștientizat importanța unui stil de viață activ.

#### **Arta, transpusă într-un festival**

Muzica și dansul au fost elementele cheie ale unui festival organizat chiar de către elevii de la Liceul Teologic Romano-Catolic din Târgu-Mureș. Evenimentul a strâns atât liceeni, cât și părinți și bunici, bucurându-se de momentele artistice prezentate atât în echipe, cât și în grup. Astfel, tinerii au experimentat direct emoția trăită de un artist și și-au dezvoltat noi abilități care poate vor sta la baza unei viitoare cariere în acest domeniu. importanța unui stil de viață activ.

#### **Ecologizarea unui parc**

Parcul Corvin din Hunedoara a fost locul de întâlnire a peste 100 de elevi de la Colegiul Național de Informatică „Traian Lalescu”. Aici, copiii nu s-au jucat, ci au strâns gunoaiile, frunzele căzute, au văruit copacii, totul pentru a oferi un aspect mai îngrijit unuia dintre cele mai vechi parcuri din oraș. Principala lecție oferită în urma experienței a fost că este important să păstreze curățenia indiferent de locul în care se află.

#### **Imprimantă 3D și roboți ai viitorului**

Inovația este ca la ea acasă în curtea Colegiului Național „Nichita Stănescu” din Ploiești. Liceenii au lucrat în echipe pentru realizarea unor proiecte care pot fi dezvoltate oricând în centrele de cercetare. Printre acestea se numără o imprimantă 3D, care a fost pusă în funcție și cu care a fost construit un fulg de nea drept test. Mai mult, elevii au construit și un robot cu comandă vocală și detecție facială, pe care l-au „îmbrăcat” cu un costum printat 3D.

#### **O zi petrecută la fermă**

Elevii de la Școala Gimnazială „Mihai Viteazul” din Târgoviște s-au bucurat de o zi petrecută într-o fermă, ocazie de a învăța cum să conviețuiască cu natura, cum să se hrănească sănătos și de ce este bine să avem un mediu curat. Printre altele, cei mici au vizitat lăptăria, solarele, animalele domestice, s-au plimbat cu căruțele și au descoperit uneltele agricole. La sfârșitul zilei, copiii au rămas cu amintiri frumoase, înțelegând cât de complexă este activitatea unei ferme.

#### **Modă ecologică**

Elevii de la Liceul Tehnologic Nr. 1 din Luduș și-au dovedit talentul în design vestimentar și au prezentat o serie de haine și accesorii cu totul inedite. Acestea au fost realizate din materiale reciclabile precum ziare, reviste, farfurii de plastic sau saci menajeri și au fost prezentate în cadrul unui eveniment cu tematică de Halloween. Elevii au învățat astfel că reciclarea nu este utilă doar pentru binele mediului înconjurător, ci și pentru alte domenii.

### **Concluzii**

Responsabilitatea Socială a Companiilor presupune un mod de conducere a afacerilor de o manieră ce depășește așteptările de natură etică, legală, comercială și publică din partea societății. În viziunea companiilor aflate în avangarda promovării politicilor și practicilor social responsabile, acestea sunt mai mult decât o colecție de practici discrete ori inițiative motivate de rațiuni de marketing sau relații publice.

Modul în care este percepută responsabilitatea socială a companiilor, influențează dialogul între guverne, sectorul privat și societatea civilă, cu implicații asupra tuturor actorilor implicați în ceea ce privește legitimitatea, obligațiile și impactul standardelor responsabilității sociale a

companiilor. Deseori termenul de responsabilitate socială este confundat cu filantropia corporatistă ori cu simpla respectare a legii.

Responsabilitatea socială a companiilor promovează viziunea responsabilității sectorului de afaceri față de o multitudine de factori interesați, pe lângă proprii acționari și investitori. Domenii precum protejarea mediului, bunăstarea angajaților, comunitatea și societatea civilă în general, devin teme de preocupare pentru companii.

Conceptul de responsabilitate socială a companiilor subliniază ideea că actorii economici nu mai pot activa doar ca simple entități economice detașate de societate în sens larg.

România se va dezvolta doar prin bun simț și responsabilitate...

### **Bibliografie**

1. [www.kaufland.ro](http://www.kaufland.ro)

## Piața concurențială a benzinărilor

**Autor: Țăranu Beatrice-Roxana**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Nițescu Alina**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *The introduction we introduced several important facts about the competition on the market and on competition in the market. Forms competition, market structure and some features thereof.*

*I chose to predict market competition petrol stations because many people who use these services. Then I presented some of the most famous stations such as OMV, Lukoil and Rompetrol. Where I learned that OMV is one of the most used and most services we can offer clients*

*In conclusion I presented three stations that are offered different services, and that meets the eye is better and offers more services and has higher profit.*

Concurența este un mod de manifestare a economiei pe piață, în care pentru un bun omogen și substitutele sale, existența unui singur producător devine, practic, imposibilă.

Problema concurenței prezintă interes pentru toți actorii pieței: producători, consumatori, intermediari. Fiecare firmă este preocupată să fie cât mai competitivă, iar câștigul net să fie cât mai bun. Iar acțiunile unei firme nu depind exclusiv de aceasta, ci de acțiunile concurenților ei. În absența concurenților orice firmă aflată pe piață ar putea să-și stabilească liber prețurile la un nivel ridicat.

În cadrul pieței, firmele pot avea în vedere satisfacerea acelorași nevoi de consum sau a unor nevoi diferite, ele adresând acestora produse sau servicii identice, substituibile sau asemănătoare. În funcție de acestea, concurența poate fi variabilă:

*Concurență directă* este cea mai ușor de observat și poate fi:

*concurență de marcă* – ce are loc între firme ce oferă aceleași bunuri și servicii destinate satisfacerii acelorași nevoi. Diferențierea între concurenți se realizează în acest caz prin intermediul mărcii. Exemplu: producătorii de bere, benzină, pâine, etc.

*concurență la nivel de industrie* – ce are loc între firme ce oferă produse similare care satisfac diferit aceeași nevoie. Este vorba, în general, de produse sau servicii substituibile în consum, iar competiția se realizează prin diferențierea calitativă a produselor. Exemplu: industria alimentară, industria confecțiilor.

*Concurență indirectă* este privită mai ales din punct de vedere al pieței și poate fi:

*concurență formală* – ce are loc între firme ce oferă produse/ servicii care satisfac aceeași nevoie în moduri diferite. Exemplu: nevoia de a petrece timpul liber se satisface vizionând un film sau participând la o excursie.

*concurență generică* – ce se întâlnește la nivelul întregii piețe, firmele disputându-si de fapt venituri ale cumpărătorilor, care sunt obligați să își ierarhizeze nevoile.

În economie, criteriul de bază prin care se poate face distincție între diferitele forme ale pieței este: numărul și mărimea producătorilor și consumatorilor de pe piață, tipurile de bunuri și servicii care sunt comercializate și gradul în care informația se poate răspândi.

Formele pieței sunt:

- Concurență perfectă care constă într-un număr mare de firme care produc același produs;
- Concurență monopolistică care constă într-un număr mare de firme oarecum independente;
- Oligopol, piața este dominată de un număr restrâns de ofertanți;

- Oligopson, piața este dominată de un număr mare de ofertanți și de un număr redus de cumpărători
- Monopol, există un singur ofertant al unui produs sau serviciu
- Monopol natural, un monopol în care economiile de scară cauzează creșterea eficienței odată cu creșterea mărimii firmei;
- Monopson, există doar un cumpărător pe piață

Piața este în general orice varietate de sisteme, proceduri, instituții, relații sociale sau infrastructuri unde are loc comerțul, se schimbă bunuri și servicii, ceea ce e o parte constituantă a economiei. În particular, piața este un loc special amenajat unde oamenii se ocupă cu comerțul.

Piața creează contextul necesar pentru ca profitul să devină principalul stimulent pentru a realiza produse competitive și la costuri cât mai mici. Piața, prin sistemul liberei concurențe, “permite obținerea unei repartiții a resurselor ale căror grad de eficiență este echivalent cu aceea a unui dictator care are acces la toate datele economice și sociale”.

Piața devine astfel un puternic mijloc de crearea a bogăției, ea dezvăluie și dezvoltă o economie a informației, fără de care omeniirea nu ar cunoaște progresul.

Piața asigură loialitatea tranzacțiilor, respectul reciproc dintre participanții la actul de schimb și respectarea regulilor. Diferența de câștig reflectă eficiența fiecărui jucător în folosirea informației.



OMV reprezintă un grup de firme integrat internațional de petrol și gaze, cu sediul central în Viena. Aceasta este activă atât în afaceri Upstream (Explorare și Producție) cât și în cea Downstream (Rafinare și Marketing, precum și Gaze și Energie).

În 1956, compania “SMV”, controlată de puterea ocupatoare sovietică, a devenit „OMV”. După patru ani (1960) s-a dat în exploatare Rafinăria Schwechat lângă Viena. La sfârșitul anului 1987, în cadrul primei listări la bursă a unei companii naționalizate din Austria, compania ÖMV a fost privatizată în proporție de 15 %. În 1989, OMV a achiziționat o cotă de 25 % din grupul de firme danez Borealis, producător de materiale plastice.

Prima benzinărie ÖMV a început să funcționeze în 24 iunie 1990 în Austria. În același an, compania „ÖMV” a preluat grupul Chemie Linz (Holding) Gruppe. La sfârșitul anului 1994 International Petroleum Investment Company (IPIC) din Abu Dhabi s-a alăturat grupului la început cu 19,6%. În 1995, denumirea grupului a fost schimbată din „ÖMV” în „OMV”, deoarece în multe limbi nu este uzuală trema „Ö”.

OMV a început să crească de asemenea în Europa de Est: 2000 compania a achiziționat circa 10% din compania ungară la compania petrolieră MOL, 2003 OMV a achiziționat de asemenea Divizia Explorare și Producție a German Preussag Energie extinzând rețeaua de benzinării.

În anul 2004, OMV a devenit liderul de piață în Europa Centrală și de Est prin achiziționarea grupului românesc de petrol și gaze naturale Petrom. În același an, OMV și-a majorat capitalul social, astfel încât acțiunile tranzacționate pe bursă au depășit pentru prima dată cota de 50 %.

În 2007 OMV și-a mărit participarea la grupul petrolier ungar OMV mai întâi la 20,2%; după aceea o ofertă de cumpărare din partea MOL a fost refuzată în august 2008 și Comisia UE a impus unele cerințe extrem de stricte în vederea aprobării achiziției, OMV și-a vândut întreaga participație în luna martie 2009. În septembrie 2011 a fost publicat un plan de strategie intitulat „Creștere profitabilă”. Elementele de bază ale acestei strategii sunt: să crească activitatea Upstream, să optimizeze activitatea Downstream și să îmbunătățească performanța la nivelul grupului.

La sfârșitul anului 2014, OMV deține un interes de 98,79% din Petrol Ofisi. Cu o cifră de afaceri a grupului de 36 mld.EUR (2014), un număr de angajați pe plan mondial de circa 25.500 (2014) și o capitalizare de piață de 7 mld. EUR (la sfârșitul anului 2014), OMV este una dintre cele mai mare companii din Austria listate la bursă.

„OMV, principalul grup de petrol și gaze naturale din Europa Centrală, dispune în prezent de o rețea internațională de 4.200 de stații de distribuție carburanți, care sunt vizitate în fiecare zi de peste 1,5 milioane de clienți.

Valorile fundamentale ale Grupului OMV – de orientare către client, mobilitate, creștere sustenabilă și performanță fac ca standardele noastre să fie printre cele mai înalte din industria de petrol și gaze. De aceea, stațiile noastre de distribuție carburant oferă mai mult decât combustibil, fiind adevărate centre multifuncționale de servicii. Pe lângă combustibili clienții OMV pot beneficia de servicii de spălare auto, gustări, cafea și răcoritoare, precum și de o gamă largă de servicii suplimentare.”



Lukoil este o companie petrolieră din Rusia cu peste 150,000 de angajați. LukOil este cea mai mare companie petrolieră din Rusia din punct de vedere al rezervelor, producției și rafinării țițeiului, asigurând circa 20% din producția de țiței rusească (79,8 milioane tone), iar la nivel global reprezintă aproximativ 2% din producția totală mondială. Rețeaua de stații pentru vânzarea cu amănuntul a produselor petroliere include 4.076 stații în Rusia și în alte țări, dintre care 1.691 stații în Rusia și 2.385 stații în Europa și SUA.

Cel mai mare acționar străin al companie este grupul energetic american Conoco Phillips, care a cumpărat 7,6% din companie în septembrie 2004. Rafinăriile grupului Lukoil au prelucrat în anul 2006 aproximativ 95,2 milioane de tone de țiței și a vândut 126,7 milioane tone de țiței și produse petroliere.

În decembrie 2005, Lukoil a cumpărat compania petrolieră Nelson din Kazahstan, pentru suma de două milioane euro. Nelson dispune de rezerve certe și probabile de circa 270 de milioane de barili. În afara Rusiei, Lukoil deține o rafinărie la Burgas (Bulgaria) și alta - Petrotel - la Ploiești (România), având fiecare o capacitate totală de rafinare de 200.000 de barili pe zi. În 2013, Lukoil a vândut rafinăria din Odessa către Vetek Group.

**Cifra de afaceri** în 2006: 67,6 miliarde \$

**Profitul net** în 2006: 7,4 miliarde \$



Grupul Rompetrol este o companie multinațională, cu activități în 12 țări și activitate constantă în regiunea Mării Negre și Mării Mediterane. Rompetrol este marca principală a KMG International și unul dintre cele mai cunoscute și populare branduri de origine românească la nivel

internațional. Brandul Rompetrol este asociat cu istoria sa îndelungată de peste 40 de ani, fiind inițial compania care reprezintă industria românească de petrol și gaze la nivel internațional, dezvoltându-se ulterior într-o companie petrolieră internațională cu operațiuni în 12 țări.

Cele aproximativ 20 de firme care alcătuiesc Grupul Rompetrol activează în principal în rafinare și downstream, cu implicare în proiecte complementare din explorare și producție, foraj, servicii petroliere, servicii de ecologie industrială și alte servicii conexe, în Franța, România, Spania și Sud-Estul Europei.

Rompetrol Upstream coordonează activitățile de foraj, serviciile de sondă și pe cele de explorare și producție (E&P, Drilling și Well Services-Petros) ale grupului Rompetrol în România și la nivel internațional. Ariile de interes și activitate se concentrează pe țărmul Mării Negre și al Mării Caspice, în Orientul Mijlociu și în Africa de Nord. La sfârșitul anului 2010, Rompetrol Downstream opera 788 de stații (131 stații proprii, 153 stații Partener, 151 stații Expres și 353 baze interne).

**Cifra de afaceri:**

- 2012: 4,6 miliarde \$
- 2011: 4,8 miliarde \$
- 2010: 3,5 miliarde \$

**Bibliografie**

1. [http://elearning.masterprof.ro/lectiile/economie/lectie\\_13/definitia\\_concurentei\\_si\\_tipurile\\_de\\_concurenta.html](http://elearning.masterprof.ro/lectiile/economie/lectie_13/definitia_concurentei_si_tipurile_de_concurenta.html)
2. [https://ro.wikipedia.org/wiki/Economie\\_de\\_pia%C8%9B%C4%83](https://ro.wikipedia.org/wiki/Economie_de_pia%C8%9B%C4%83)
3. <https://www.omv.ro/portal/01/ro/private>
4. <https://ro.wikipedia.org/wiki/OMV>
5. <https://ro.wikipedia.org/wiki/Lukoil>
6. <https://ro.wikipedia.org/wiki/Rompetrol>



## Prezentarea și promovarea potențialului turistic a localității Bilbor

**Autor: Țifrea I. Gabriel**

**Coordonator: Conf. univ. dr. Gabor Rozalia  
Universitatea „Petru Maior” din Târgu Mureș**

***Abstract:** The reason I chose this topic is mainly fascination that I have accumulated over the years and because of numerous documents I followed about Bilbor village, and finally of course, because of unexploited potential of tourism.*

*Rural tourism has a number of advantages: exploits agricultural areas, natural resources, cultural heritage, rural traditions, agricultural products realizing exchanges between urban and rural, creating directly and indirectly jobs, improving infrastructures.*

*In my writing is represented the life of this village and people since Eighteen Century till nowadays. I tried to show how more things can be seen and felt in one of most beautiful villages from Romania, like: rustic spaces, natural resources, cultural heritages, rural traditions, agricultural products and others.*

*Enjoy of nature, of old sages people, of population's hospitality, of traditional food, believe in God – visit Bilbor.*

### Descriere, așezare geografică și scurt istoric al localității

În peisajul geografic al României, comuna Bilbor ocupă o arie depresionară intramontană, bine conturată de relieful înconjurător care este mai înalt și specific peisajului subalin, cuprins în grupa centrală a Carpaților Orientali și este așezată pe cursul superior al râului Bistricioara.

Comuna Bilbor este amplasată în partea nordică a județului Harghita, unde s-a dezvoltat vatra localității pe platoul accesibil. Limita nordică a unității teritoriale administrative de bază este limita de județ dintre Harghita și Suceava. Așezările cele mai apropiate, care se învecinează direct cu hotarul comunei Bilbor sunt: satul Secu și municipiul Toplița la sud, localitatea Borsec la sud-est, satul Capu-Corbului la est, satele Glod și Drăgoiasa la nord.

Acum, după două secole de la atestarea documentară din 1776, Bilborul nu mai este deloc „un cătun cu câteva case aciuiate prin ochiuri de pădure”, ci o localitate rurală extinsă.

În partea de nord și est, Depresiunea Bilbor este încadrată de Munții Bistriței, limita fiind dată de linia ce unește vârfurile Răcila (1389 m), Bursucăriei (1368 m), Alunișul Mare (1448 m), Vămanu (1419 m), Lupăria (1403 m) și Pietra Lăptăriei (1449 m). Extremitatea nordică fiind culmile Bursucăriei, Alunișul Mare o separă de bazinele depresionare Drăgoiasa-Glod. În partea de sud-est, depresiunea este închisă de Munții Giurgeului. Limita vestică este constituită de marginea platoului structural al Călimanilor, iar linia ce unește cele mai mari înălțimi ale localității precum vârfurile Păltiniș (1485 m), Măgura (1503 m), Vârful La Mori (1581 m), Obcina (1387 m) și Bâtea Ciungilor (1344 m), constituie cumpăna apelor dintre bazinele hidrografice ale Siretului și Mureșului.

Dacă vrei să ajungi pe meleagurile de basm ale „Împărăției bradului alb”, părăsești șoseaua Drumul Național 115 care vine din Câmpia Transilvaniei spre Moldova și te îndrepti înspre stânga, la kilometrul 17 dintre Toplița și destinația Bilbor, pe drumul 174A, recent asfaltat, care te poartă pe serpentine largi și liniștite până în șeaua Răchitișului (o parte a localității), de unde deja se poate admira depresiunea localității.

## Tradiții, obiceiuri și meșteșuguri

Nașterea și botezul pruncilor este cel mai deosebit moment care marchează viața tinerelor soții.

În secolul trecut, de la început și aproape până la finalul lui, dorința cea mai mare a nevestelor era aceea ca Dumnezeu să le binecuvânteze cu nașterea de copii, ca să aibă la bătrânețe cu cine se ajută și alina. La jumătatea secolului al XX-lea media copiilor născuți de către o femeie era de 5-7 copii, iar în perioada interbelică chiar de 10-11 copii în unele familii.

Chiar dacă membrii familiei erau săraci sau bogați numărul copiilor nu scadea din cauza acestui fapt deoarece acesta era un obicei purtat permanent de către membrii localității. Femeile nașteau acasă, unde era chemată o moașă de către soțul sau unul dintre copiii mai mari a acestora. Moașele erau chemate prin mesajul „Hai moașă până la noi că mama/nevasta este bolnavă”, nespunând altceva, iar moașa venea fără alte întrebări, știind despre ce este vorba.

Una dintre cele mai renumite femei bătrâne și o moașă desăvârșită ale jumătății secolului trecut era bunica lui O. C. Tăslăuanu, un publicist și scriitor, născut la Bilbor, despre care el scria într-o lucrare a lui din anul 1976: „*Oricâtă măiestre aș pune în scrisul meu, simt de mai înainte că nu voi reuși să descriu pe bunica așa cum aș dori și așa cum ar merita. Moașa, cum îi ziceam, când eram acasă, era de o fumusețe rară. Era deșteaptă și cumpănită, plină de viață și de inimă, harnică și pricepută în ale gospodăriei, credincioasă în cele sfinte și păzitoare a tradițiilor și obiceiurilor strămoșești. Casa ei era un templu de curățenie, de artă, de cuviință și de voie-bună. Viața, cu toate plăcerile și îndatoriile ei se scurgea din plin.*”

Concluzionând acestea putem să ne dăm seama de mentalitatea generală a locuitorilor acestei așezări. Viața de la țară era și este deosebită, unde putem aprecia diferite stări sufletești și calități precum, înțelepciunea, bucuria, liniștea și pacea interioară, buna dispoziție, credința, hărnicia dar și arta și design-ul, în care sunt cuprinse diferite îndeletniciri înspre producerea obiectelor de artă precum cele textile, prelucrarea lemnului sau fierăritul. Aceste produse erau produse manual sau la războiul de țesut, de către majoritatea femeilor care erau casnice și aveau grijă de gospodărie, în timp ce soții lor erau plecați la muncă la pădure, ca „fasonatori” sau, în special vara, pe plaiuri sau pe moșii îndepărtate de casă, la păstorit. La multe dintre casele țăranilor, încă mai putem aprecia diferitele îndeletniciri ale strămoșilor.

**Peșitul** - Este un obicei străvechi care ține de ceremonialul de nuntă și care încă persistă în bună parte. În urmă cu un secol, peșitul se făcea cu scopul de a realiza căsătoria dorite mai mult de părinții feciorului. Pentru peșit, mama feciorului împreună cu o rudă foarte apropiată a acestuia, se prezentau la casa fetei în serile de joi sau sâmbătă. Aici se discuta intenția de a-și căsători feciorul cu fata aleasă pe motive de avere, cinste și hărnicie. Peșitul are o însemnătate locală deoarece este prima întâlnire între viitorii cuscari, care pot să discute cu această ocazie orice problemă existentă în sânul familiei lor.

**Obiceiuri ale Crăciunului și Anului nou** - Colindul - este obiceiul păstrat cu sfințenie în perioada Crăciunului. În seara de 24 decembrie, copiii cu vârstele cuprinse între 7 și 15 ani sunt cei mai des întâlniți pe drumurile și ulițele satului, colindând din casă în casă Nașterea Domnului. Cei mari așteaptă acasă sau asemeni celor mici, merg la colindat în vecini sau la rude.

Obiceiul „Capra” - întâlnit în noaptea de anul nou și în următoarele două zile ale anului nou, precum și de bobotează. Acest obicei datează din anii 1940-1950, reprezentând un obicei al vechiului Regat, înfățișând un teatru popular acestei zone, având o tematică haiducească. Grupul este format din șapte persoane cu roluri diferite precum: jidanul, doi țigani, căpitanul, hoțul, piranda și desigur, rolul principal avându-l capra, care imită animalul, dar personajul nostru având un dans și mișcări specifice obiceiului. Acest grup colindă întreaga localitate în primele două sau trei zile ale anului nou, dar în special cu mult fast în noaptea revelionului.

**Păstoritul** - Fiind o depresiune intramontană suficient de extinsă, localitatea Bilbor oferă spații vaste pentru stimularea activității pastorale.

Pășunile sunt răspândite în jurul localității, în imediata apropiere, dar și în regiunile muntoase mai îndepărtate, în locuri cu poieni însoțite care sunt străbătute de izvoare și ape curgătoare limpezi și reci. Regiunile respective sunt așezări în interiorul pădurilor seculare de conifere, ce au adăpostit timpuriu activitatea oamenilor, prin aceasta constituind baza traiului din această zonă montană.

Începutul perioadei păstoritului pe meleagurile montane variază în funcție de sosirea primăverii în această zonă rece, aceasta situându-se în general începând din data de 23 aprilie (Sfântul Gheorghe) până la 14 octombrie (sărbătorirea pomenirii Cuvioasei Paraschiva).

Obiceurile legate de activitatea pastorală încep cu constituirea turmelor respectiv cirezilor de oi, vaci sau cai, acestea fiind adunate prin reunirea gospodariilor din localitate, la așa numita stână. Aceasta fiind un loc situat de obicei într-o poiană, în general în apropierea unui lac, izvor sau a unei ape curgătoare. Așezarea cuprinde: ocolul (un gard făcut din trunchiuri subțiri de brad, fixate orizontal, paralel, câte două sau trei), coliba (o casuță din lemn rotund, de brad, având o cameră sau două, care este acoperită cu scândură, în trecut locul scândurii era ținut de scoarță de copac) și locul unde este depozitată brânza pentru o perioadă de câteva săptămâni, care de obicei face parte din colibă. Stâna cuprinde și locul unde doarme păstorul, acesta fiind construit tot din lemn, având o dimensiune redusă cu lățimea de aproximativ 1,5 metri, lungimea de 2 metri, iar înălțimea de 1,5-1,8 metri, acesta asigurând locul pentru o persoană sau maxim două.

**Prepararea brânzei** - Laptele care este muls manual într-un vas numit „doniță”, sau într-o găleată metalică, se pune într-un vas mare de lemn, numit „budacă” sau „căldare”, pe gura căreia se pune o strecurătoare țesută din pânză deasă de in sau un material din tifon. Laptele adunat se va pune într-o găleată metalică, având capacitatea medie de două sute de litri, iar acesta se va pune la încălzit la focul din varta tradițională. Laptelui călduț din budacă i se adaugă „cheag”, preparat din „rânză” (stomac) de miel sau vițel foarte tânăr. Produsele obținute din acest proces sunt diverse.

Jintuitul, este un produs lactat obținut în urma zdrobirii și stoarcerii cașului dulce. Acest produs deseori este folosit de către localnici vara ca și hidratant, fiind răcoritor datorită gustului acrișor în urma păstrării și fermentării lui în vase din lemn timp de una sau două săptămâni. Cașul dulce este produsul obținut în urma închegării laptelui călduț.

Zerul dulce, este produsul lichid rămas în urma extragerii cașului dulce. Acesta se pune în „căldarea” pentru urdit la foc, iar în urma adăugării de zer acru sau oțet și a procesării termice, rezultă un alt produs solid, numit urdă. Acest produs având o valoare nutritivă deosebită și anume, 18% proteine și doar 6% grăsimi. Dacă în zerul fiert se pune urdă se obține un alt produs tradițional, numit jântiță. Aceasta servindu-se ca și gustare pentru păstori, gospodari sau anumiți vizitatori din acea zi.

**Agricultura** - Țăranii satului, proprietari de pământuri fiind, au fost dintotdeauna agricultori și au practicat îndeletnicirile ce decurg din această altă ocupație de bază, pe lângă cea de păstorit. Cunoscut este faptul că țăranul a folosit sute de ani, plugul de lemn, cu efecte nu tocmai înfloritoare în lucrarea pământului. Începând cu finalul primului război mondial, localnicii au beneficiat de pe urma sașilor colonizați, de plugul de lemn cu brăzdar de fier. Din acea perioadă, încă acest plug este utilizat în zilele de astăzi de către majoritatea populației, fiind utilizat la ararea pământului, în special la cultivarea de cartofi.

La începuturi, plugul era tras de boi, dar începând cu anii 1965, aceștia au fost înlocuiți de cai, care desigur, sunt utilizați și astăzi în această îndeletnicire.

Mâncarea animalelor pentru sezonul rece, de iarnă și primăvară se pregătește din vară. Cel puțin jumătate din comuna Bilbor folosește coasa cea tradițională la tăierea ierbii pentru animale. În acest sezon, membrii familiei au diferite funcții de terenul agricol, respectiv pe fânețe. Bărbații cosesc iarba, uneori chiar și unele dintre soții, iar copiii, împreună cu femeile ajută la adunarea ei, după uscare. Fânul uscat se face căpițe, iar apoi căpițele respective sunt adunate într-un loc îngrădit, astfel ferind diferitele animale, chiar și pe cele sălbatice, pentru a crea o căpiță de aproximativ 2000

kilograme de fân uscat, numită „*clai de fân*”, care va sta până iarna ce va să vină. Respectiv cele căpițe sunt duse la clai de către două persoane, cu ajutorul a două trunchiuri subțiri de brad, cu lungimea aproximativă de trei metri, introduse paralel la distanța dintre cei doi umeri ai cărașilor, sau în unele cazuri, căpițele pot fi trase de cal.

**Alte ocupații** - Silvicultura este dezvoltată pe aceste meleaguri. Fiind o zonă bogată în păduri de conifere unii dintre localnici muncesc pe domeniile particulare, pentru a-și câștiga existența. În prezent, pădurile sunt bine păzite de către pădurari, pentru evitarea tăierii copacilor de către anumite persoane neautorizate.

S-au păstrat din moși-strămoși și alte obiceiuri precum fierăritul, morăritul, dar și jogăritul, acum fiind înlocuit de gatere, pentru prelucrarea cherestelei.

O activitate nouă în localitate este construirea de căsuțe din lemn, atent uscat, finisat, dar rotun, respectând forma naturală a acestuia.

### **Turismul în Bilbor– Obiective și activități**

Potențialul turistic în comuna Bilbor este ridicat datorită amplasării comunei la o altitudine destul de înaltă, media fiind de 917 metri, iar populația fiind destul de redusă, de aproximativ 2700 locuitori în raport cu suprafața de 227,3 km<sup>2</sup>. Acest loc nu a avut de suferit din cauza acțiunilor umane, iar asta a dus la o bună păstrare a cadrului natural.

Punctele de rezistență ale comunei sunt peisajul natural deosebit, numeroasele izvoare de apă minerală de calitate, comparabile cu cele ale Borsecului, iar de aici vine și denumirea de „localitate a celor 700 de izvoare minerale”. Nefiind toate exploatate, putem enumera pe cele mai importante: Vâlcănești, Iacobăț, Simion Lungu, Pârâul Borcut, care sunt captate în cioată de lemn de brad; Raita și Hurubă, cele două fiind captate în tub, respectiv bazin de ciment.

Din rezultatele forajelor din anul 1987, reiese faptul că aceste izvoare sunt foarte bogate în substanțe minerale care ajută la ameliorarea sau vindecarea anumitor afecțiuni sau chiar boli precum: hiperaciditate gastrică, afecțiuni generale ale tubului digestiv, afecțiuni cronice ale căilor urinare și ale aparatului renal, afecțiuni ale ficatului.

Alta dintre atracțiile turistice este Biserica din lemn de pe coama Bilborului, în imediata apropiere a centrului comunei și în care putem găsi așa numitele „cruci înaripate” sau „cruci cu aripi”, de la acestea localitatea fiind cunoscută și sub denumirea de „satul crucilor cu aripi”. Acestea au fost realizate de către un adevărat meșter care a făcut totul cu mâna lui, din mintea lui, la începutul anilor 1800, cunoscut în sat sub numele de Jerhan. Biserica datează din anul 1795, iar interiorul ei este ca un loc în palmă, atât de mic, dar totuși atât de plăcut, dându-ți adevărați fiori, la intrare.

Un alt obiectiv turistic este redat de Muzeul satului, care este localizat în curtea Școlii Gimnaziale O.C. Tăslăuanu, la 150 de metri de centru localității. Aici putem admira unele dintre cele mai vechi unelte folosite la agricultură, la țesătorie, păstorit, prelucrarea lemnului, dar și obiecte de artă precum sculpturi realizate manual în localitate, obiecte decorative textile și costumul popular specific.

Gospodăria rurală este reprezentată de armonia dintre animalele și oameni. În sezonul rece, putem vedea cum trăiesc animalele domestice precum vitele, oile, caprele, caii și desigur animalele de companie precum câinii ciobănești, care sunt deseori mari, unii fiind chiar prietenoși, acestea având spațiu din belșug și le putem admira cum se bucură de el din plin. Motanii desigur, fac și ei parte în majoritatea gospodăriilor localnicilor de la Bilbor.

Aria botanică protejată de la Dobreanu, situată în partea vestică a localității, reprezintă un alt obiectiv turistic pentru iubitorii de natură. Aici putem admira plante din ultima glaciațiune, plante specifice zonei de tundră, aceasta fiind o regiune cu climă subarctică. Plante și arbuști precum salcia și mesteacănul pitic, mușchii de pe copaci, lichenii de pe pietre, gălbenelele și alte plante specifice, toate acestea ne trimit cu gândul la sălbăcia zonelor reci.

Un obiectiv important pentru turiștii care vizitează această zonă este reprezentat de stânilor de pe marginea satului sau cele din înalții munți. Aici turistul poate admira frumusețea naturală a locurilor, precum și activitățile desfășurate aici, menționate mai sus. Cu această ocazie turistul are șansa de a vedea unele dintre animalele sălbatice ale locurilor precum: iepurele, vulpea, căprioara, cerbul carpatin, vererița, ariciul și uneori, cu puțin noroc, turiștii pot vedea din depărtare, în anumite perioade de timp, mistrețul, lupul sau chiar și ursul.

Vânătoarea este o altă activitate ce se desfășoară la Bilbor și de care turiștii se pot bucura, dar aceasta fiind mai preponderentă în sezonul de toamnă și iarnă. Aici se pot vâna în special iepuri și mistreți. Vânătoarea este condusă de către membrii grupului de vânători din această comună.

#### **Trasee din diferite colțuri ale României**

- Târgu Mureș – Bilbor

Distanța: 125 km

Cost combustibil, consum mediu 7,5l/100km: 96 Ron (dus-întors)

Durata călătoriei: 2 ore 6 minute

Ruta: Târgu Mureș – Reghin – Deda – Toplița – Secu – Bilbor

- București – Bilbor

Distanța: 381 km

Cost combustibil, consum mediu 7,5l/100km: 286 Ron (dus-întors)

Durata călătoriei: 5 ore 55 minute

Ruta: București – Ploiești – Predeal (Brașov) – Sfântu Gheorghe – Băile Tușnad – Miercurea Ciuc – Gheorgheni – Toplița – Bilbor

- Timișoara – Bilbor

Distanța: 462 km

Cost combustibil, consum mediu 7,5l/100km: 346 Ron (dus-întors)

Durata călătoriei: 6 ore 40 minute

Ruta: Timișoara – Făget – Orăștie – Alba Iulia – Aiud – Târgu Mureș – Reghin – Deda – Toplița – Secu – Bilbor

- Petroșani – Bilbor

Distanța: 377 km

Cost combustibil, consum mediu 7,5l/100km: 284 Ron(dus-întors)

Durata călătoriei: 5 ore 30 minute

Ruta: Petroșani – Hațeg – Sebeș – Alba Iulia – Ocna Mureș – Târgu Mureș – Reghin – Toplița – Secu – Bilbor.

Odată ajunși la Bilbor, cazarea poate fi oferită fie de anumite gazde ospitaliere dintre locuitorii acestei comune, fie de una dintre pensiunile localității, precum Pensiunea Luminița, fiind în partea de nord-vest a așezării, foarte aproape de centrul localității.

Cazându-vă la această pensiune, sunteți invitatul de seamă, gazdele oferindu-vă ospitalitate pe lângă cele patru camere disponibile, având capacitatea de opt locuri. Pensiunea dispune de asemenea de grătar în curte, cu posibilitatea de a fi acoperit în cazul precipitațiilor, de masă în curte, loc de parcare privat, precum și o pescărie cu mai multe bazine unde poți pescui păstrăv, având posibilitatea de a-l prepara însuși sau oferindu-l gazdelor pentru a-ți satisface poftetele. Tarifele practicate de pensiune sunt pentru orice buzunar, prețul unei camere fiind de 60 lei/noapte și următoarea zi, internetul prin wi-fi și programul TV fiind disponibile și gratuite. Gazdele pot prepara pentru dumneavoastră mâncare tradițională sau mâncarea dorită de dumneavoastră. Se pot oferi una, două sau trei mese pe zi la prețul de 12 lei/masă/persoană.

Tariful practicat de către ghid este de 80 de lei/zi, având cheltuielile localnicilor incluse.

### Două zile din vara Bilborului

- Ziua 1

Ora 8:00 – Mic dejun tradițional

Ora 10:30 – Muzeul Satului

Ora 11:30 – Bisericuța de lemn

Ora 13:00 – Prânz – Grătar în natură –

În bătăca Bilborului, loc cu vedere spre sat, la altitudinea de 950 metri

Ora 16:30 – Vizitarea unuia dintre izvoarele de apă minerală „Vâlcănești”. Aprovizionarea cu apă minerală pentru o zi sau mai multe.

Ora 18:00 – Vizită la o gospodărie din sat.

Observarea animalelor domestice de lângă casă și desfășurarea activității gospodarului. Degustarea unor produse tradiționale din gospodăria acestuia.

Ora 20:00 – Pensiunea „Luminița”

Cină tradițională sau după preferințe.

- Ziua 2

Ora 8:00 – Mic dejun tradițional

Ora 10:30 – Deplasarea pe terenul agricol al unei gospodării. Aici se observă și se învață mânăuirea diferitelor unelte pentru adunarea respectiv cosirea fânului. Aveți ocazia de a lua și de a face parte din familia de gospodari agricultori, intrând în pielea lor pentru o zi. Puteți opta și pentru relaxare, bronzându-vă la razele soarelui, cu mirosul proaspăt de iarbă cosită.

Ora 13:00 - Luare prânz și odihnă

Împreună cu familia de gospodari gazdă, mâncați bucate tradiționale, dar și mâncăruri pe care le consumă țărani pe terenul agricol, precum slănină cu ceapă verde culeasă din grădină, ridichi, ciorbă cu smântână de la stână, mămăligă cu branză și alte diferite produse lactate.

Ora 15:00 – Reluare activitate agricolă

Ora 18:00 – Împreună cu gazda, vom pleca la stână. Aici vom putea vedea îndeaproape activitățile ce se desfășoară, precum mulsul vitelor sau prepararea brânzei, apoi gustând sau mâncând din preparate.

Ora 21:30 – Pensiunea „Luminița”

Cină tradițională sau gustărică.

---

Costuri aferente celor două zile, pentru patru persoane:

Cazare: 120 Ron

Masă: 275 Ron

Ghid: 160 Ron

**Total: 555 Ron**

### Bibliografie

1. Memorialistică, Spovedanii – Octavian Codru Tăslăuanu
2. Bilbor, Oameni și locuri – Vasile D. Stan
3. <http://www.distanta.ro>
4. <http://www.bilborul.ro>
5. <http://primariabilbor.ro>

## Percepția corupției la nivelul resurselor publice din România

**Autor: Bălușă Ana-Maria**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Niță Dorina**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *Corruption is a severe social phenomenon, developing at a great scale, with various and complex forms, affecting even the highest levels of society. It represents a major threat to democracy (thereby undermining the principles of an efficient administration, endangering the stability and credibility of State institutions and their representatives), as well as to the economic and social development.*

*Corruption in Romania produces billion-dollar budget losses each year which affect us all. In this respect, monitoring the perception of corruption at country level is essential, on the one hand, to evaluate its level and development and, on the other hand, to enhance the efforts of creating and implementing a legal and effective institutional framework which places our country among the countries within the European average area in terms of the index of perception of corruption.*

### 1. Resursele financiare publice

Resursele financiare publice de care dispune o societate sunt, atât resurse financiare private, cât și publice. În ceea ce privește resursele financiare private, acestea sunt formate din resursele populației, ale firmelor și ale altor organizații. Pe de altă parte, resursele financiare publice se compun din resurse financiare ale autorităților publice, resursele financiare ale asigurărilor sociale de stat și cele ale instituțiilor publice cu caracter autonom. Resursele financiare ale autorităților publice sunt în fapt resursele administrației de stat, centrale și locale.

Resursele financiare publice sunt destinate primordial finanțării bunurilor și serviciilor publice, dar și finanțării unor acțiuni economice de stimulare sau descurajare a unor ramuri din cadrul sectorului privat.

În condiții normale, neexistând spectrul unui conflict militar sau al unui alt eveniment extraordinar, atragerea resurselor necesare derulării activității guvernamentale se poate face, în principal, pe două căi:

- ❖ prin sistemul fiscal, astfel fiind atrase resursele ordinare, ce constituie partea cea mai importantă a resurselor financiare publice;
- ❖ prin emisiunea monetară sau prin împrumuturi publice, astfel fiind generate sau atrase resurse financiare extraordinare.

Transferul parțial al resurselor financiare de la sectorul privat către sectorul public se realizează în principal prin intermediul sistemului fiscal. Pe această cale are loc prelevarea resurselor financiare cu titlu definitiv și fără contraprestație directă. Această prelevare are, de asemenea, caracter obligatoriu pentru toți contribuabilii din economie.

Pe de o parte, această prelevare se face prin impozitarea directă, care diminuează resursele disponibile în sectorul privat și implicit cererea derivată. Această modalitate de transfer a resurselor este de regulă preferată oricărei alte finanțări de natură inflaționistă, pentru că în acest caz contribuabilii sunt direct informați despre dimensiunea la funcționarea sectorului public.

Pe de altă parte, aceeași prelevare se realizează și pe calea impozitelor indirecte, cum ar fi: taxele de consumație (accizele și taxa pe valoare adăugată) taxele vamale, care afectează direct consumatorii bunurilor sau serviciilor impozitate, fără ca aceștia să fie informați explicit cu privire

la mărimea impozitului suporta, inclus în prețul bunurilor către stat, pot fi afectați indirect de acest tip de impozite, pe calea reducerii veniturilor încasate și a profiturilor realizate, cu intensitate variabilă în funcție de nivelul de elasticitate al cererii. În cazul impozitelor directe, din categoria impozitului pe venit și pe proprietate (avere), există de regulă o corespondență între plătitor și suportător. Însă, nici impozitele indirecte nu sunt în toate cazurile integrat transferate către consumator, iar la rândul lor impozitele directe pot fi transferate în anumite condiții de la contribuabilul-plătitor către un alt suportător (de regulă consumator).

## **2. Gestionarea sistemului fiscal și optimizarea colectării fiscale**

În mod natural, comportamentul uman încearcă să evite, pe cât posibil, impozitele. Încercarea de minimizare a contribuțiilor fiscale nu este ilegală. Aceste comportamente trebuie anticipate de către autoritățile fiscale, iar în întâmpinarea lor trebuie promovate măsuri de evitare a distorsiunilor pe care le induc.

În plus, există și o tendință de evaziune fiscală ilegală, pentru a cărei prevenire și control se impun organizarea și administrarea eficientă a sistemului fiscal. Există o distincție destul de clară între evaziunea fiscală și evitarea impozitelor. Evaziunea fiscală a fost definită ca expresia comportamentului ilegal, ce poate genera sancțiuni de natură penală în timp ce evitarea impozitelor este răspunsul comportamentului la aplicarea sistemului fiscal, în condițiile respectării legii. În general aceste comportamente implică fie modificarea consumului, fie a opțiunilor de investiție. Astfel de comportamente nu sunt privite ca fiind dăunătoare social, mai mult, uneori, schimbă chiar scopul legislației fiscale este acesta, de a modifica comportamentul contribuabililor. Totuși, în cazurile în care contribuabilii ajung să construiască mecanisme complicate, bazate pe deficiențe ale legislației, în scopul minimizării contribuției lor fiscale, se poate spune că tendința de evitare a fiscalității contravine cel puțin spiritul legii. În concluzie, o legislație fiscală complicată este un spațiu de manevră bun pentru găsierea unor lacune, utile în vederea minimizării contribuțiilor fiscale.

Privind din alt punct de vedere, declararea și plata impozitelor înseamnă cheltuieli pentru contribuabili, eventual taxe de consultanță fiscală sau, în cazul agenților economici, cheltuieli cu salariile personalului implicat în completarea declarațiilor de impunere. Uneori, este posibil ca sistemul fiscal să fie atât de complicat încât să inducă contribuabililor resentimente și/sau senzația că s-a plătit mai mult decât era necesar, în încercarea de a minimiza contribuțiile fiscale. De aceea simplificarea sistemului fiscal are ca scop și reducerea costurilor de declarare și percepere a impozitelor și totodată promovarea sentimentului funcționării sale corecte și echitabile.

Dimensionarea resurselor publice pornește de la nevoile publice estimate, fiind o funcție de maximizare a resurselor fiscale atrase în condițiile impuse de obiectivele politicii economice generale. Aceste obiective sunt de regulă focalizate pe dezvoltarea economică, adică pe asigurarea unei anumite creșteri economice sustenabile, având ca obiectiv intermediar stimularea unei/unor anumite ramuri economice, stimularea investițiilor sau inducerea unei stări de optimism și încrederea în economia națională. În astfel de cazuri, urmărirea acestor obiective, neconformă neutralității fiscale, poate conduce la apariția deficitului bugetar.

Optimizarea atragerii resurselor financiare are două accepțiuni: pe de o parte, proiectarea unui sistem fiscal care, pe lângă integrarea în cadrul scopurilor generale ale politicii economice, să asigure maximizarea resurselor atrase; iar pe de altă parte, gestionarea eficientă a sistemului fiscal proiectat, care să asigure colectarea optimă a resurselor, deci minimizarea evaziunii fiscale.

Pentru a proiecta un sistem fiscal care să genereze maximul încasărilor bugetare trebuie avute în vedere atât structura acestuia, totalitatea impozitelor și taxelor ce intră în competența sa, ce trebuie adaptată realităților economice astfel încât să asigure o bază de impozitare cât mai largă, reducerea posibilităților de “evitare” a impozitelor, cât și dimensionarea cotelor impozitelor. În ceea ce privește cotele de impunere optime, acestea au ca determinantă teoretică curba lui Laffer, care se aplică veniturilor bugetare rezultate prin impozitare.



Există două niveluri de fiscalitate care nu generează venituri bugetare, 0% și 100%. Între aceste două niveluri fiecărui volum al veniturilor bugetare, mai puțin nivelul maxim, îi corespund două cote de impunere: una aflată în zona admisibilă și o altă zonă prohibitivă. Se observă, din grafic, că pe măsură ce cotele impozitului crește, cresc și veniturile bugetare, însă cu un ritm descrescător; până în punctul  $O^*$ , în care acestea se plafonează, generând cel mai ridicat volum al veniturilor bugetare; după care pe măsură ce rata impozitului crește, se trece în zona prohibitivă, iar veniturile bugetare tind să se diminueze, datorită descurajării investițiilor și activității economice. Punctul optim ( $O^*$ ) corespunde gradului de fiscalitate sau cotei impozitului optime  $t^*$ , ce asigură maximul încasării bugetare.

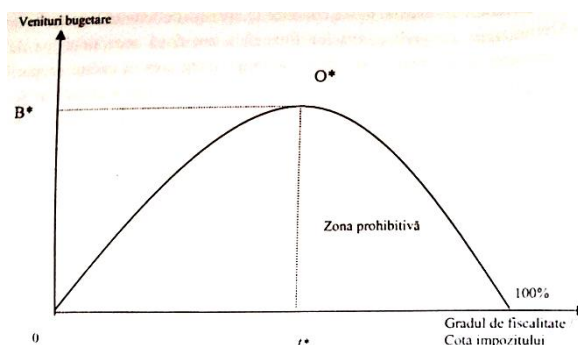


Fig. 1  
Curba Laffer

În ceea ce privește gestionarea eficientă a sistemului fiscal, aceasta se transpune în principal în existența unui sistem de control eficient și în claritatea și consecvența legislației însoțite de simplificarea procedurilor fiscale, astfel încât prin aceste măsuri să se minimizeze evaziunea fiscală și posibilitățile practice ale acesteia. Condițiile de eficientizare a controlului fiscal sunt de obicei aspecte de ordin organizatoric și metodologic, iar printre acestea se regăsesc:

- coordonarea unitară a acțiunilor de control, pentru a nu exista suprapuneri ineficiente între acestea;
- utilizarea cu prioritate a metodei controlului prin sondaj în detrimentul controlului permanent, care implică activitatea extensivă a organelor de control și consum ineficient de resurse;
- existența unui sistem de control care să țină seama de probabilitate și dimensiunea posibilă a riscurilor, subordonând activitatea de control obiectului eficienței;
- organizarea unui sistem fiscal salarial și de promovare care să permită motivarea materială și profesională corespunzătoare pentru personalul angajat în cadrul organelor de control.

La nivelul reglementărilor și procedurilor fiscale, sunt necesare măsuri:

- de unificare a legislației fiscale și tuturor prevederilor de natură fiscală din cadrul acesteia;
- de corelare și integrare a legislației fiscale în cadrul politicii generale economice;
- de simplificare a procedurilor și tehnicilor fiscale;
- de corelare a facilităților fiscale astfel încât aplicarea lor să nu genereze evaziunea fiscală și nici oportunități de “evitare” a impozitelor.

Pe baza acestor argumente se poate trage concluzia că optimizarea atragerii veniturilor bugetare necesită măsuri adaptate mediului economic în care sunt implementate. Iar acestea trebuie integrate și corelate în cadrul politicii economice, cu celelalte componente ale acesteia: politica cheltuielilor publice și echilibrul bugetar și politica monetară și valutară, astfel încât efectul de ansamblu să fie creșterea și dezvoltarea economică sustenabilă.

### 3. Considerații privind corupția în sistemul public

Corupția se manifestă în cele mai diverse domenii, în forme și interacțiuni variate și complexe, însă domină arena fiscală și bugetară (atât ca număr de cazuri, cât mai ales ca dimensiune, fiind vorba aici de corupția la nivel înalt). Politica financiară facilitează corupția în sectorul public și privat, ca rezultat al modului în care se colectează și utilizează resursele financiare publice.

Dicționarul Oxford English definește corupția ca fiind *“pervertirea sau distrugerea integrității sau fidelității în îndeplinirea sarcinilor publice prin mită sau prin favoruri”*. Conform Dicționarului Explicativ Român, corupția este *“abaterea de la moralitate, de la cinste, de la datorie”*.

O altă definiție a corupției (definiția juridică): *“corupția reprezintă acele fapte limitative reglementate de lege, precum luarea și darea de mită, primirea de foloase necuvenite, traficul de influență etc.; constituie activitățile ilicite desfășurate în scopul obținerii de avantaje materiale sau morale, a unor poziții sociale sau politice înalte. Corupția cuprinde încălcarea normelor referitoare la îndatoririle funcționarului public, precum și neîndeplinirea obligațiilor legale de către agenții economici, având un grad sporit de pericolozitate socială, cu profunde consecințe negative asupra întregului sistem social”*.

Deși potențialul de corupție este specific pentru fiecare țară, s-a constatat că tipurile și întinderea corupției fiscale și bugetare sunt influențate de structura fiscală generală a țării și de sistemele de management fiscal folosite de țara respectivă. De exemplu, un sistem de impozitare inadecvat, de o mare complexitate, cu variații mari ale cotelor de impozitare, poate determina contribuabilii să-i mituiască pe colectorii de venituri fiscale. De asemenea, controlul precar al cheltuielilor bugetare poate diminua riscul ca funcționarii să fie prinși și astfel este stimulată corupția.

Când este vorba de corupție din punctul de vedere al politicilor fiscale și bugetare, aceasta poate lua trei forme diferite:

1. Corupția la nivelul colectării resurselor financiare publice;
2. Corupția la nivelul repartizării cheltuielilor bugetare;
3. Corupția din activitățile cu caracter cvasifiscal.

Din perspectiva socială corupția este considerată ca fiind principalul factor care a determinat polarizarea societății românești la două extreme: cei săraci - care formează marea majoritate a populației României și care continuă să creadă în virtuțile moralității și respectării legalității și cei bogați sau în curs de a se îmbogăți - între care se numără cei favorizați de putere sau autorități ori care se identifică cu acestea. Aceștia ignoră moralitatea sau legalitatea, utilizând pentru satisfacerea intereselor lor tot felul de mijloace ilicite între care, corupția și fraudă.

Populația se simte cel mai mult afectată în mod personal de faptele de corupție în relația pe care o are cu unele instituții publice, cum ar fi cele din sănătate, administrație publică, vamă, școală, poliție, barou de avocați etc. Corupția obstrucționează funcționarea optimă a serviciilor publice, cetățenii fiind cei care suferă de pe urma serviciilor de sănătate sau educație sub standarde, a infrastructurii publice slab dezvoltate și a unei aplicări a legii lipsite de fermitate.

### 4. Măsurarea corupției

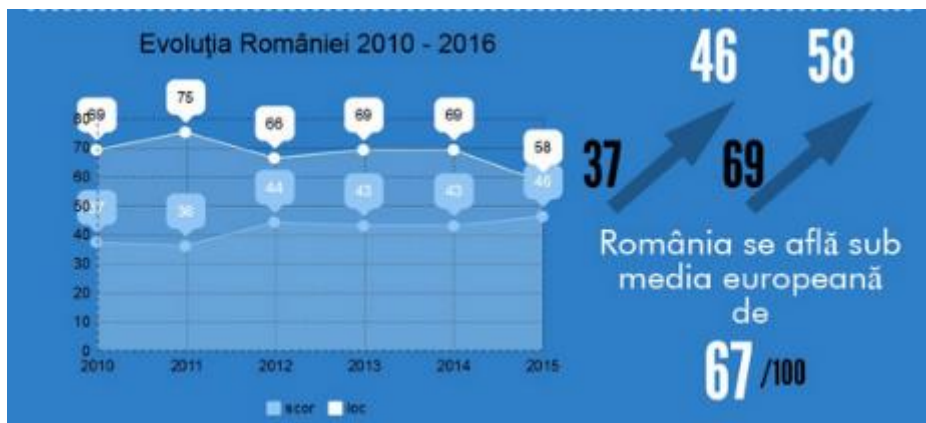
Indicele de percepție a corupției (IPC) clasează țările în funcție de gradul în care este percepută existența corupției în rândul oficialilor și politicienilor. IPC este un clasament al țărilor lumii. Punctajele acordate țărilor reflectă gradul perceput de corupție: 100 de puncte înseamnă deloc corupt, iar 0 puncte foarte corupt.

Este un indice compozit, incluzând până la 12 surse diferite, care captează percepția oamenilor de afaceri și a experților de țară cu privire la nivelul de corupție din sectorul public.

Evaluarea magnitudinii corupției în diverse țări este făcută de către analiști de țară, rezidenți sau non-rezidenți, precum și de oameni de afaceri rezidenți, care evaluează propria țară. Transparency International (simbolizată în continuare cu TI) delegă realizarea IPC profesorului Johann Graf Lambsdorff, Germania. Transparency International este organizația internațională a societății civile care conduce lupta împotriva corupției.

IPC se concentrează asupra corupției din sectorul public și definește corupția ca fiind abuz în serviciu pentru dobândirea de câștiguri personale. IPC se bazează doar pe percepția pentru că este dificil să evalueze nivelurile de corupție din diferite țări pe baza unor date empirice, cum ar fi compararea numărului de condamnări sau cazuri judecate. Astfel de date comparative între țări nu reflectă nivelurile reale de corupție, ci arată mai degrabă capacitatea procurorilor, instanțelor și/sau presei de a da în vileag corupția. Modalitatea utilizată de către TI este bazată pe experiența și percepțiile celor care se confruntă direct cu realitatea corupției dintr-o țară.

În România, IPC a fost calculat pentru prima dată în anul 1997, pentru ca în anul 2012 să fie inclus în Strategia Națională Anticorupție ca indicator de performanță al acesteia. România își propunea ca țintă pentru anul 2015 să înregistreze un scor 63 de puncte - egal cu media statelor Uniunii Europene. Astăzi, IPC 2015 clasează România pe locul 58 în topul statelor lumii, cu un scor pe 46 de puncte, raportat la o medie a statelor Uniunii Europene de 65,36 de puncte.



Graficul nr.1.

*Evoluția scorului și locului României din punct de vedere al percepției corupției*  
Sursa: <http://cursdeguvernare.ro/indicele-de-perceptie-al-coruptiei-2015-romania-locul-28-din-ue.html>

Deși progresul nu este substanțial față de anul trecut, eforturile susținute ale României în lupta împotriva corupției încep să fie vizibile în evoluția indicilor de țară. În 2014 România obținea numai 43 de puncte și se clasa abia pe locul 69 între statele lumii, pentru ca anul acesta să existe o urcare în clasament de 9 locuri (locul 58 din 168 de țări analizate și locul 26 în Uniunea Europeană). Este de remarcat și faptul că în 2015 este pentru prima dată în ultimii ani când Indicele pentru România se înscrie într-o tendință ascendentă.

În același clasament, pe primele locuri se află Danemarca (91 de puncte), Finlanda (90 de puncte), Suedia (89 de puncte), Noua Zeelandă (88 de puncte) și Olanda (87 de puncte), iar pe ultimele Sudan (12 puncte), Afghanistan (11 puncte), Coreea de Nord și Somalia (câte 8 puncte).

România rămâne în urma unor țări ca Rwanda, Namibia, Arabia Saudită, Malaysia, Cuba și Ghana, dar s-a clasat înaintea Italiei (44 de puncte), Turciei (42 de puncte), Bulgariei (41 de puncte), Serbiei (40 de puncte) și Albaniei (36 de puncte). Republica Moldova a obținut un scor de 33 de puncte, Ucraina - 27 de puncte, iar Rusia - 29 de puncte.



Figura nr.2.

### Indicele percepției corupției la nivelul țărilor Uniunii Europene

Sursa: <http://cursdeguvernare.ro/indicele-de-perceptie-al-coruptiei-2015-romania-locul-28-din-ue.html>

Scorurile mari ale țărilor și teritoriilor bogate, în principal din Europa, Asia de Est și America de Nord, reflectă existența unor sectoare publice relativ curate, susținute de stabilitatea politică, reglementări solide în materia conflictelor de interese și a liberului acces la informații de interes public, precum și de o societate civilă liberă să exercite activități de monitorizare.

### Concluzii și propuneri

La ora actuală corupția constituie unul dintre subiectele principale de discuție în orice domeniu și la orice nivel, reprezentând una dintre cele mai mari provocări ale lumii contemporane. Ea este prezentă atât în statele sărace și în curs de dezvoltare, cât și în cele dezvoltate, iar lupta pentru combaterea ei a devenit o problemă serioasă, cu cât aceasta se extinde foarte rapid, cuprinzând, mai întâi, câteva sectoare, câteva domenii și apoi întreaga societate, devenind un stil de viață, un labirint din care nu se mai poate ieși, o mentalitate.

Evoluțiile și aprecierile privind corupția în România sunt abordate de către Transparency Internațional în urma calculării unui indicator compozit – Indicele de Percepție a Corupției (IPC), care se bazează pe datele privind corupția din sondajele specializate efectuate de mai multe instituții independente de renume. El reflectă opinia oamenilor de afaceri și a analiștilor din întreaga lume, inclusiv a experților din țările evaluate. Mărimea IPC atestă cât de coruptă este o țară, prin scorul care îl redactează (100 de puncte înseamnă deloc corupt, iar 0 puncte foarte corupt).

Astfel, România își propunea ca țintă pentru anul 2015 să înregistreze un scor 63 de puncte - egal cu media statelor Uniunii Europene. Astăzi, IPC 2015 clasează România pe locul 58 în topul statelor lumii, cu un scor pe 46 de puncte, raportat la o medie a statelor Uniunii Europene de 65,36 de puncte, fiind pentru prima dată în ultimii ani când Indicele pentru România se înscrie într-o tendință ascendentă.

O astfel de situație evident că menține în atenția și preocuparea autorităților centrale problematica combaterii corupției în România, prin creșterea eficienței funcționării unor instituții special create și abilitate cu prevenirea și combaterea acestui fenomen în România, implementarea unor noi măsuri în sectoarele vulnerabile și în administrația locală pe baza evaluărilor interne și externe, măsurile necesare pentru prevenirea și combaterea fenomenului de corupție în România.

## Bibliografie

1. Brașoveanu Iulian Viorel, *Analize ale politicii fiscale în România și în statele membre ale UE*, Ed. ASE, București, 2009
2. Mitrică Eugen, *Echilibrul financiar și corelațiile acestuia cu celelalte componente ale echilibrului economic general*, Ed. ASE, București, 2009
3. Rușanu Dan Radu, Niță Dorina, *Elemente de economie politică*, Ed. Cuvântul, București, 2005
4. Văcărel Iulian, *Finanțe publice*, Ed. Didactică și Pedagogică, București, 2004
5. \*\*\*, *Dicționarul Explicativ Român*, Ed. Universul Enciclopedic, București, 1998
6. \*\*\*, *România, pe locul 58 între statele lumii în Indicele de Percepție a Corupției*, <http://www.mediafax.ro/social/romania-pe-locul-58-intre-statele-lumii-in-indicele-de-perceptie-a-coruptiei-14997933>
7. [www.transparency.org.ro](http://www.transparency.org.ro)
8. <http://www.eco-transparenta.ro/legislatie.html>
9. <http://cursdeguvernare.ro/indicele-de-perceptie-al-coruptiei-2015-romania-locul-28-din-ue.html>
10. <http://www.mai-dga.ro>

## Pensiile private în România - de la necesitate la eficiență

**Autor: Beleniuc Victoria**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Isac Claudia**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** Romania is determined by a demographic situation tense enough, due to low population irreversible trend, over which overlaps and its aging, which also increases. According to the National Institute of Statistics, the dependency ratio between pensioners and people active in the early 90s, was 1: 3.3, but in less than 20 years given ratio was below par. So but are increasingly less active contributors and increasingly more pensioners. Against this background, the pension system has expanded by adding two more bases pension sources. The new pension funds (Pillar II and Pillar III), are run by private companies through individual contributions of the participants. Romania joins the countries of Central and Eastern Europe, which already have a developed system of private pensions.

### 1. Introducere

Pensia privată reprezintă o sumă plătită periodic participantului sau beneficiarului, în mod suplimentar și diferit de cea furnizată de sistemul public.<sup>1</sup> La baza pensiei private stă transferul lunar, a unei cote, într-un fond de pensii administrat privat, din contribuția de asigurări sociale plătită în sistemul public de pensii. Cota din contribuția de asigurări sociale, care se virează către un astfel de fond de pensii se mărește anual: în primul an de funcționare a sistemului de pensii administrate privat, cota din contribuția de asigurări sociale este de 2%, urmând ca în termen de 8 ani să se majoreze cu 0,5 puncte procentuale pe an, începând cu data de 1 ianuarie a fiecărui an, ajungând la valoarea de 6% din acea contribuție. În concluzie, contribuabilul nu va plăti mai mult, acest sistem, prin preluarea unei părți din responsabilitate, va oferi ajutor statului.

România, în prezent, este determinată de o situație demografică suficient de încordată, ca urmare a tendinței ireversibile de reducere a populației, peste care, se suprapune și fenomenul de îmbătrânire a acesteia, care de asemenea se accelerează.

Potrivit datelor Institutului Național de Statistică, raportul de dependență între pensionari și persoanele active, la începutul anilor 90, era de 1:3,3, însă, în mai puțin de 20 de ani raportul dat a devenit subunitar. În concluzie, sunt din ce în ce mai puțini contribuabili activi și din ce în ce mai mulți pensionari.<sup>2</sup>

Pe acest fond, sistemul de pensii și-a extins bazele prin adăugarea a încă două surse de pensii. Noile fonduri de pensii (pilonul II și pilonul III), sunt administrate de companii private, prin contribuțiile individuale ale participanților. România se alătură țărilor din Europa Centrală și de Est, care dispun deja de un sistem de pensii private dezvoltat.

Pensiile private obligatorii sau PILONUL II, a căror componentă obligatorie, bazată pe capitalizare, administrată privat, cadrul juridic fiind constiuit de Legea nr. 411/2004 privind fondurile de pensii administrate privat, precum și de normele emise în aplicarea acesteia de către Comisia De Supraveghere a Sistemului De Pensii Private (CSSPP), în prezent Autoritatea de Supraveghere Financiară (ASF), vine în sprijinul pensiei de stat.

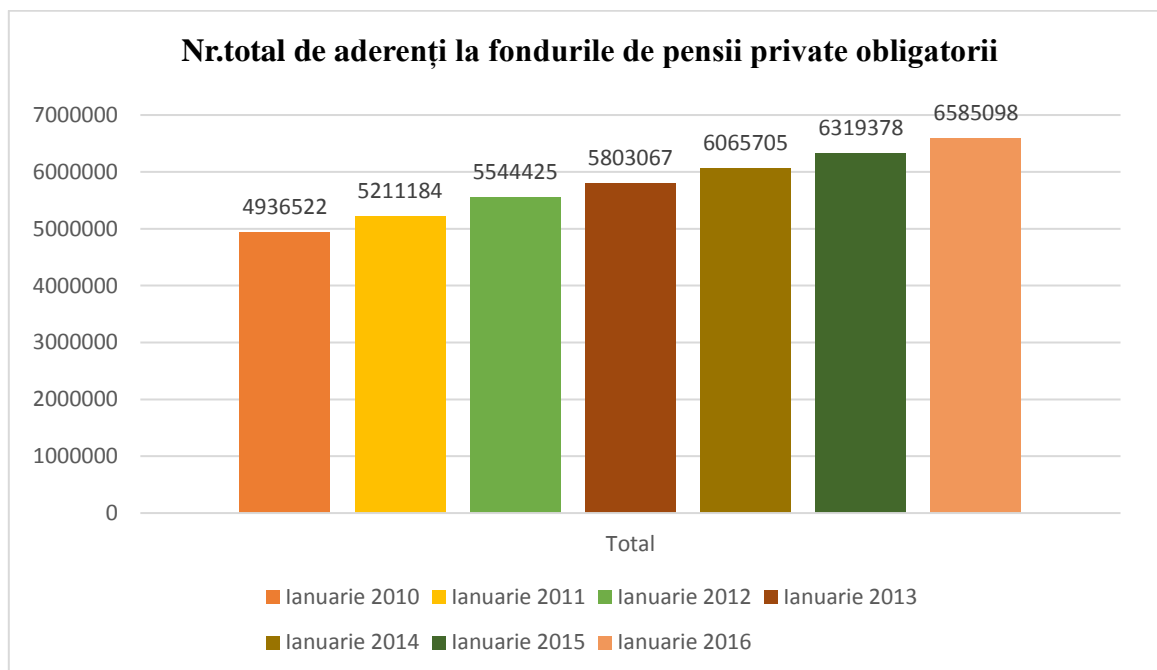
---

<sup>1</sup> Ciobotaru Daniela, Ene Ștefan, Pensiile pe înțelesul tuturor, Editura Adevărul, 2011, București

<sup>2</sup> <http://www.insse.ro/cms/ro/content/arhiva-comunicatelor-de-presa>

Scopul principal al acestui sistem de pensii constă în asigurarea unei pensii, care să completeze pensia acordată de sistemul public, prin colectarea obligatorie și investirea unei părți din contribuția individuală de asigurări sociale.

Fondul de pensii administrat privat se constituie printr-un contract de societate civilă, care se încheie între cel puțin 5 participanți inițiali și este supus autorizării ASF<sup>3</sup>.



Sursa : APAPR<sup>4</sup>

Figura nr.1

### Numărul total de aderenți la fondurile de pensii private obligatorii

În figura nr.1 se poate observa evoluția favorabilă a numărului de participanți la fondurile de pensii private obligatorii în perioada ianuarie 2010- ianuarie 2016.

Pensiile private facultative sau PILONUL III, reprezintă o componentă facultativă, administrată privat, bazată pe capitalizare, al cărei cadru juridic este reliefat de Legea nr. 204/2006 privind pensiile facultative, precum și normele emise în aplicarea acestora de către CSSPP, funcționează pe lângă celelalte tipuri de pensii care au caracter obligatoriu. Acest sistem de pensii este bazat pe aderare facultativă, pe conturi individuale și este administrat de către companii private.

Pentru a-și asigura un venit suplimentar la bătrânețe, la o pensie facultativă poate contribui orice angajat sau orice angajator în numele acestuia. Contribuția la fondurile de pensii facultative este de până la 15 % din venitul salarial și un avantaj semnificabil îl determină deducerea fiscală atât pentru angajator, cât și pentru angajat. În ambele cazuri, dacă aceștia contribuie, legea stabilește o deducere la impozitare de până la 200 Euro pe an fiscal. Companiile au acum oportunitatea de a-și atrage angajații de partea lor prin oferirea de pachete de pensii private facultative, pentru care beneficiază de reduceri fiscale.

Legislația Pilonului III spre deosebire de cea a Pilonului II nu interzice participarea la pensia facultativă în funcție de vârstă, oricine putând contribui în sistem cu până la 15 % din veniturile brute realizate lunar.

Pentru a beneficia de o pensie facultativă, condițiile legale impun ca:

- ✚ stagiul minim de contribuție să fie de 90 de luni, nu neapărat consecutive;

<sup>3</sup> <http://www.csa-isc.ro/consumatori/intrebari-frecvente/pensii-private>

<sup>4</sup> Asociația pentru Pensiile Administrative Privat din România

- ✚ contribuabilul să aibă o vârstă de cel puțin 60 de ani ;
- ✚ suma acumulată în contul individual să fie suficientă pentru o pensie minimă, stabilită prin legislația secundară în domeniul pensiilor facultative;

În cazul în care nu au fost achitate minim 90 de contribuții lunare și activul personal nu este egal cu suma necesară pentru a putea obține o pensie facultativă minimă, atunci se va încasa suma existentă în contul participantului prin plăți unice sau prin plăți eșalonate în rate, pe o perioadă de maximum 5 ani.

## 2. Analiză statistică

### PILONUL II

Conform legii, începând cu 17 septembrie 2007, toți salariații care nu au împlinit vârsta de 35 ani, au fost obligați să aleagă un fond de pensii privat din cele 18 care au fost înființate în acel moment, pentru a le putea transfera 2% din salariul lor brut pentru administrare. Totodată, salariații cu vârsta sub 45 de ani au avut posibilitatea de a adera voluntar la un sistem de pensii privat.<sup>5</sup>

Principalele fonduri de pensii administrate privat sunt: NN (Nationale-Nederlanden) compania nume căreia a fost până acum ING, Allianz-Țiriac Pensii Private deținând fondul AZT Viitorul Tău pe piața pensiilor private, fiind prezent și pe piața pensiilor facultative cu două fonduri: AZT Moderato și AZT Vivace<sup>6</sup>, aceste două fonduri de pensii private obligatorii fiind cele mai profitabile. De asemenea mai există și alte fonduri de pensii și anume: Metropolitan Life cu fondul de pensii administrat privat ALICO, Aegon cu fondul de pensii administrat privat VITAL, BCR Pensii cu fondul de pensii administrat privat BCR, BRD cu fondul de pensii administrat privat BRD și Generali cu fondul de pensii administrat privat ARIPI.<sup>7</sup>

La sfârșitul lunii februarie a anului curent, la fondurile de pensii administrate privat au fost înregistrate un număr de 6.613,73 persoane, mai mult cu 0,87 % decât la sfârșitul anului 2015, mai mult cu 5,09 % față de sfârșitul anului 2014, cu 18,75 % mai mult față de sfârșitul anului 2013 și cu 40,76 % mai mult decât în anul 2011 (tabelul nr.1).

Tabelul nr.1

#### Participanți la fondurile de pensii administrate privat( persoane)

Fond de pensii	Dec. 2011	Dec. 2013	Dec. 2014	Dec. 2015	Feb. 2016
NN	1 694 866	1 781 170	1 834 000	1 881 460	1 890 480
AZT	1 341 897	1 397 320	1 429 910	1 464 430	1 472 370
ARIPI	533 581	568 050	601 140	637 030	645 030
ALICO	358 284	847 777	880 300	915 520	923 500
BCR	388 840	474 983	508 070	543 690	551690
VITAL	206 523	263 990	768 860	804 240	812 200
BRD	174 345	235 902	270 860	310 020	318 460
Total	4 698 336	5 569 192	6 293 140	6 556 380	6 613 730

Sursa: <http://www.asfromania.ro/informatii-publice/statistici/statistici-pensii/evolutie-indicatori>

La sfârșitul lunii februarie 2016 NN, AZT și ALICO dețin 64,8 % din numărul total de participanți, adică 4 286 350 persoane din 6 613 730 persoane.

<sup>5</sup> Revista Economistul nr. 36 01. octombrie. 2012

<sup>6</sup> <http://www.aztpensii.ro/PensiiFacultative/FonduripensiiifacultativePilonIII.aspx>

<sup>7</sup> <http://www.finzoom.ro/fonduri/pensii/>



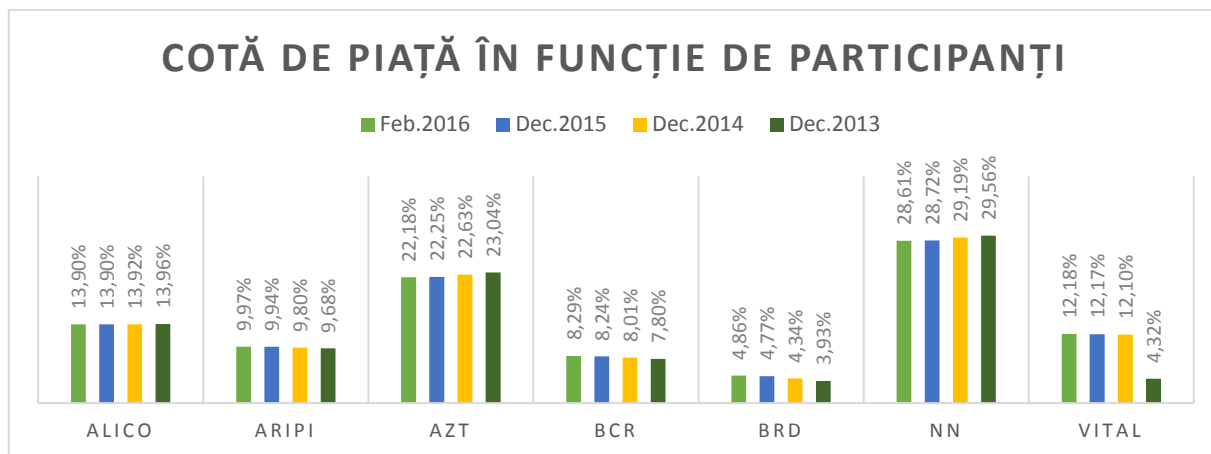


Figura nr. 2

**Cota de piață în funcție de participanți**

Sursa: <http://www.asfromania.ro/informatii-publice/statistici/statistici-pensii/evolutie-indicatori>

Din figura de mai sus se observă că ponderea ce mai mare, pe parcursul acestor trei ani o deține fondurile de pensii NN, AZT și ALICO.

Tabelul nr.2

**Valoarea activului net (milioane lei)**

Fond de pensii	Decembrie 2013	Decembrie 2014	Decembrie 2015	Februarie 2016
ALICO	1 955,06	2 714,33	3 490,30	3 575,65
ARIPI	1 160,38	1 595,01	2 074,28	2 128,00
AZT	3 186,17	4 244,08	5 411,01	5 558,89
BCR	801,98	1 141,73	1 522,92	1 566,72
BRD	390,07	572,11	775,48	806,33
NN	789,69	7 140,50	9 135,91	9 361,53
VITAL	5 239,46	1 709,85	2 263,68	2 330,91
TOTAL	13 939,14	19 117,60	24 673,59	25 328,03

Sursa: <http://www.asfromania.ro/informatii-publice/statistici/statistici-pensii/evolutie-indicatori>

Valoarea totală a activelor nete din decembrie 2013 până în februarie 2016, a crescut considerabil: de la 13 939,14 milioane lei pînă la 25 328,03 milioane lei. Locul de frunte după acest criteriu deținându-l în prezent fondul de pensii Nationale-Nederlanden.

Tabelul nr.3

**Contribuția medie pe participant (lei/participant)**

Fond de pensii	Decembrie 2014	Decembrie 2015	Februarie 2016
ALICO	90,28	114,42	129,65
ARIPI	80,79	103,63	116,38
AZT	86,43	109,63	124,19
BCR	79,24	101,07	113,01
BRD	80,67	101,71	115,13
NN	101,43	127,55	144,52
VITAL	78,15	100,94	114,52
TOTAL	89,41	113,21	128,04

Sursa: <http://www.asfromania.ro/informatii-publice/statistici/statistici-pensii/evolutie-indicatori>

Potrivit ASF contribuția medie la nivelul participanților cu contribuții în decembrie 2015 a fost de 101,2 lei . Cu o medie lunară de 127,55 lei, FPAP NN a înregistrat cea mai mare valoare a contribuției. Pe locurile următoare s-au situat FPAP Alico cu 114,42 lei/participant și FPAP AZT Viitorul Tău cu 109,63 lei/participant. În februarie anul curent aceste trei fonduri de pensii administrate privat continuă să se afle în aceeași ordine în clasamentul dat.

Tabelul nr.4

**Rata de rentabilitate ( februarie 2016)**

Grad de risc	Fondul de Pensii Administrat Privat	Rata de rentabilitate anualizată	Rata de rentabilitate minimă a fondurilor din categoria de risc	Rata medie ponderată de rentabilitate a tuturor fondurilor de pensii private pentru ultimele 24 de luni
<b>Mediu</b>	ALICO	6.9086%	<b>1.9455%</b>	<b>5.8367%</b>
	AZT VIITORUL TĂU	3.9479%		
	VITAL	6.8233%		
	BRD	6.658%		
	NN	6.2038%		
	BCR	6.4432%		
<b>Ridicat</b>	ARIPI	5.8727%	<b>0.9455%</b>	<b>5.8367%</b>

Sursa: <http://www.asfromania.ro/informatii-publice/statistici/statistici-pensii/evolutie-indicatori>

Din tabelul de mai sus se observă că cel mai puțin eficient fond de pensii administrat privat din punct de vedere a ratei de rentabilitate anualizată, a ratei de rentabilitate minime a fondurilor din categoria de risc, dar și a ratei medii ponderate de rentabilitate a tuturor fondurilor de pensii private pentru ultimele 24 de luni este FPAP ARIPI cu o valoare de 5,87%, 0,9455% și respectiv de 5,8367%. Celelalte fonduri de pensii administrate privat încadrându-se într-un grad de risc mediu.

Potrivit unui raport al Autorității de Supraveghere Financiară, valoarea medie a unui cont în sistemul de pensii administrate obligatorii pentru cei 6 613 730 de participanți care au contribuit lunar, în perioada decembrie 2011 - februarie 2016, a fost de 4.794 lei, înregistrându-se un avans anual de 43% și de 7% pentru primul trimestru. Mai mult de două treimi (69%) dintre participanți înregistrau sume în cont de până în 5.000 lei. Valoarea contului pentru 20% dintre participanți era cuprinsă între 5.000 și 10.000 de lei, iar pentru 11% de peste 10.000 de lei.

**PILONUL III**

În sistemul fondurilor de pensii facultative Pilon III, orice persoană eligibilă poate deveni participant la mai multe fonduri de pensii, în funcție de opțiunea personală pentru un anumit risc investițional, de strategia personală de diversificare a investițiilor și dispersare a riscului.

Comparativ cu fondurile de pensii private obligatorii, fondurile de pensii private facultative, la număr sunt unsprezece : Allianz-Țiriac Pensii Private deținând fondul AZT Moderato și AZT Vivace, BCR Pensii cu fondul de pensii administrat privat BCR Plus, BRD cu fondul de pensii administrat privat BRD Medio, NN Optim și NN Activ, compania de asigurări Generali cu fondul de pensii administrat privat STABIL, Raiffeisen Management cu fondul de pensii facultative Raiffeisen Acumulare, Societate de Administrare a Fondurilor de Pensii Facultative S.A cu Pensia Mea, Aegon Pensii Private cu Aegon Essential și Achmea B.V. (actuala denumire a Eureko B.V.) cu fondul de pensii administrat privat Eureko Confort ce a activat până în noiembrie 2015.

Aceste pensii private facultative disponibile pe piață la momentul actual prevăd comisioane din contribuțiile plătite cuprinse între 3-5% și comisioane lunare, din activul net total al fondului, cuprinse între 0,091% și 0,195%.<sup>8</sup>

La sfârșitul lunii februarie anul curent la acest tip de fond de pensii au fost înregistrați 389 151 persoane, adică cu 1,78 % mai mult față de sfârșitul anului 2015, cu 12,32% mai mult față de anul 2014 și cu 24,19% mai mult față de sfârșitul anului 2013.(tabelul nr.4)

Tabelul nr.5

**Participanți la fondurile de pensii administrate privat( persoane)**

Fondul de pensii	Decembrie 2013	Decembrie 2014	Decembrie 2015	Februarie 2016
AEGON ESSENTIAL	-	-	3 807	3 805
AZT MODERATO	34 292	36 235	36 822	36 961
AZT VIVACE	20 300	20 486	20 470	20 468
BCR PLUS	86 114	98 310	112 847	116 203
BRD MEDIO	13 874	16 445	19 020	19 629
EUREKO CONFORT	3 767	3 748	-	-
NN ACTIV	32 096	35 407	38 099	38 373
NN OPTIM	99 551	111 277	125 983	128 229
PENSIA MEA	10 259	10 067	10 095	10 082
RAIFFEISEN ACUMULARE	8 313	9 429	10 078	10 291
STABIL	4 782	5 048	5 097	5 110
<b>TOTAL</b>	<b>313 384</b>	<b>346 452</b>	<b>382 318</b>	<b>389 151</b>

Sursa: <http://www.asfromania.ro/informatii-publice/statistici/statistici-pensii/evolutie-indicatori>

Din tabelul de mai sus se observă că AEGON ESSENTIAL își începe activitatea din decembrie 2015 în timp ce EUREKO CONFORT încetează să mai activeze pe piața pensiilor private facultative.

Din tabelul ilustrat mai jos se observă că în luna februarie anul curent numărul de participanți cu vârsta de 16-29 ani, cât și de 30-44 ani, cât și de peste 45 ani a crescut considerabil: pentru prima categorie cu 0,35% mai mult față de anul 2015 și cu 5,13% mai mult față de anul 2014; pentru categoria a doua cu 1,37% mai mult față de 2015 și cu 8,80% mai mult față de 2014, iar pentru categoria a treia cu 2,37% mai mult față de anul 2015 și cu 16,84 mai mult față de anul 2014.

Tabelul nr.6

**Distribuția participanților pe vârste**

Fondul de pensii	Decembrie 2013	Decembrie 2014	Decembrie 2015	Februarie 2016
<b>16-29 ani</b>	32 117	28 917	30 293	30 401
<b>30-44 ani</b>	148 564	152 678	163 867	166 124
<b>Peste 45 ani</b>	132 667	164 857	188 158	192 626

Sursa: <http://www.asfromania.ro/informatii-publice/statistici/statistici-pensii/evolutie-indicatori>

În tabelul ce urmează am arătat creșterea valorii activului net din anul 2013 până în februarie anul curent, o creștere estimată de 56,08%. Locul de frunte după acest criteriu deținându-l în prezent fondul de pensii NN OPTIM cu o valoare de 485,64 milioane lei.

<sup>8</sup> <http://www.asfromania.ro/consumatori/pensii-private/ghid-pilonul-iii>

Tabelul nr.7

Valoarea activului net (milioane lei)				
Fondul de pensii	Decembrie 2013	Decembrie 2014	Decembrie 2015	Februarie 2016
AEGON ESSENTIAL	-	-	5,70	5,70
AZT MODERATO	116,68	143,69	167,12	168,42
AZT VIVACE	51,18	61,00	66,55	66,01
BCR PLUS	132,11	170,69	214,00	216,75
BRD MEDIO	36,19	51,70	64,86	66,75
EUREKO CONFORT	4,36	5,35	-	-
NN ACTIV	94,34	119,70	141,62	141,61
NN OPTIM	293,69	386,63	477,03	485,64
PENSIA MEA	35,08	40,70	45,15	45,66
RAIFFEISEN ACUMULARE	39,74	49,48	57,30	57,54
STABIL	8,23	10,85	12,89	13,04
<b>TOTAL</b>	<b>811,16</b>	<b>1 039,79</b>	<b>1 252,22</b>	<b>1 266,12</b>

Sursa: <http://www.asfromania.ro/informatii-publice/statistici/statistici-pensii/evolutie-indicator>

Iar în următorul tabel am demonstrat că cel mai puțin eficient fond de pensii administrat privat din punct de vedere a ratei de rentabilitate anualizată, a ratei de rentabilitate minime a fondurilor din categoria de risc, dar și a ratei medii ponderate de rentabilitate a tuturor fondurilor de pensii private pentru ultimele 24 de luni este AZT VIVACE și NN ACTIV . Celelalte fonduri de pensii administrate privat încadrându-se într-un grad de risc mediu.

Tabelul nr.8

Rata de rentabilitate ( februarie 2016)				
Grad de risc	Fondul de Pensii Facultative	Rata de rentabilitate anualizată	Rata de rentabilitate minimă a fondurilor din categoria de risc	Rata medie ponderată de rentabilitate a tuturor fondurilor din categoria de risc
Mediu	BRD MEDIO	5.5442%	0.7777%	4.7777%
	NN OPTIM	4.6808%		
	AZT MODERATO	3.7053%		
	PENSIA MEA	3.8787%		
	BCR PLUS	5.5274%		
	RAIFFEISEN ACUMULARE	5.7686%		
	STABIL	5.5645%		
Ridicat	AZT VIVACE	4.0479%	0.5646%	4.5646%
	NN ACTIV	4.8227%		

Sursa: <http://www.asfromania.ro/informatii-publice/statistici/statistici-pensii/evolutie-indicatori>

### 3. Concluzie

Sistemul de pensii private reprezintă singura alternativă viabilă pentru viitor, oferind tinerelor generații active oportunitatea de a economisi o parte din venituri, într-un sistem bazat pe conturi individuale și pe reinvestirea continuă, astfel ca, după o perioadă de 20 de ani, sumele economisite să se dubleze, iar după 40 de ani de contribuție, acestea să fie de 4 ori mai mari decât contribuțiile efective. Însă, în realitate nu putem ști nici ce sume se vor întoarce la viitorii pensionari, prin intrarea lor în plată. Momentan există câțiva indicatori pe care îi avem la dispoziție pentru documentare: gradul de risc – mediu pentru toate fondurile, ridicat pentru Generali; plasamente risc scăzut (plafon maxim) între 85 – 90%: -titluri de stat în România, Uniunea Europeană între 55 – 67,5%; -titluri de stat în SUA, Japonia, Canada între 1 – 11%; obligațiuni private străine între 1,5 – 5%. Plasamente risc ridicat între 25 – 45%; acțiuni listate (plafon maxim) între 25,5 – 50%; comision pentru administrare din contribuție (inițial) – 2,5%; comision pentru administrare permanent din active – 0,05%.<sup>9</sup> Fiecare persoană va vedea într-un viitor mai apropiat sau mai îndepărtat cât a contat, cât a însemnat alegerea din prezent.

### Bibliografie:

1. Ciobotaru Daniela, Ene Ștefan, Pensiile pe înțelesul tuturor, Editura Adevărul, 2011, București
2. Enache, E., Enache, S., „Pensiile private în România”, Revista Tribuna Economică nr. 3/ 2008
3. Revista Economistul nr. 36, 01. octombrie. 2012
4. <http://www.asfromania.ro/consumatori/pensii-private/ghid-pilonul-iii>
5. <http://www.asfromania.ro/informatii-publice/statistici/statistici-pensii/evolutie-indicatori>
6. <http://www.aztpensii.ro/PensiiFacultative/FonduripensiiifacultativePilonIII.aspx>
7. <http://www.csa-isc.ro/consumatori/intrebari-frecvente/pensii-private>
8. <http://www.finzoom.ro/fonduri/pensii/>
9. <http://www.insse.ro/cms/ro/content/arhiva-comunicatelor-de-presa>

---

<sup>9</sup> Enache, E., Enache, S., „Pensiile private în România”, Revista Tribuna Economică nr. 3/ 2008

## Modalități de plată utilizate în practica BCR

**Autor: Bolovan Georgiana**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Drigă Imola**  
**Universitatea din Petroșani**

***Abstrat:** A payment is the transfer of an item of value from one party to another in exchange for the provision of goods, services or to fulfill a legal obligation. The aim of this paper is to present services offered by banks that provide settlement of claims and liabilities arising from economic relations.*

### 1. Introducere

Banca poate fi definită ca o instituție care mobilizează mijloace bănești disponibile, finanțează și creditează persoanele fizice și juridice, organizează și efectuează decontările și plățile în cadrul economiei naționale și în relațiile cu altele cu scopul obținerii profitului.

Principalii factori care au condus la dezvoltarea activității bancare au fost evoluția mijloacelor de plată, dezvoltarea generală a economiei și a relațiilor de tip capitalist. Economia de piață presupune existența unui sistem bancar care trebuie să asigure mobilizarea disponibilităților monetare ale economiei și orientarea lor spre desfășurarea unor activități economice eficiente.

Sistemul bancar este ansamblul instituțiilor, relațiilor financiar-bancare, normelor, infrastructurilor, tehnicilor ce interacționează în mod complex, cu scopul de a mobiliza sub formă de depozite și de a distribui, sub formă de credite, fonduri financiare, precum și de a oferi facilități, inclusiv sisteme de plăți, pentru diverși agenți economici, financiari sau nefinanciari, inclusiv persoane fizice. Sistemul bancar este o componentă a sistemului financiar al unei țări.

În cadrul sistemului bancar s-au inclus în timp și intermediari nemonetari a căror funcții principale sunt: colectarea de economii sau acordarea de credite pe termen lung sau scurt, direct către beneficiari (pentru investiții, comerț exterior, ipoteca, consum) sau prin angajarea de capitaluri pentru recreditare. Sistemul de plăți cuprinde forme, modalități și instrumente de plată există două forme de efectuare a plăților: a) acceptarea, este forma dominantă de plată prin care debitorul acceptă condiționat efectuarea plății, dând ordin băncii sale să vireze banii în contul beneficiarului; b) asigurarea cu anticipație a plăților, se folosește mai rar, mai ales în tranzacțiile dintre firmele românești și cele de peste graniță, având în vedere lipsa de încredere a unor firme străine și fragilitatea financiară a unor firme românești.

De aceea suma de bani datorată se rezervă într-un cont numit acreditive deschise și se păstrează până la recepționarea mărfii, după care se transferă prin virament beneficiarului plății în sistemul de plăți există și două modalități de plată: a) plăți în numerar; b) plăți prin virament;

Plata în sens larg reprezintă orice operațiune, adică atât de plăți cât și de încasări. Plățile rezultă în urma operațiunilor comerciale sau necomerciale. Plățile sunt efectuate de bănci pentru contul unui client al său, sau în numele și pentru contul băncii respective. Mecanismele și instrumentele cu care se efectuează plățile sunt asigurate de către bănci. În calitatea lor de intermediari financiari, băncile efectuează plățile între vânzători și cumpărători, adică între debitori și creditori.

### 2. Modalități de plată utilizate în practica Băncii BCR

Contul bancar (denumit și contul curent) reprezintă "miezul relației dintre client și banca. Este un instrument bancar prin intermediul caruia poți: să depui bani în cont; să retragi bani de la bancomat

sau ghișeul băncii; să efectuezi plăți, încasări sau transferuri bancare; să plătești facturi de utilități direct din cont. Pe lângă acestea, mai poți dispune și de alte facilități atașate contului curent: descoperit de cont (overdraft), direct debit, plata facturilor, online & mobile banking, etc. Termenul de constituire este nelimitat, accesul la sumele depuse în cont făcându-se fără restricții.

Pentru banii pastrați în contul curent se calculează dobanda „la vedere” (0.1-0.5% pe an) care se virează lunar în cont, în ultima zi lucratoare. Poate fi alimentat fie prin depuneri numerar de la orice ghișeu al băncii sau prin transferuri bancare. De asemenea, dobânzile calculate pentru alte conturi deținute de titular (depozite la termen) pot fi virate în contul curent.

Din contul curent se pot ordona transferuri intrabancare (către un cont deschis la aceeași bancă), dar și transferuri interbancare (către un cont deschis la altă bancă). Banca va trimite în atenția clienților extrasul de cont, care este un document prin care poți verifica ce s-a întâmplat în contul tău și îți permite să verifici dacă banca și-a înregistrat corect tranzacțiile. Extrasele pot fi transmise lunar, trimestrial, bianual sau de câte ori se acumulează o pagină completă de operațiuni bancare. Dacă ai nevoie urgentă de un extras de cont, poți solicita unul de la orice ghișeu al băncii (tranzacție ce poate fi taxată, de obicei cu un comision simbolic).

Deschiderea unui cont: Oricine poate solicita deschiderea unui cont, la orice bancă, documentele solicitate în mod obișnuit pentru deschiderea unui cont sunt cartea / buletinul de identitate sau un alt act de identitate valabil (pasaport). Evident, cerințele pot varia în funcție de bancă. De asemenea, minorii trebuie să îndeplinească anumite condiții pentru a putea deschide un cont bancar. În România, vârsta minimă pentru a deschide un cont bancar de baza este 18 ani.

La BCR, închiderea contului curent de către o persoană fizică nu este taxată dacă se face la inițiativa sa, dacă respectivul cont este însă închis la inițiativa băncii atunci banca va opri ca și comision 10 lei din sumele care mai sunt disponibile. De asemenea, clienții trebuie să aibă grija cum folosesc conturile deschise. Administrarea la BCR costă 3,5 lei pe luna pentru conturile active, în timp ce lipsa de activitate pe cont pentru o perioadă de câteva luni majorează comisionul de administrare la 10 lei lunar. Pentru clienții companii, BCR nu se percepe comisioane de închidere de cont, indiferent de situație.

## **Ordinul de plată**

Ordinul de plată este o dispoziție necondiționată, dată de către un titular de cont, băncii sale, de a pune la dispoziția unui beneficiar o anumită sumă de bani. Emiterea ordinului de plată (plătitorul) presupune existența unor disponibilități în cont cel puțin egale cu valoarea sumelor transferate.

Ordinile de plată se emit pe suport hârtie sau electronic având structuri diferite, respectiv cele pe suport hartie au un format standard tiparit (formular), în timp ce modelele electronice se prezintă sub forma unor mesaje codificate. Ordinul de plată este revocabil (plata poate fi oprită) de către emitent până în momentul acceptării lui de către banca destinatară. Această caracteristică reprezintă o facilitate pentru emitent dar ridică suspiciuni pentru beneficiar cu privire la capacitatea de plată a emitentului.

Participanții la circuitul ordinului de plată sunt:

- Emitentul - agentul economic nonbancar care emite ordinul de plată pe cont propriu, în baza unui cont deschis la o bancă
- Beneficiarul - instituția/persoana desemnată prin ordinul de plată de către plătitor (emitent), să primească o sumă de bani
- Banca inițiatoare - banca căreia i se adresează ordinul de plată al emitentului și la care emitentul are deschis contul bancar.
- Banca destinatară - banca care recepționează și acceptă ordinul de plată, în nume propriu sau pentru un client al său, în calitate de beneficiar.
- Banca inițiatoare poate fi aceeași cu banca destinatară când emitentul și beneficiarul au conturi deschise la aceeași bancă.

**24 BANKING BCR**

BANCA COMERCIALĂ ROMÂNĂ - SOCIETATE ADMINISTRATĂ ÎN SISTEM DUALIST | Merituri legale | TCOA | ANP

Lista de conturi | **Conturi curente** | Economisire | Finantare | Carduri de credit | Fonduri investiti

RO41RNCB000000000000000000000000 | RO22RNCB000000000000000000000000

Stimata Doamna sunteti conectata in aplicatia CLICK 24Banking. **Logout**

Mesaje

Favorite

**Ordin de Plata**

- Historicul tranzactiilor
- Lista ordine de plata
- Sabloane
- Direct Debit
- Plata repetitiva
- Schimb Valutar
- Cumpara produse**
  - Deschidere cont curent
  - Constituire depozite la termen
  - Deschidere cont de economii
  - Ataseaza card de debit
  - Aplica pentru un credit
  - Extras de cont si Rapoarte

**Ordin de Plata - Creare** Intrebari/Sugestii

08.08.2013 17:12:35 **Help**

Stare cont	Tip	Numar cont	Sold disponibil	Valuta
Activ	Conturi curente	RO22RNCB000000000000000000000000	623,00	RON

Pentru a realiza aceasta operatiune vi se va solicita in ecranul de validare semnarea cu cod unic. Va rugam sa va asigurati ca aveti la dispozitie token-ul inainte de a completa ordinul de plata.

Suma maxima permisa pentru tranzactionare in acest moment este de: 150.000,00 EUR

**Detalii**

Sablon personal: Selectati sablon

IBAN beneficiar: RO02RNCB000000000000000000000000

Banca Beneficiar: BANCA COMERCIALA ROMANA S.A.

Nume beneficiar: ELENA

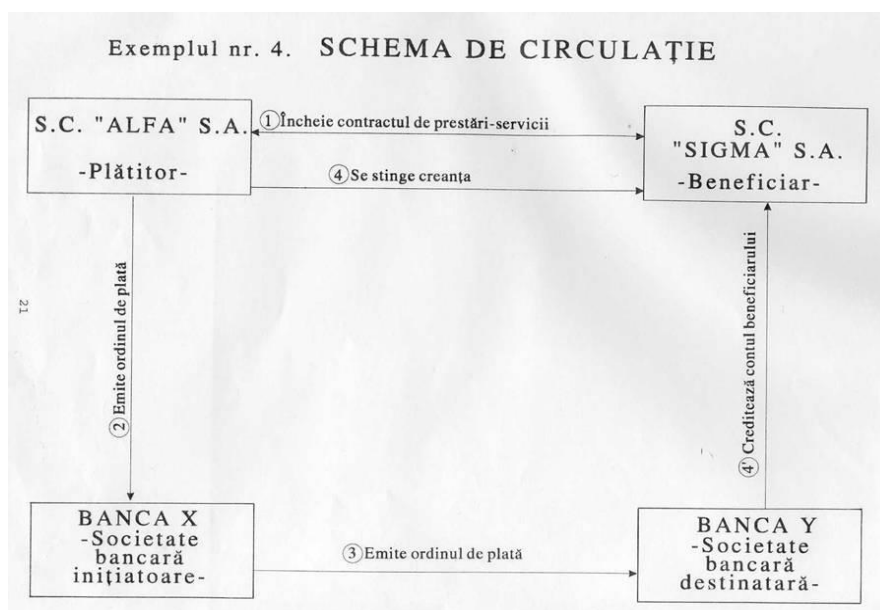
Detalii plata \*: transfer

Suma \*: 100,00 Valuta RON

Data valutei \*: 08.08.2013

Sursa: www.bcr.ro

Figura 1. Crearea unui ordin de plată



Sursa:www.scrigoup.com

Figura 2. Circuitul ordinului de plată

Circuitul ordinului de plată:

- emiterea de către plătitor a ordinului de plată
- recepția - operațiunea prin care o bancă recunoaște primirea ordinului de plată și validitatea acestuia
- autentificarea - procedura de recunoaștere a persoanei pe care emitentul ordinului de plată o autoriza să semneze autentic, prin confruntarea semnăturii înscrise pe document cu cele din fișa specimenului de semnătură, precum și prin diverse procedee convenite cu banca pentru prevenirea plăților neautorizate



- acceptarea (autorizarea) - procedura prin care o bancă recunoaște ca valabil un ordin de plată recepționat, obligându-se să execute serviciul de a transfera fondurile la termenele și în condițiile dispuse de emitent
- refuzul - procedura utilizată în cazul în care banca receptoare consideră că nu este posibil să execute ordinul de plată dat de către emitent (în situația în care nu se acceptă ordinul de plată are loc refuzul)
- executarea – procedura de emitere de către banca receptoare a unui alt ordin de plată pentru a pune în aplicare un ordin de plată acceptat anterior. Executarea presupune debitarea contului emitentului și după caz creditarea contului beneficiarului dacă ambii parteneri au conturi la aceeași unitate bancară. Fie transmiterea ordinului de plată într-un sistem de plăți sau transmiterea ordinului de plată către banca corespondentă.

## Standing Order

O altă modalitate de plată eficientă și convenabilă a facturilor este prin Standing Order (ordine de plata programata), un serviciu care îți permite să transferi lunar o suma de bani între doua conturi curente (la aceeași bancă sau la bănci diferite) fără să completezi formulare de fiecare data și, în general, fără să mai ai grijă permanentă a acestei operațiuni. Trebuie doar să stabilești cu banca data și suma de plată, după care transferul se face automat. Acest serviciu este recomandat în general când ai de facut aceeași plată lunar către același cont. Cum este, de exemplu, plata unei facturi a carei valoare nu se modifica prea mult de la o luna la alta (de exemplu, rata la banca sau abonamentul la televiziunea prin cablu). Si în acest caz trebuie doar sa fii atent să nu rămâi fără bani în cont sau cu bani prea puțini pentru că altfel transferul are loc.

Serviciul se adresează titularilor de cont curent/depozit colateral pentru plăți prin standing order în lei și valută la BCR, persoane fizice sau persoane juridice, și permite efectuarea unor plăți cu caracter regulat, la date fixe și pentru sume prestabilite (rate de leasing, chirii), fără a fi necesar un alt consimțământ al plătitorului decât cel dat prin contract. Serviciul se adresează titularilor de cont curent/depozit colateral pentru plăți prin Standing Order în lei la BCR, persoane fizice sau persoane juridice, și permite efectuarea unor plăți cu caracter regulat, la date fixe și pentru sume prestabilite (rate de leasing, chirii), fără a fi necesara prezența la banca a plătitorului.

**Detalii plata repetitiva** Tipareste/Salveaza Intrebari/Sugestii

[Help](#)

Cont platitor	RO37RNCB0722056169830002		
Detalii plata	Plata factura lunar a abonament RCS - RDS, cod client: 0098762, suma fixa 54 RON		
Suma	<input checked="" type="radio"/> Fixa <input type="radio"/> Dependenta de sold	Suma de plata	54,00 RON
		Suma ce trebuie pastrata	0,00 RON
		Plata minima	0,00 RON
IBAN beneficiar	RO80RNCB0722056169830004		
Nume beneficiar	RCS - RDS ROMANIA		
<b>Periodicitate</b>			
Tranzactia va fi efectuata in/ la fiecare	1 Luna		
Data inceput	12.05.2010	Data sfarsit	<input checked="" type="checkbox"/> Pana in momentul anularii
Canal tranzactionare	IB		
Urmatoarea data de executie	12.09.2010		
Stare	anulat		
<b>Data</b>	<b>Suma</b>	<b>Platit</b>	<b>Mesaj de eroare</b>
12.05.2010	54,00	Da	
12.06.2010	54,00	Da	
12.07.2010	54,00	Nu	Fonduri insuficiente la data executiei
12.08.2010	54,00	Da	

[Inapoi](#)

[Inchide istoric tranzactii](#)

Sursa: [www.bcr.ro](http://www.bcr.ro)

Figura 3. Plata facturi prin Standing Order

Documentul necesar punerii la dispoziție a serviciului pentru clientul plătitor este contractul privind plata prin Standing Order.

Procedura: clientul platitor încheie la unitatea teritorială a bancii contractul privind plata prin Standing Order. Se întocmește la sediul bancii pentru fiecare beneficiar cu care plătitorul intră în relații de decontare prin Standing Order; prin semnarea contractului, clientul platitor mandatează banca să execute, la datele fixate și pentru sumele stabilite în prealabil de comun acord, ordine de plata în favoarea unui prestator de servicii/furnizor și totodată se obligă să-și alimenteze contul, astfel încât la data scadenței să existe fonduri suficiente acoperirii plăților prestabilite; banca execută ordinele de plata conform planificării din contractul încheiat, la datele și în sumele convenite cu clientul plătitor, transferul în contul prestatorului de servicii/furnizor realizându-se numai în baza contractului încheiat, fără a se mai solicita un alt consimțământ din partea clientului plătitor. Operațiunea se va evidenția în extrasul de cont.

Costuri: serviciul este gratuit pentru plata utilităților realizată prin Standing Order nu se percepe comision clientului platitor. Operațiunile de încasări se vor comisiona de către banca prestatorului de servicii/furnizor, potrivit Tarifului de comisioane al BCR comision de modificare a instrucțiunilor de plată (a mandatului): zero.

## Direct Debit

Pentru a beneficia de serviciul Direct Debit, vei încheia cu banca un contract, o singură dată, pentru a-ți debita contul, pe baza instrucțiunii primite de la banca beneficiarului (banca furnizorului de utilități, prestatorul de servicii etc.). Singura ta grijă de acum înainte este doar alimentarea contului cu banii necesari. Acest serviciu poate fi folosit pentru plata rapidă și eficiența a facturilor de utilități și servicii, precum și pentru alte tipuri de plăți curente. Modul de funcționare este pe cât de simplu pe atât de convenabil. Facturile sunt achitate prin intermediul băncii, care preia banii direct din contul tău. Totodată, la solicitarea ta, banca poate seta o limită maximă pentru plata unei facturi. Și, mai mult decât atât, această limită poate fi diferită în funcție de furnizor. Atenție, însă: banca nu-ți va plăti facturi parțiale. În cazul în care nu ai fonduri suficiente sau limita setată este depășită, factura va trebui plătită prin altă modalitate de plată. În general, acest serviciu este gratuit dacă și contul tău și cel al furnizorului sunt la aceeași bancă. În cazul în care furnizorul are cont deschis la altă bancă, ți se va percepe un comision.

Detalii mandat Direct Debit	
Operatiunea dumneavoastra a fost inregistrata cu succes.	
Cont platitor	RO37RNCB0319062846318453
Titular cont	Casa Casa
Data de incput	10.03.2015
Data sfarsit	Para la analiza
Suma maxima	100.00
Mandat de Direct Debit catre	VODAFONE
IDN beneficiar	RO37RNCB0319062846318453 Valuta RON
Banca beneficiar	BANCA COMERCIALA ROMANA S.A
<b>Vodafone</b>	
Cod abonat	03460084
Numar telefon	0765401401
Nume abonat	Mihai Andrei
CNP	034607865411

Sursa: [www.bcr.ro](http://www.bcr.ro)

Figura 4. Plată efectuată prin Direct Debit

Trebuie să mai știi că nu există riscul ca o instrucțiune de debit direct compensată să nu poată fi decontată. Poți sta liniștit, deoarece banca îți va procesa corect facturile. Iar, în cazul în care suma a fost transferată eronat, ai posibilitatea să soliciți băncii tale returnarea sumei. Returnările și rambursările în legătură cu instrucțiunile de Direct Debit sunt reglementate de Banca Națională a României. Prin Direct Debit îți dai posibilitatea beneficiarului plății, în general furnizorii de utilități, de a solicita băncii sumele necesare achitării facturii tale și, totodată, permisiunea, prin intermediul băncii, de a lua acești bani din contul tau.

La BCR, poți beneficia de serviciul Direct Debit atât în sistem intrabancar, în lei sau valuta, cât și în sistem interbancar în lei, fie în calitate de beneficiar în baza unui angajament privind debitarea directă, fie în calitate de plătitor în baza unui mandat de debitare directă. Serviciul este gratuit, iar pentru plățile realizate prin Direct Debit comisionul este zero (pentru clienții plătitori). Documentul necesar punerii la dispoziție a serviciului pentru clientul plătitor este mandatul de debitare directă.

## **Acreditivul**

Indiferent dacă îndepliniți calitatea de vânzător sau cumpărător, va doriți fără doar și poate să vă desfășurați activitatea în condiții cât mai bune de siguranță – cu precădere în situațiile în care vă cunoașteți mai puțin partenerii comerciali. Materialul următor vă oferă informații detaliate despre acreditivul documentar, un instrument financiar modern care vă asigură, pe lângă siguranța dorită, și alte avantaje importante. Gasiți, în cele ce urmează, un ghid util pentru înțelegerea și utilizarea acestui instrument și informații detaliate cu privire la: acreditivul documentar, acreditivul transferabil, acreditivul reinnoibil și acreditivul standby.

**Acreditivul documentar.** Acreditivul reprezintă un aranjament prin care o bancă (banca emitentă), care acționează în conformitate cu instrucțiunile primite de la un client (ordonator), se angajează irevocabil să onoreze (platească) către exportator (beneficiar), o prezentare de documente conforme cu termenii și condițiile acreditivului.

Părțile implicate în acest aranjament sunt:

- ordonatorul: partea la cererea căruia este emis acreditivul (cumpărător/importator);
- banca emitentă: este banca ce emite un acreditiv la cererea unui client sau în nume propriu;
- beneficiarul: partea în favoarea căreia se emite acreditivul (furnizor/exportator);
- banca avizatoare: este banca ce avizează acreditivul la cererea băncii emitente;
- banca confirmatoare: banca ce își adaugă confirmarea (angajamentul de plată) la un acreditiv, la primirea autorizației sau cererii băncii emitente;
- banca desemnată (sau banca plătitoare): banca la care este utilizabil acreditivul sau orice banca în cazul unui acreditiv utilizabil la orice bancă;

Acreditivul documentar sunt utilizate, în general, în următoarele situații:

- pentru tranzacții de valori mari și pentru cele ce acoperă livrări de marfa, prestări de servicii și executări de lucrări - toate sub același contract comercial;
- atunci când cei doi parteneri contractuali nu se cunosc sau nu au încredere unul în celălalt, fiind la începutul unei relații comerciale și doresc ca tranzacția să fie efectuată fără riscuri în ceea ce privește: capacitatea cumpărătorului de a plăti mărfurile livrate/serviciile prestate, respective capacitatea vânzătorului de a produce marfă/prestări serviciile la termenele și în condițiile agreeate în contractul comercial;
- există o îngrijorare cu privire la riscul de țară al cumpărătorului;
- când se dorește transferarea acreditivului către terți (beneficiari secunzi).

În vederea deschiderii unui acreditiv trebuie să completați o cerere de deschidere de acreditiv și o dispoziție de plată externă – în 2 exemplare. Depuneți cele două documente la unitatea bancară de cont, împreună cu o copie a contractului comercial, a facturii sau a confirmării de comandă, după caz. Pentru a deschide acreditivul, clienții BCR trebuie obligatoriu să dispună de sursă de deschidere, care poate să fie: sursă proprie; credit BCR; finanțare externă.

Incheierea unui acreditiv la BCR vă asigură: costuri competitive; servicii prompte și profesionale; flexibilitate și adaptabilitate la cerințele și ale tranzacțiilor; inspiră încredere; disponibilitate permanentă la solicitări, personalizarea relațiilor; furnizează servicii de calitate în forma agreată; consultant gratuită de specialitate oferită în orice moment al tranzacției; confirmăm acreditiv de export primare; oferim post finantare – scontare; prin serviciile oferite se urmărește satisfacția clienților și obținerea unui feed back de la aceștia; gama largă de bănci corespondente.

**Acreditivul transferabil.** Un acreditiv documentar desemnat de Banca Emitentă ca transferabil este emis în favoarea beneficiarului care acționează ca intermediar între cumpărător (ordonator) și furnizorul mărfurilor, serviciilor sau lucrărilor. Primul beneficiar (intermediarul) poate cere băncii desemnate să îndeplinească rol de Bancă Transferatoare și să transfere total sau parțial contravaloarea acreditivului către unul sau mai mulți furnizori (beneficiari secunzi).

Principii de funcționare: acreditivul transferabil este acreditivul care prevede în mod expres faptul că este “transferabil”; banca nu are nici o obligație să transfere un acreditiv decât în limita și în maniera în care a consimțit în mod expres; acreditivul transferat se derulează sub “umbrela” acreditivului original transferabil emis în favoarea intermediarului; acreditivul transferat trebuie să reflecte cu acuratețe termenii și condițiile acreditivului original; primul beneficiar are dreptul să înlocuiască factura sa cu cea a beneficiarului secund; dacă primul beneficiar omite să înlocuiască factura, banca transferatoare va remite băncii emitente factura și restul documentelor de livrare primite de la al doilea beneficiar.

**Acreditivul reinnoibil (revolving).** Acreditivul revolving este un acreditiv documentar emis pentru o anumită valoare care se reînnoiește până la aceeași valoare fără să necesite modificarea acreditivului original.

Principii de funcționare: acreditivul reinnoibil sunt utilizate în cazul contractelor de valori mari cu livrări eşalonate în timp; se pot revolve în relație cu timpul sau valoarea; se pot reînnoi automat imediat după prezentarea documentelor de livrare sau după îndeplinirea anumitor condiții; toate livrările sunt acoperite de unul și același acreditiv; plățile se fac după fiecare livrare, iar după efectuarea unei plăți valoarea acreditivului se reînnoiește automat; întotdeauna aceste acreditiv prevăd livrări parțiale și plăți parțiale permise; pot fi cumulative (suma neconsumată se adaugă tragerii următoare) sau noncumulative (suma neconsumată se pierde).

**Acreditivul standby.** Acreditivul standby este utilizat în același fel ca o garanție bancară, dar ca și acreditivul documentar, este subiect al regulilor internaționale.

Principii de funcționare: funcționează ca o garanție bancară; acreditivul standby se presupune a nu fi utilizat decât în cazul în care părțile omit să își îndeplinească obligațiile contractuale; se plătește contra documentelor în acreditivul standby.

## **Scrisoarea de garanție bancară**

**Scrisoarea de garanție bancară** este un angajament scris asumat de banca (garant), independent de contractul comercial/ tranzacție, în favoarea unei persoane (beneficiarul garanției), de a plăti acestuia o sumă de bani în cazul în care o altă persoană (garantat/ordonator, în contul și din ordinul căruia se emite garanția) nu a onorat obligația garantată, exprimată în bani, așa cum aceasta a fost asumată prin contractul comercial / tranzacție, față de beneficiarul garanției.

Principalele caracteristici ale scrisorii de garanție bancară sunt:

- este un contract unilateral (banca emite garanția);
- este independent; garantul este obligat principal la plată, fără a putea opune excepțiile rezultate din contractul de bază / tranzacție și/sau beneficiile de dispoziție și de diviziune ale garantului;
- în cadrul acestui tip de contract, beneficiarul este cel care are drepturi iar garantul cel care are obligații;
- este destinată să își îndeplinească funcția numai în situația de neexecutare a obligațiilor (default).

În derularea tranzacțiilor comerciale sau financiare, scrisoarea de garanție bancară are un rol principal, oferind securitate financiară partenerilor participanți la acestea prin acoperirea riscurilor generate de nerespectarea obligațiilor comerciale privind buna executare a lucrărilor/ prestărilor serviciilor (atât în perioada până la livrare/ acceptare cât și în perioada de garanție) sau efectuarea plăților aferente bunurilor/ serviciilor achiziționate/ creditelor contractate.

### 3. Concluzii

Modalitatea de plată reprezintă mecanismul prin care se realizează trecerea de la plătitor la beneficiarul sumei a contravalorii mărfurilor sau serviciilor, constituind obiect de negociere între cele două părți. Modalitățile de plată utilizate în cadrul tranzacțiilor economice cuprind totalitatea operațiunilor și a tehnicilor de plată, controlul bancar, circuitul documentelor prin intermediul cărora creditorul încasează de la debitor creanța rezultată din schimbul economic.

În practică, cel mai adesea se utilizează următoarele modalități de plată: ordinul de plată, incasso-ul bancar, acreditivul documentar și scrisoarea de garanție bancară. Dacă acreditivul documentar și scrisoarea de garanție bancară sunt modalități de plată care garantează beneficiarului încasarea contravalorii mărfurilor livrate sau serviciilor prestate, incasso-ul bancar și ordinul de plată sunt forme de decontare care nu asigură garanția încasării drepturilor bănești de către creditor, chiar dacă a respectat întocmai obligațiile contractuale, fiind utilizate doar în situația în care există încredere deplină între parteneri.

### Bibliografie:

1. Bătrânca, I., *Analiză financiară în bănci*, Editura Risoprint Cluj-Napoca, 2008
2. Căpraru, B., *Activitatea bancară. Sisteme, operațiuni și practici*, Editura C.H. Beck, București, 2010
3. Cechin-Crista, P., *Băncile și operațiunile bancare*, Editura Economică, București, 2007
4. Drigă, I., *Produse și servicii bancare*, Editura Sitech, Craiova, 2012
5. Goloșoiu-Georgescu, L., *Mijloace, modalități și instrumente de plată*, Editura ASE, București, 2003
6. Gorbati, M., *Activitatea bancară*, [http://www.academia.edu/9351806/Activitatea\\_bancara](http://www.academia.edu/9351806/Activitatea_bancara)
7. Marinoiu, A.M., *Arhitectura plăților și finanțării internaționale*, Editura Pro Universitaria, București, 2014
8. Mihai, I., *Operațiuni de încasări și plăți - instrumente, modalități, tehnici*, Editura Fundației România de Măine, București, 2007
9. Poanta, D., *Instrumente de plată. Sisteme de plăți*, Editura Universitară, București, 2010
10. [www.bcr.ro](http://www.bcr.ro)

## Analiza corelației dintre rata inflației și rata șomajului în România

**Autori: Burghila Cristina, Bulmaga Iana**  
**Coordonator: Lect. univ. dr. Stoicuța Nadia Elena**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *In this type of works is described analyze the correlation between inflation and unemployment in Romania. The period under review is 16 years (1999-2014). The analyze of the correlation between two variables, is approximated using a regression model (ARX), model parameters are determined by using LQR and using program Eviews. Finally they are made forecasts by confidence interval module it is influenced inflation according to unemployment.*

### 1. Introducere

**Șomajul** este termenul folosit în cazul lipsei ocupației plătite (locurilor de muncă) pentru forțele apte și calificate corespunzător pentru muncă. New Palgrave Dictionary Of Economics definește șomajul a fi "procentul de indivizi din forța de muncă (care este suma celor care muncesc sau caută de muncă) care nu au un loc de muncă (dar caută unul)."

Cuvântul "șomaj" din limba română provine din cuvântul francez "chomage". La rândul său, acesta derivă din latinescul "caumare", fiind provenit de la cuvântul grec "cauma", care înseamnă "căldură mare", din cauza căreia înceta orice activitate.

**Rata șomajului** este un indicator prin care se măsoară dimensiunile și intensitatea neocupării forței de muncă și care se determină ca un raport procentual între doi indicatori absoluți, primul exprimând dimensiunea neocupării-șomerii, iar al doilea măsurând numărul populației de referință, de regulă populația activă.

În România la sfârșitul lunii iulie 2015, rata șomajului înregistrat la nivel național a fost de 4,99%, mai mare cu 0,05pp față de cea din luna iunie a anului 2015 și mai mică cu 0,11 pp decât cea din luna iulie a anului 2014.

**Inflația** este un dezechilibru major prezent în economia oricărei țări, reprezentat de o creștere generalizată a prețurilor și de scăderea simultană a puterii de cumpărare a monedei naționale. Inflația este un indicator final, care arată la sfârșit de an fiscal dacă politicile guvernamentale monetare, fiscale, legislative, etc., alături de politicile Băncii Centrale, se coordonează și conduc la o stabilitate a prețurilor de consum.

**Rata inflației** exprimă, sub forma procentuală, evoluția inflației într-o anumită perioadă. De regulă, rata inflației se afilează, în termeni anuali, în doua forme: rata medie a inflației și rata inflației pe ultimele 12 luni. În România, indicatorul la care BNR face referire de cele mai multe ori este rata inflației pe ultimele 12 luni.

Economistul britanic, de origine neo-zeelandeză, Alban William Phillips, cercetând o serie de fenomene și date statistice din perioada 1861-1957, a pus în evidență o relație inversă între rata inflației și rata șomajului, pe exemplul Marii Britanii. Această relație este cunoscută sub denumirea de **curba Phillips**.

Astfel când rata inflației crește, rata șomajului scade, deoarece sporirea prețurilor stimulează extinderea activității economice, creșterea ocupării forței de muncă și atenuarea șomajului. Invers, atunci când rata inflației scade, se înregistrează o creștere a ratei șomajului, agenții economici nefiind interesați în extinderea activității. De aici ar rezulta concluzia conform căreia lupta împotriva șomajului ar necesita, într-o anumită proporție, inflație; la rândul ei, combaterea

accentuării fenomenului inflaționist ar presupune, într-o anumită măsură, șomaj, care atenuază posibilitățile de cumpărare și urcare a prețurilor.

## 2. Formularea modelului econometric

În cadrul acestei lucrări este propusă analiza econometrică a *ratei șomajului*, privită ca variabilă de intrare (x) în model și *rata inflației* privită ca variabilă de ieșire (y) din model, în România, pe o perioadă de 16 ani. Seriile de date pentru cei doi indicatori sunt colectate de pe site-ul Institutului Național de Statistică (vezi [2] și [3]) și sunt introduse în următorul tabel:

Anii	Rata inflației y [%]	Rata șomajului x [%]
1999	45,8	11,8
2000	45,7	10,5
2001	34,5	8,8
2002	22,5	8,4
2003	15,3	7,4
2004	11,9	6,3
2005	9	5,9
2006	6,6	5,2
2007	4,8	4
2008	7,9	4,4
2009	5,6	7,8
2010	6,1	7
2011	5,8	5,2
2012	3,3	5,4
2013	4	5,7
2014	1,1	5,4

Sursa: Institutul Național de Statistică (data colectării datelor este 12.04.2016)

În Figura 1 este reprezentată dependența dintre rata inflației și rata șomajului din România. Așa cum se observă, graficul ce reprezintă cele două mărimi, are o evoluție descendentă, atât rata șomajului cât și rata inflației au atins procentul maxim în anul 1999. Cel mai mic procent pentru rata șomajului a fost înregistrat în 2007, iar pentru rata inflației, în anul 2014.

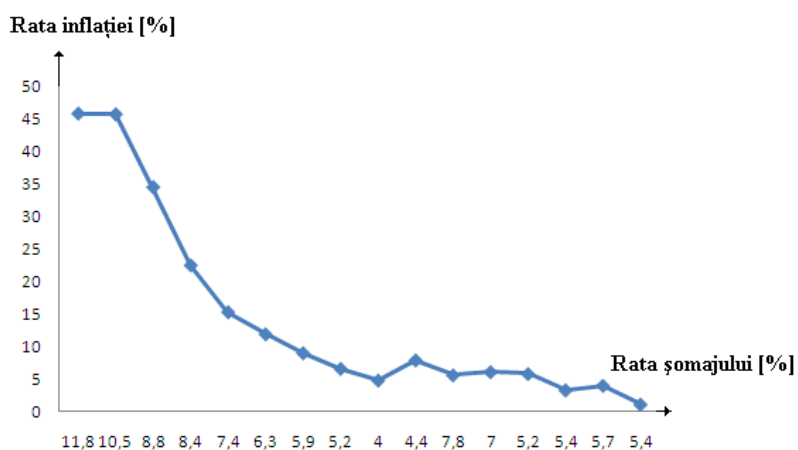


Figura 1. Graficul dependenței dintre rata inflației și rata șomajului în România

Pornind de la graficul reprezentat în Figura 1, cel mai bun model care aproximează seriile de date ale celor două variabile este un model de tip **ARMA** (model autoregresiv cu medie alunecătoare). Acest model este definit prin următoarea relație:

$$P(q) \cdot y_t = S(q) \cdot e_t \quad (1)$$

cu  $M[e_t^2] = \sigma^2$  și  $P(q)$  și  $S(q)$  polinoame de gradul  $n_p$ , respectiv  $n_s$ , de forma:

$$P(q) = 1 + p_1 \cdot q^{-1} + p_2 \cdot q^{-2} + \dots + p_{n_p} \cdot q^{-n_p} \quad (2)$$

$$S(q) = 1 + s_1 \cdot q^{-1} + s_2 \cdot q^{-2} + \dots + s_{n_s} \cdot q^{-n_s} \quad (3)$$

Numele acestui model provine din cele două componente ale relației (1), mai precis  $P(q) \cdot y_t$  este comonenta autoregresivă (AR), iar  $S(q) \cdot e_t$  este comonenta de medie alunecătoare (MA).

Parametrii modelului **ARMAX**,  $p_1, p_2, \dots, p_{n_p}, s_1, s_2, \dots, s_{n_s}$  se pot determina cu ajutorul metodei celor mai mici pătrate (**MCMMP**), sau cu a altor metode cunoscute.

Ținând cont de cele de mai sus, seriile de date ale celor două variabile sunt approximate printr-un model de tip **ARMA**, a cărui reprezentare este dată de relația:

$$y_t = p_1 \cdot y_{t-1} + s_1 \cdot e_{t-1} + e_t \quad (4)$$

unde  $e_t$  este zgomotul alb (variabilă reziduală de medie nulă și varianță  $D(e)$ ).

Parametrii  $r_1$  și  $s_1$  se determină cu metoda celor mai mici pătrate (MCMMP), valorile acestora regăsindu-se în coloana denumită Coefficient, din Tabelul 2. Tot aici sunt calculate valorile probabilităților corespunzătoare lui  $t$  (**Prob**), care sunt zero pentru fiecare parametru estimat, acest lucru arătând faptul că valorile estimatorilor sunt semnificative pentru modelul analizat.

**Tabelul 2**

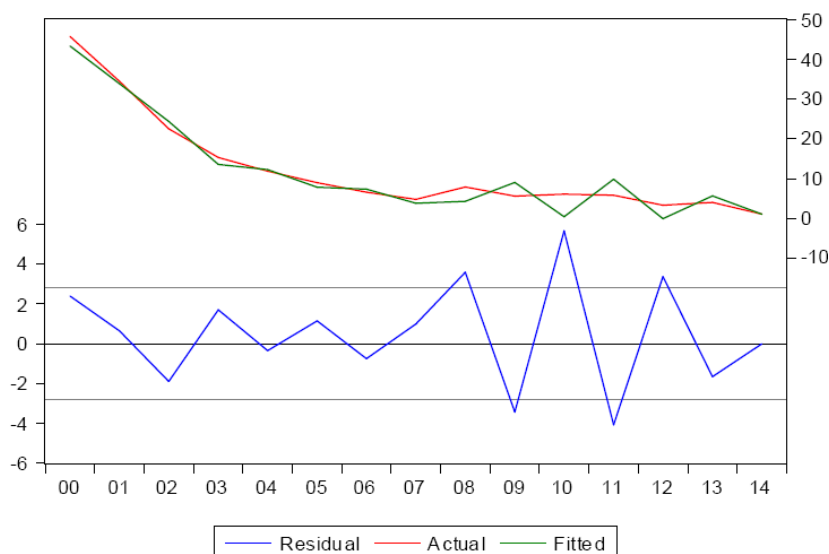
Dependent Variable: Y				
Method: Least Squares				
Date: 04/26/16 Time: 21:26				
Sample (adjusted): 2000 2014				
Included observations: 15 after adjustments				
Convergence achieved after 18 iterations				
MA Backcast: 1999				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
AR(1)	0.688520	0.072841	9.452354	0.0000
MA(1)	0.999738	0.091027	10.98288	0.0000
R-squared	0.953894	Mean dependent var	12.27333	
Adjusted R-squared	0.950347	S.D. dependent var	12.65332	
S.E. of regression	2.819520	Akaike info criterion	5.034576	
Sum squared resid	103.3460	Schwarz criterion	5.128983	
Log likelihood	-35.75932	Hannan-Quinn criter.	5.033571	
Durbin-Watson stat	3.420112			
Inverted AR Roots	.69			
Inverted MA Roots	-1.00			

De asemenea, valoarea lui R-squared (coeficientul de determinare) este apropiată de 1, valoarea acestui indicator arătând o dependență puternică între cele două variabile ale modelului analizat. Valorile mici ale celor trei indicatori ce au la baza teoria informației (Akaike, Schwartz și Hannan-Quinn), arată faptul că modelul ARMA ales pentru analiza seriilor de date este unul foarte bun.

În Figura 2 este reprezentat graficul valorilor reale ale variabilei de ieșire (roșu), în tandem cu graficul valorilor approximate prin modelul ARMA (verde). Așa cum se observă, modelul

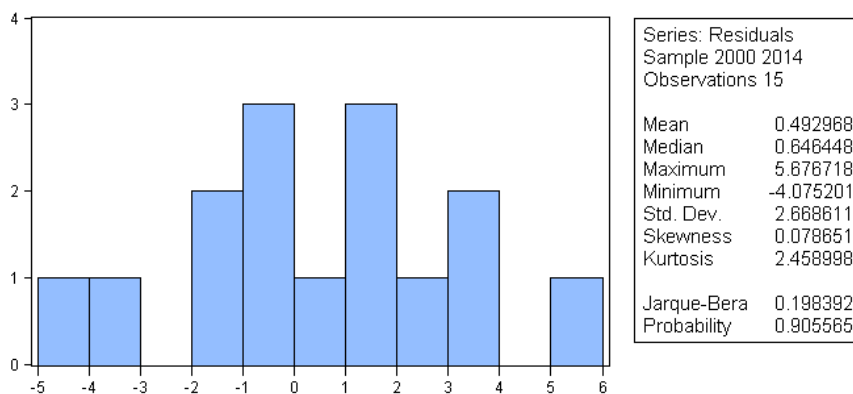


aproximează suficient de bine seriile de date ale celor două variabile, eroarea de aproximare fiind nulă în ultimul an analizat.



**Figura 2. Variația în timp a ratei inflației în România (roșu), în tandem cu variația în timp a modelului ARMA (verde), cu evidențierea reziduului (albastru)**

În Figura 3 este reprezentată corelograma reziduurilor modelului ARMA. Așa cum se observă, coeficientul de aplatizare (kurtosis) are o valoare mai mică decât 3, în acest caz distribuția reziduurilor fiind platikurtică, iar coeficientul de asimetrie (skewness) are o valoare apropiată de zero, ceea ce arată faptul că distribuția reziduurilor este una simetrică.



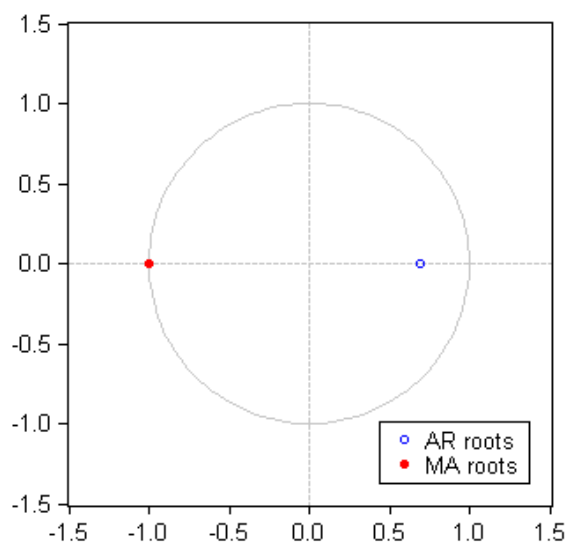
**Figura 3. Corelograma reziduurilor**

Pentru verificarea ipotezei potrivit căreia reziduurile au distribuție de tip normal, se aplică testul Jarque-Bera, a cărui valoare calculată este dată în această figură. Valoarea calculată a testului Jarque-Bera se compară cu valoarea tabelată a statisticii  $\chi^2_{0,05;2} = 5,991$ , pentru 15 observații și pentru un prag de semnificație de 5%, se constată  $J - B < \chi^2$ , adică este acceptată ipoteza de normalizare a reziduurilor. Pe de altă parte, media reziduurilor este foarte apropiată de zero, valorile mici ale acestora regăsindu-se și în Tabelul 3 (coloana Rezidual).

**Tabelul 3. Valorile reale, estimate ale variabilei de ieșire și valorile reziduale**

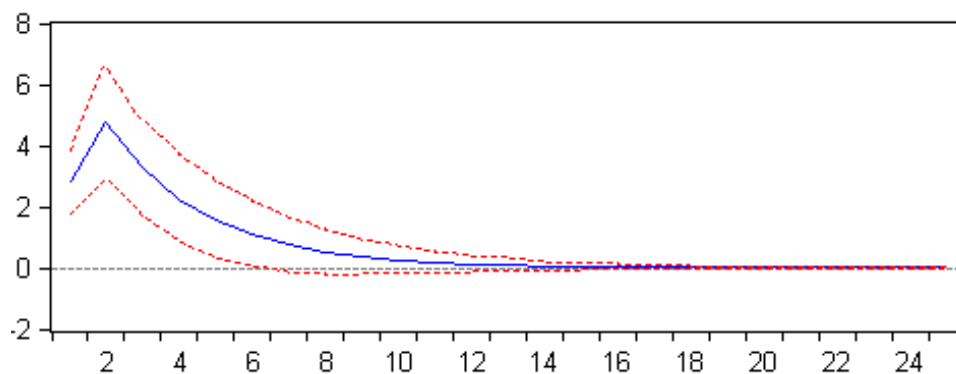
obs	Actual	Fitted	Residual	Residual Plot
2000	45.7000	43.3112	2.38882	
2001	34.5000	33.8536	0.64645	
2002	22.5000	24.4002	-1.90022	
2003	15.3000	13.5920	1.70802	
2004	11.9000	12.2419	-0.34193	
2005	9.00000	7.85155	1.14845	
2006	6.60000	7.34483	-0.74483	
2007	4.80000	3.79960	1.00040	
2008	7.90000	4.30503	3.59497	
2009	5.60000	9.03333	-3.43333	
2010	6.10000	0.42328	5.67672	
2011	5.80000	9.87520	-4.07520	
2012	3.30000	-0.08072	3.38072	
2013	4.00000	5.65195	-1.65195	
2014	1.10000	1.10257	-0.00257	

Pentru a arăta că modelul ARMA aplicat aici este unul valid, este suficient să arătăm faptul că acest model este unul staționar (stabil), adică are toate modulele rădăcinilor ecuației de tip polinomial a modelului sunt pe frontiera sau în interiorul cercului unitate al planului complex.



**Figura 3. Reprezentarea grafică a rădăcinilor polinomialilor caracteristici ale modelului ARMA**

Astfel, din Figura 3, se observă că polinomul polilor modelului ARMA are modulele subunitare, ceea ce indică faptul că modelul este staționar intrare-ieșire. Pe de altă parte, se observă că zerourile (rădăcinile modelului MA) sunt pe cercul de rază unitară (au modulele egale cu unitatea).



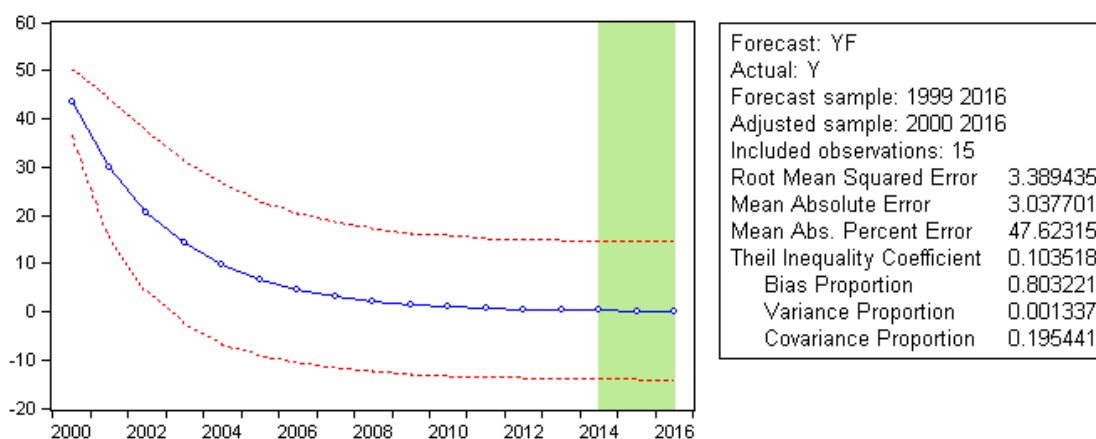
**Figura 4. Răspunsul impulsului dat de modelului ARMA**

De asemenea, în Figura 4 sunt reprezentate rezultatele analizei modelului la intrare de tip impuls (semnal Dirac de forma  $\delta(t) = \begin{cases} 1, & t = 0 \\ 0, & t \neq 0 \end{cases}$ ). Rezultatele obținute, indică faptul că sistemul economic analizat aici este unul asimptotic stabil, deoarece răspunsul la impuls, tinde spre zero.

### 3. Realizarea de previziuni

În cadrul acestui paragraf, vom realiza previziuni pe baza modelului econometric analizat mai sus, cu privire la nivelul procentual al ratei inflației din România, în anii 2015-2016, pornind de la faptul că, rata șomajului în anul 2015 este de 6%, iar în anul 2016 este de 6,1%. Astfel, calculăm valorile estimate ale variabilei de ieșire  $\hat{y}_{2015}$  și  $\hat{y}_{2016}$  cu ajutorul relației (4).

Valorile prognozate ale ratei inflației, se găsesc atât în Tabelul 4, cât și Figura 5, valorile marcate prin banda verde. În Figura 5, este dată și valoarea coeficientul de apreciere a evaluării (coeficientul Theil), care este una foarte apropiată de zero, ceea ce ne arată faptul că ajustarea seriilor de date supuse analizei este una bună.



**Figura 5. Evoluția în timp a valorilor prognozate pentru rata inflației (albastru), în intervalul de încredere (roșu), cu evidențierea valorilor previzionate (banda verde)**

Pe de altă parte, valorile previzionate pentru rata inflației din România în perioada 2015-2016, confirmă ipoteza susținută de Philips, potrivit căreia atunci când rata șomajului crește, rata inflației scade.

**Tabelul 4. Valori previzionate**

Anii	Rata inflației y [%]	Rata șomajului x[%]
2015	0,16	6,0
2016	0,11	6,1

Asfel, la o creștere cu 0,6pp a ratei șomajului în anul 2015 față de anul 2014, rata inflației scade la 0,16%, de la un procent de 1,1% realizat în anul precedent.

#### 4. Concluzii

În urma analizei econometrice dintre rata inflației și rata șomajului în România se pot desprinde următoarele concluzii:

- ✓ sistemul economic analizat este modelat printr-un model de tip ARMA (model autoregresiv de medie alunecătoare);
- ✓ parametrii modelului au fost determinați cu MCMMP, utilizând pachetul de programe Eviews. În urma analizei, s-a observat că atât modelul cât și parametrii sunt corect specificați, ipotezele metodei celor mai mici pătrate fiind verificate;
- ✓ sistemul economic analizat aici este unul stabil;
- ✓ previziunile realizate pentru anii 2015-2016, au fost determinate pe baza modelului de tip ARMA. Se observă că, valorile previzionate ale nivelului procentual a ratei inflației se încadrează în intervalul de previziune pentru cei doi ani, acestea având o tendință descendentă;
- ✓ chiar dacă rata inflației în România nu a fost modelată în funcție de rata șomajului printr-un model hiperbolic, curba Philips este valabilă în acest caz. Această observație poate fi desprinsă și din valorile previzionate, adică atunci când rata șomajului crește, rata inflației scade.

#### Bibliografie

1. Tasnadi, A., *Econometrie*, Editura Economică, București, 2006
2. Andrei, T., Bourbonnais, *Econometrie*, Editura Economică, București, 2008
3. <http://www.insse.ro/cms/ro/content/ipc-serii-de-date>
4. <http://statistici.insse.ro/shop/index.jsp?page=tempo3&lang=ro&ind=SOM103A>

## Situația financiară a sistemului bancar și evoluția tendinței de creditare. Studiu comparativ între România și Republica Moldova

**Autor: Busuioc Lilia**

**Coordonator: Asist. univ. drd. Păun Ana-Petrina  
Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *This work represents a comparative study on the financial situation of the banking system and lending to banks in Romania and Moldova, and the main developments of credit (loan stock, interest rate), its quality and the leaders of leading by the banking market of these two countries.*

„Banul este cartea de credit a săracului”  
(Marshall McLuhan)

O condiție implicită a dezvoltării economice este fără îndoială nivelul de dezvoltare al sistemului bancar național, la fel cum dezvoltarea sistemului bancar este determinată la rândul ei de creșterea economică. Această interdependență are rol primordial în crearea unui stat puternic economic și social.

Banca are funcția principală de a colecta fonduri temporar disponibile în economie pentru a le distribui celor care au nevoie de acestea. Realizarea acestei sarcini este posibilă datorită existenței creditului. Ritmul accelerat al dezvoltării economice din ultimele secole a condus la apariția unor numeroase forme ale creditului, făcând din acesta un instrument accesibil și potrivit unui larg spectru de activități. Întrucât operațiunile de creditare reprezintă cele mai importante plasamente efectuate de Instituțiile de Credit gestiunea acestora trebuie realizată în mod prudential, în caz contrar va afecta ciclul economic, ducând spre o tendință descendentă a acestuia.

### **1. Indicatorii de Politică Monetară și a facilităților permanente în România și Republica Moldova**

Activitatea securului bancar din orice țară depinde de o serie de factori economici, monetari, financiari și politici precum și influența modificărilor semnificative produse la nivel de stat.

O influență importantă asupra sensului evoluției creditelor o reprezintă măsurile de politică monetară adoptate de Banca Națională, una dintre acestea fiind stabilirea ratei dobânzii de politică monetară (numită în Republica Moldova rată de bază)- rată utilizată pentru principalele operațiuni de piață monetară de Banca Națională. Actualmente, acestea sunt operațiunile repo pe termen de o săptămână, derulate prin licitație la rată fixă de dobândă. Nivelul ratelor dobânzilor aferente facilităților permanente acordate de către Banca Centrală (BNR, respectiv BNM), se înscrie începând cu 7 mai 2015 pentru România<sup>1</sup> într-un coridor simetric de  $\pm 1,50$  pp față de rata dobânzii de politică monetară, iar pentru Republica Moldova<sup>2</sup>, începând cu 25 februarie 2016 se înscriu într-un coridor simetric de  $\pm 3$  pp față de rata de bază.

Potrivit datelor prezentate în *figura nr.1*, se observă o reducere a ratei dobânzii de politică monetară în sistemul bancar Românesc, cu 175 puncte de bază în perioada iunie 2014-iunie 2015, ca semn pentru băncile comerciale în sensul reducerii costului creditării în monedă națională în

---

<sup>1</sup> [www.bnr.ro](http://www.bnr.ro)

<sup>2</sup> [www.bnm.md](http://www.bnm.md)

tandem cu procesul de îmbunătățire a cadrului macroeconomic intern, prin această reducere BNR a continuat să susțină procesul de reluare susținabilă a creditării sectorului real.

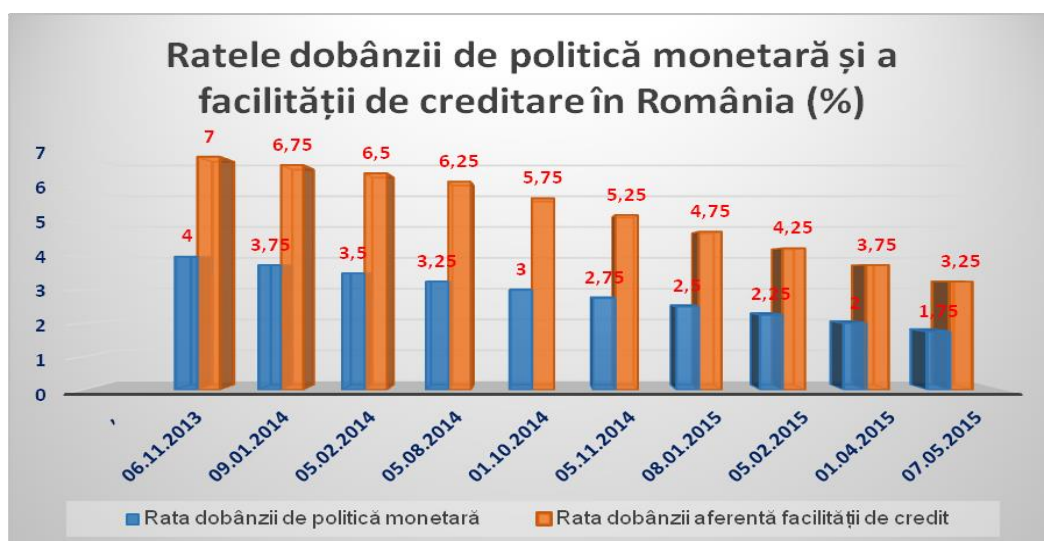


Figura nr.1: Ratele dobânzii de politică monetară și a facilității de creditare în România (%)  
Sursa: Banca Națională a României/ Instrumentele politicii monetare

O altă modalitate de susținere a activității de creditare de către BNR prin instrumentele specifice politicii monetare o reprezintă rata rezervelor minime obligatorii aplicabile pasivelor în lei ale Instituțiilor de Credit, care a fost redusă gradual de la 12 la 8 la sută în perioada 2014-2015, iar cea aplicabilă pasivelor în valută fiind diminuată de la 18 la 14 la sută, cu obiectivul de a majora volumul resurselor disponibile pentru creditarea economiei reale.

În Republica Moldova, potrivit datelor furnizate de BNM și prezentate în *figurii nr.2*, începând cu 29 aprilie 2013, rata de bază este majorată în continu până în septembrie 2015, urmând ca de la 25 februarie 2016 să fie redusă cu 0,5 p.p. Aceste decizii de politică monetară restrictive ale Băncii Naționale a Moldovei, au fost luate cu scopul de a reduce volumul creditelor acordate, de a stimula economisirea în lei, și în rezultat de a reduce presiunile inflaționiste, care afectează situația economică a țării.

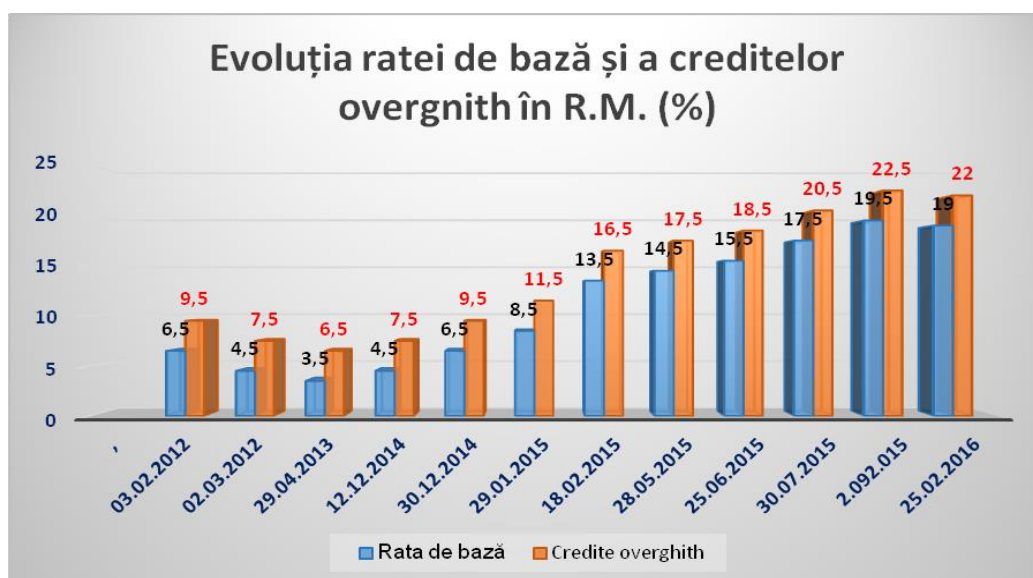


Figura nr.2: Ratele de bază și a creditelor overnight în Republica Moldova (%)  
Sursa: Banca Națională a Moldovei/ Indicatorii politicii monetare

## 2. Situația sectorului bancar și capacitatea de creditare în România și Republica Moldova

Situația financiar-economică a întregului sistem bancar depinde într-o mare măsură de factorii economici și politici interni sau externi care influențează anumite ramuri sau domenii de activitate a Instituțiilor de Credit și nu numai. Situația actuală a sistemelor bancare din diferite țări depinde de politica economică, financiară și monetară, precum și de strategiile politice ale statului respectiv. La compararea sectorului bancar românesc cu cel al Republicii Moldova din perspectiva financiară și din perspectiva capacității de creditare se observă câteva diferențe rezultate din modalitățile de gestiune a politicii monetare și a strategiilor economice.

Sectorul bancar românesc se află într-o poziție care îi permite reluarea creditării în mod substanțial<sup>3</sup>:

- I. Îndatorarea, măsurată prin efectul de pârghie, este la un nivel prudent (8 la sută în iunie 2015), în comparație cu nivelul de 3 la sută conform recomandărilor Basel III;
- II. Deține resurse adecvate privind solvabilitatea și lichidarea.

De asemenea, anumite vulnerabilități ale sectorului bancar, pregnante la debutul crizei financiare, s-au estompat, ajustările bilanțiere în derulare păstrează coordonatele de consolidare a sănătății financiare a Instituțiilor de Credit:

- Dependența de resurse financiare externe s-a redus semnificativ, ponderea pasivelor externe în total pasive a scăzut cu 3,8 puncte procentuale în perioada decembrie 2013- iunie 2015, până la nivelul de 16,6 la sută;
- Indicatorul credite/depozite aferente sectorului neguvernamental s-a ajustat considerabil (8,2 puncte procentuale), ajungând la un nivel de 93,1% în iunie 2015, nivel considerat adecvat din punct de vedere macroprudențial.

Situația sectorului bancar a Republicii Moldova diferențiază de cea a sectorului bancar Românesc din perspectivă financiară și structurală. Prin hotărârile Comitetului Executiv nr.62, nr.63 și nr.64 ale Băncii Naționale a Moldovei din 16.10.2015 au fost retrase licențele de desfășurare a activității financiare a Băncii de Economii S.A, BC „BANCA SOCIALĂ” S.A., respectiv B.C „UNIBANK” S.A. și inițiate procese de lichidare silită a acestora. Pe parcursul anului 2015, sectorul bancar a Republicii Moldova, cu excepția celor trei bănci menționate mai sus, a înregistrat o tendință de creștere a activelor totale, constituind potrivit datelor furnizate de Banca Națională a Moldovei - 69.095,6 mil.lei, majorându-se comparativ cu finele anului precedent cu 9.117,0 mil.lei (15,2%). De asemenea, cota investițiilor străine în capitalul băncilor la 31.12.2015 a constituit 82,9 la sută, fiind practic la același nivel cu finele anului precedent. Indiferent de situația financiară a sectorului bancar în 2015, portofoliu de credite brut în acest an s-a majorat comparativ cu 2014, cu 1.568,2 mil.lei (4,3%), constituind la 31.12.2015, 38.187,6 mil.lei.

## 3. Principalele evoluții ale creditului

### 3.1. Evoluția stocului de credite în sistemul bancar a României și a Republicii Moldova

Potrivit datelor furnizate de Banca Națională a României, anul 2014 a marcat o diminuare a stocului de credite în sistemul bancar Românesc, în principal ca urmare a efortului de curățare a bilanțurilor, efectuat de bănci prin reducerea directă a valorii creditelor nerecuperabile acoperite integral sau parțial cu ajustările pentru depreciere. În anul 2015 se remarcă o creștere a sectorului real (*tabelul nr.1*) (la finele lunii iunie 2015, creditul acordat sectorului privat era de 215,1 mld. lei, în creștere față de creditele în sold la finele anului 2014 (211,1 mld. Lei), dar sub nivelul consemnat înainte de procesul de curățare a bilanțurilor (218,5 mld. lei la finele anului 2013), pe fondul retragerii deficitului de cerere agregată și al consolidării parametrilor pozitivi care caracterizează

---

<sup>3</sup> Raport asupra stabilității financiare 2015, BNR

cadrul macroeconomic intern. Factorii de influență pe partea ofertei, cu efect asupra restricționării fluxurilor de credite către economie, constau în continuare în ajustarea bilanțurilor prudențiale impuse prin cadrul de reglementare CRD IV/CRR în ceea ce privește adaptarea capitalurilor și lichiditatea, precum și menținerea unei conduite prudente de creditare, pe fondul unei cereri eligibile insuficiente identificabile.

**Tabelul nr. 1**  
**Evoluția principalelor componente ale creditului acordat sectorului privat (mld. lei)**

<i>Perioada</i>	<b>Dec.</b> <b>2011</b>	<b>Dec.</b> <b>2012</b>	<b>Dec.</b> <b>2013</b>	<b>Iun.</b> <b>2014</b>	<b>Dec.</b> <b>2014</b>	<b>Iun.</b> <b>2015</b>
<b><i>Total credite acordate sectorului privat</i></b>	223,0	225,8	218,5	215,4	211,2	215,1
Credite în lei, din care:	81,7	84,7	85,3	90,4	92,1	102,4
<i>Pe termen scurt</i>	30,1	33,4	29,3	30,2	27,5	28,8
<i>Pe termen mediu</i>	19,5	22,1	27,9	31,7	33,5	37,9
<i>Pe termen lung</i>	32,0	19,2	28,1	28,6	31,1	35,6
Credite în valută, din care:	141,4	141,1	133,1	124,9	119,1	112,7
<i>Pe termen scurt</i>	22,6	21,3	17,9	15,8	13,7	12,4
<i>Pe termen mediu</i>	24,8	24,8	23,3	22,8	21,3	19,6
<i>Pe termen lung</i>	93,9	95,0	91,9	86,4	84,1	80,6

Sursa: Banca Națională a României

Atât în România cât și în Republica Moldova, evoluția creditării în ultimii doi ani cunoaște o tendință descendentă. Potrivit situației de la sfârșitul lunii august 2014, portofoliul de credite a sistemului bancar a Republicii Moldova constituia 46,2 miliarde lei. Dintre acestea 60% (28 miliarde lei) reprezentau împrumuturile în monedă națională, 23% - în euro și 16% - în dolari SUA. Creditele acordate în alete valute decât cele enumerate mai sus, au totalizat echivalentul a 56,7 milioane lei. Din punct de vedere a tipului de debitori, creditele acordate persoanelor juridice rezidente totalizează 39,4 miliarde lei, iar celor nerezidente – 283 milioane lei. Persoanele fizice rezidente beneficiază de împrumuturi în valoare de 6,4 milioane lei, iar cele nerezidente – doar 15,4 milioane lei. Liderul la capitoul creditarea persoanelor juridice și fizice este Moldova Agroindbank cu un portofoliu de credite de aproximativ 10 miliarde lei, urmată de Moldindcombank cu 7,8 miliarde lei. În prima jumate a anului 2014 cel mai mare volum de credite acordate de Instituțiile de Credit din R.Moldova pe ramuri economice, au fost credite acordate comerțului – 18,8 miliarde lei, industriei alimentare – 4 miliarde lei, creditelor de consum le revine 3,8 miliarde lei, industriei productive – 3,1 miliarde lei, agriculturii – 2,9 miliarde lei și domeniului prestării serviciilor – 2,6 miliarde lei.

În primele patru luni ale anului 2015, băncile comerciale din Republica Moldova au oferit credite noi în sumă totală de 8,41 miliarde lei, în comparație cu aceeași perioadă a anului 2014, această sumă este cu circa 9% mai redusă. Aceste evoluții descendente au loc și pe fundalul reducerii activității de creditare a celor 3 bănci aflate sub administrare specială. Cea mai mare pondere dintre creditele noi acordate în primele 4 luni ale anului 2015 sunt în lei, acestea însumând circa 5,7 miliarde lei sau aproximativ 68%. Din această sumă, 4,2 miliarde lei se referă la suma creditelor acordate pentru o perioadă mai mare de 12 luni și 1,5 miliarde de lei – la credite noi acordate pentru o perioadă de până la 1 an. Creditele noi acordate în valută străină în perioada ianuarie-aprilie 2015 au atins suma de 2,73 miliarde lei. La fel ca în cazul creditelor în lei, cea mai mare pondere în suma creditelor noi acordate în valută străină o dețin cele pe termen mai mare de 1 an. După tipul de debitori cel mai mare volum de credite noi acordate de bănci, circa 81% au fost contractate de persoane juridice, suma acestora ajungând la 6,8 miliarde lei, dintre care 4,3 miliarde lei au fost acordate în monedă națională și 2,5 miliarde lei – în valută străină.



### 3.2. Evoluția ratei dobânzilor la creditele noi acordate în lei și valută în activitatea bancată Românească și a Republicii Moldova

Măsurile de politică monetară adoptate de Banca Națională a României în perioada 2014-2015 au determinat scăderea nivelului dobânzilor medii practicate de bănci la creditele noi în lei între iunie 2014- iunie 2015 până la niveluri minime istorice (de la 8,4 la sută în iunie 2014 la 6,5 la sută în cazul creditelor acordate persoanelor fizice și, respectiv, de la 6,0 la sută la 4,9 la sută în cazul creditelor acordate companiilor nefinanciare. Nivelul ratelor dobânzilor este diferit în funcție de tipul de produs oferit de Instituțiile de Credit, respectiv de nivelul riscului de credit atașat acestora. În cazul creditelor nou-acordate în lei persoanelor fizice, rata medie a dobânzii aferente creditelor pentru locuințe este mai redusă (4,0 % în iunie 2015, în scădere de la 5,2% în luna iunie 2014), decât cea percepută la creditele pentru consum (7,9 la sută în iunie 2015, în scădere de la 10,2% în iunie 2014). Pentru creditele nou-acordate în lei companiilor nefinanciare, rata medie a dobânzii aferente creditelor acordate firmelor de dimensiune mare este mai redusă (4,2 la sută în iunie 2015, în scădere de la 5,1 la sută în iunie 2014 pentru creditele cu valoare peste 1 milion echivalent euro), comparativ cu cea percepută entităților mai mici (5,4 la sută în iunie 2015, în scădere de la 6,8 la sută în iunie 2014 pentru creditele cu o valoare până la 1 milion echivalent euro) ca urmare a diferențelor în capacitatea de a genera profit, cota de piață și capacitatea de negociere.

Dacă în România ratele dobânzilor la creditele noi acordate populației în monedă națională se aflau pe o linie de scădere în 2014-2015, rata la creditele acordate în Republica Moldova, în lei moldovenești a fost într-o continuă ascensiune de la începutul anului 2015, atât în cazul celor acordate persoanelor fizice, cât și juridice, atât în cazul celor acordate pe termen scurt, cât și a creditelor acordate noi acordate pe o perioadă mai mare de un an. În ce privește ratele de dobândă pentru creditele noi acordate în valută străină, acestea au fost într-o tendință de diminuare pe toate categoriile (tabelul nr.2).

**Tabelul nr.2**

#### Rata dobânzilor la creditele noi acordate pe sistemul bancar Moldovenesc

	Rata medie la creditele noi acordate pe sistemul bancar													
	În monedă națională							În valută străină						
	total	Persoane juridice			Persoane fizice			total	Persoane juridice			Persoane fizice		
		total	inclusiv		total	inclusiv			total	inclusiv		total	Inclusiv	
Până la 12 luni			Peste 12 luni	Până la 12 luni		Peste 12 luni	Până la 12 luni			Peste 12 luni	Până la 12 luni		Peste 12 luni	
2015														
ian.	11,60	11,19	10,82	11,42	12,91	13,47	12,86	7,49	7,47	7,76	7,40	11,89	14,11	10,51
Febr.	11,94	11,59	9,84	12,27	13,12	13,48	13,07	7,35	7,32	7,36	7,32	8,15	10,24	8,00
Mart.	13,49	13,01	12,19	13,32	15,00	15,54	14,92	7,43	7,42	7,26	7,48	8,35	9,19	8,11
Apr.	13,66	13,16	12,74	13,35	15,38	15,28	15,39	7,14	7,12	6,92	7,19	7,97	9,23	7,64

Sursa: Banca Națională a Moldovei

### 4. Calitatea creditelor în sistemul bancar Românesc și al Republicii Moldova

În perioada 2014-2015 în sistemul bancar Românesc a avut loc un proces accelerat de curățare a bilanțurilor băncilor, având ca obiectiv reluarea pe baze sustenabile a procesului de creditare a economiei reale. Banca Națională a României a solicitat Instituțiilor de Credit să elaboreze politici contabile care să vizeze operațiunile de reducere directă a valorii creditelor nerecuperabile acoperite integral sau parțial cu ajustări pentru depreciere. Astfel volumul creditelor neperformante s-a diminuat semnificativ (volumul creditelor și dobânzilor restante de peste 90 de zile și/sau în cazul celor care au fost inițiate proceduri judiciare a scăzut de la 41,5 miliarde lei în luna iunie 2014 la 26,8 miliarde lei în iunie 2015), ceea ce a condus la scăderea ratei creditelor

neperformante de la 19,2 la sută în iunie 2014, la 12,8 la sută în iunie 2015, iar în septembrie ajungând la 12,33% (figura nr.3).

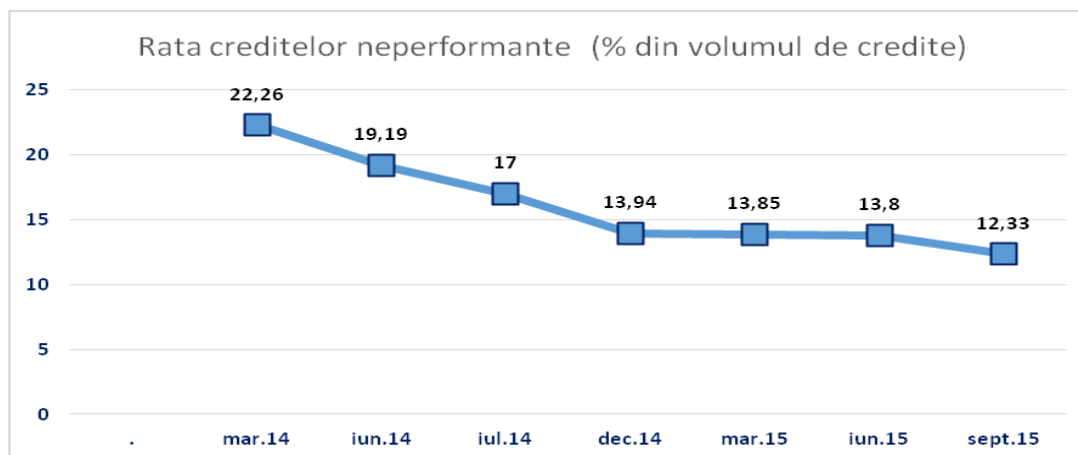


Figura nr.4: Rata creditelor neperformante în băncile din România (%)

Sursa: Banca Națională a României

Dacă în România evoluția creditelor neperformante au un sens descendent, în Republica Moldova se observă o scădere a calității portofoliului de credite ale societăților bancare pe seama creșterii accentuate a ratei creditelor neperformante. Potrivit unui raport cu privire la situația sistemului bancar, furnizat de Banca Națională a Republicii Moldova, creditele neperformante acordate de băncile comerciale în valoare absolută au constituit, la finele lunii iunie 2014, o sumă de 5,3 miliarde lei sau cu 10,4 la sută mai mult față de începutul anului 2014. Această sumă a crescut până la 5,4 miliarde lei în martie 2015. Comparativ cu suma totală a creditelor, neperformantele alcătuiesc în luna martie 2015, 12,90%. În această perioadă cele mai mari cote ale creditelor neperformante le aveau Banca de Economii 77,2% și Banca Socială 36,4% care care la sfârșitul anului au intrat în proces de lichidare, urmate de BCR cu un procent de 31,4 la sută, iar cele mai mici fiind la Fincombank 4,1%; Mobiasbancă 6,8% și Moldova-Agroindbank 7,0%. Comparativ cu 12 luni în urmă, când rata creditelor neperformante în sistemul bancar moldovenesc era de 13,2% (martie 2014), cu un an mai târziu acesta s-a îmbunătățit cu 0,3 p.p. Totuși primele trei luni ale anului 2015 se atestă o tendință de înrăutățire a portofoliului de credite, după nota pozitivă din luna decembrie 2014 (figura nr.4).

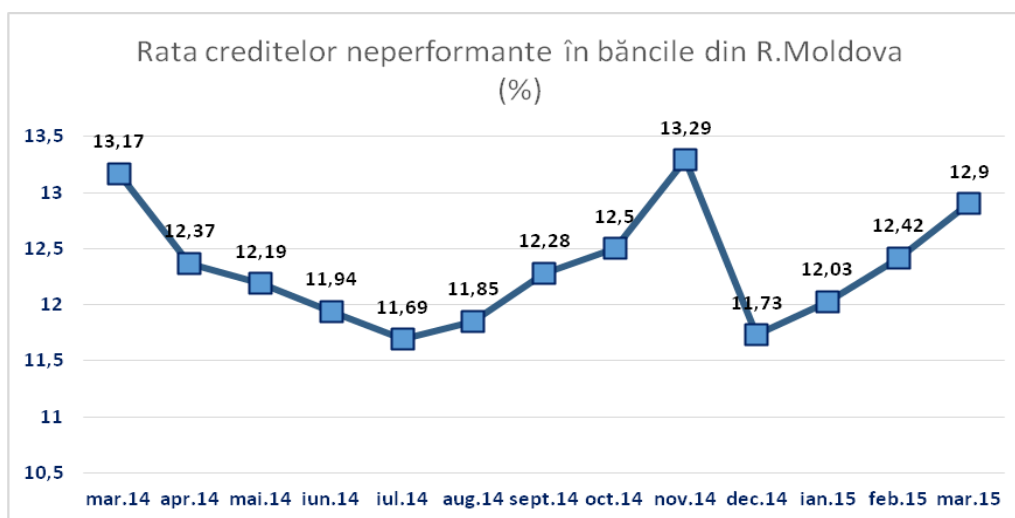


Figura nr.4: Rata creditelor neperformante în băncile din R.M. (%)

Sursa: Banca Națională a Moldovei

## 5. Liderii pe piața creditelor din sistemul bancar Românesc și al Republicii Moldov – 2015

La nivelul sistemului bancar Românesc, cei trei jucători: BCR, BRD-Group Societe Generale și Banca Transilvania – primele trei bănci locale în funcție de active (*tabelul nr.3*) – concentrau la sfârșitul anului 2015, 41,5% din piața bancară, cu 2,4 puncte procentuale peste nivelul din 2014, podiumul rămânând neschimbat. Pe componenta de creditare, cele trei bănci aveau o cotă de piață cumulată de aproape 40% din volumul de împrumuturi. Anul 2015 s-a manifestat diferit pentru fiecare dintre aceste trei bănci. În cazul BCR, stocul de credite a scăzut cu 0,35%, la 32,45 mld.lei, în urma curățării portofoliului și vânzării de credite neperformante. Cea mai mare bancă după active a vândut la finele anului trecut un pachet de NPL-uri de 1,2 mld. lei. Pe de altă parte, BCR a acordat credite noi de peste 8 mld. lei. Soldul creditelor nete acordate de BRD a scăzut anul trecut cu 0,6%, la circa 26 mld. lei, creșteri fiind înregistrate pe retail și clienți mari corporativi, segment unde BRD are o cotă de piață importantă. Banca Transilvania a reușit anul trecut să majoreze stocul de credite acordate cu 40% după achiziția Volksbank, stocul de credite nete depășind la sfârșitul anului trecut 25 miliarde lei.

**Tabelul nr.3**

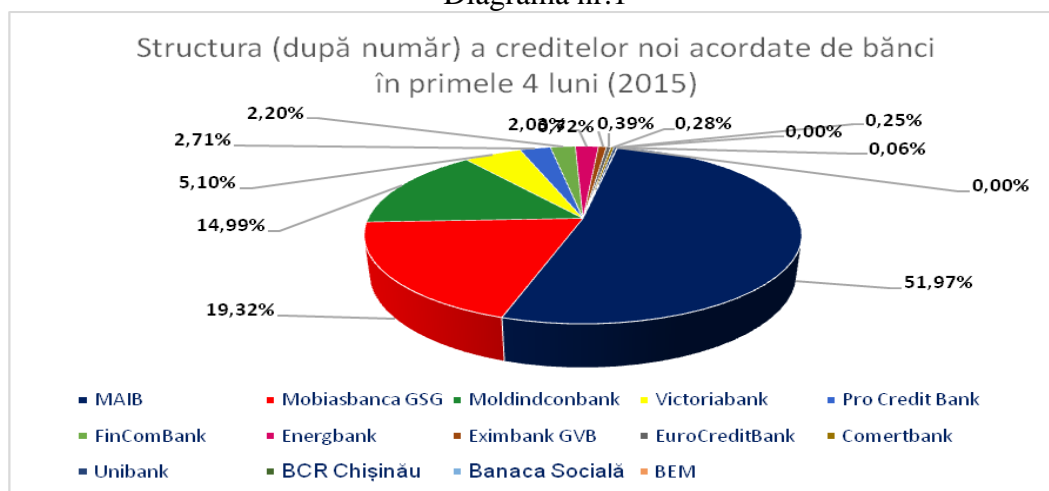
### Liderii sistemului bancar Românesc

	BCR	BRD	BT
Active	60 mld. lei	49,2 mld. lei	47,2 mld. lei
Pondere în sistemul bancar	18,8%	9,1%	49,5%
Pondere în total credite	14,9%	12,1%	11,5%

Sursa: [www.bancherul.ro](http://www.bancherul.ro)

La nivelul sistemului bancar al Republicii Moldova, liderul creditării în prima jumate a anului 2015 a fost Moldova Agroindbank (banca care s-a aflat și pe prima poziție în clasamentul celor mai profitabile Instituții de Credit) care a acordat un număr de 17.561 de credite în primele patru luni ale anului, din care 16.958 fiind credite acordate în MDL și 603 în valută, urmată de Mobiasbanca GSG (6.530 de credite acordate) și Moldindcombank (5.066 credite acordate). Două Instituții de Credit care făceau parte din sistemul bancar moldovenesc 2015, nu au acordat nici un credit în primele patru luni ale acestui an, acestea fiind Banca Socială și Banca de Economii, care au fost supuse lichidării începând cu a doua jumate a anului (*diagrama nr.1*).

**Diagrama nr.1**



Sursa: <http://bancomea.md/news/grafic>

## **6. Bibliografie**

1. Dănilă N., Anghel L.C., Sinca F.E., Retail banking. Produse și servicii bancare retail, Editura Economică, București, 2012
2. Drigă Imola, „Produse și servicii bancare”, Editura Sitech, Craiova, 2012
3. Raport asupra stabilității financiare 2015/BNR
4. Situația economică în R.M.- Raport BNM
5. <http://www.bnm.org/ro/content/evolutia-pietei-creditelor-si-depozitelor-luna-martie-2015>
6. <http://www.bancamea.md/news/grafic-top-banci-dupa-marimea-portofoliilor-de-credite-la-30-iunie-2014>
7. <http://www.bnr.ro/Banca-Nationala-a-Romaniei-1.aspx>
8. <http://www.bnm.org/>
9. <http://www.bnm.org/ro/content/ratele-dobanzilor>
10. <http://www.revistabiz.ro>

## **Performanțele activității bancare. Studiu comparativ între BCR și BRD - Groupe Societe Generale**

**Autor: Busuioc Stela**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Drigă Imola**  
**Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** Banks are essential for any modern economy, being the main financier. A sound and efficient banking system is crucial in achieving economic development. Thus, corporate performance has been a significant issue for managers, investors, and analysts, connected to the importance of the profitability of banks on the potential growth of the economy as a whole. The paper provides a global perspective on the determinants of bank profitability in Romania and performs a comparative study on the performance obtained by the two leaders of the Romanian banking market, BCR AND BRD, in recent years.*

### **1. Introducere**

Banca este o instituție financiară care are ca obiect principal de activitate atragerea de depozite și acordarea de credite. Băncile sunt organizate sub forma unor societăți comerciale pe acțiuni și își defășoară activitatea sub supravegherea băncii centrale. Instituțiile bancare dețin un rol foarte important în cadrul sectorului financiar, în buna funcționare a unităților economice și a economiei în ansamblu, astfel că de-a lungul timpului a constituit o preocupare permanentă crearea unui sistem bancar funcțional, capabil să ofere o gamă largă de produse și servicii, care să satisfacă exigențele tuturor potențialilor clienți, de la apariția primelor manifestări bancare până în prezent.

### **2. Performanța în activitatea bancară**

#### **2.1 Noțiuni generale**

Sistemele bancare stabile sunt capabile să ofere informații credibile tuturor participanților pe piața financiară, fiind preocupate și de optimizarea performanțelor bancare. Unul dintre obiectivele principale ale instituțiilor de credit este optimizarea profiturilor, performanța băncii reprezentând un indiciu al stabilității și al încrederii deponenților.

Performanța poate fi definită ca fiind nivelul măsurabil de stabilitate a activității unei bănci, caracterizat prin niveluri reduse ale riscurilor de orice natură și un trend normal de creștere al profiturilor de la o perioadă de analiză la alta. Managementul performanțelor se inesează cu cel al domeniului de management bancar, calitatea reflectându-se în performanțele bancare, legate nemijlocit de managementul activelor și al pasivelor bancare, și care se reflectă în bilanțul propriu și în contul de profit sau pierdere.

Managementul bancar urmărește îndeosebi obținerea de profit, adică o performanță bancară superioară. În literatura de specialitate dar și în practica bancară sunt cunoscute diferite instrumente de măsurare și redare a performanței bancare, dar unul dintre cele mai eficiente îl constituie sistemul de indicatori utilizat în acest scop.

Indicatorii de apreciere a performanțelor bancare au mare expresivitate, reflectând o multitudine de aspecte: gradul de generare a profitului, eficiența operațională și managerială. Principali indicatori de evaluare a performanțelor unei instituții bancare sunt:

- **Rata rentabilității economice** (ROA- *return on assets*) se determină ca raport între profitul net și activul total al băncilor și exprimă rentabilitatea utilizării activelor, adică profitul net obținut de o unitate monetară de activ.
- **Rata rentabilității financiare** (ROE- *return on equity*) se determină ca raport între profitul net și capitalul propriu și oferă informații cu privire la profitul înregistrat pe unitatea de valoare contabilă a investiției acționarilor în bancă.
- **Efectul de pârghie** (EM- *equity multiplier*) sau *Multiplificarea capitalului* este un indicator sintetic care evidențiază gradul în care utilizarea a unor resurse atrase suplimentar duce la creșterea rentabilității capitalului propriu.
- **Rata profitului net** (*Profit marginal PM*) se calculează ca raport procentual între profitul net și veniturile totale.
- **Gradul de utilizare a activelor** (AU- *asset utilisation*) este un indicator care depinde de mărimea dobânzii active pe piață și de structura activelor bancare și se calculează ca raport procentual între venitul total din operațiunile bancare și totalul activelor și arată veniturile totale ce se obțin din utilizarea activelor (venituri din dobânzi, comisioane, taxe și venituri nonprofit).

## 2.2 Sistemul bancar românesc-profitabilitate și eficiență

Sistemul bancar românesc cuprinde circa 40 de instituții de credit. Cele mai mari cinci bănci locale din sistem sunt: BCR, BRD, Banca Transilvania, Raiffaisen și UniCredit, acestea administrau la sfârșitul primului semestru din 2015 active de circe 200 de mld. de lei, reprezentând 55% din total (*Tabelul nr.1*). La nivel agregat, sistemul bancar avea în iunie active totale de 363,3 mld. de lei.

Gradul de concentrare a sectorului bancar românesc rămâne la nivel moderat, situat ușor sub media europeană. Cota de piață a primelor cinci bănci din sistem în funcție de active este de 55%. Din perspectiva mărimii, în luna iunie 2015 grupa băncilor mari deține o pondere de 68,2% din active, iar grupa băncilor medii avea 25,1% din active, potrivit BNR.

**Tabelul nr. 1. Clasamentul primelor 5 bănci locale în funcție de activele deținute la sfârșitul lunii iunie 2015 (mdl. lei)**

Banca	Active totale	Cotă piață
BCR	21,6	16,9%
BRD	47,1	12,9%
Banca Transilvania	38,6	10,6%
Raiffaisen Bank	29,0	7,98%
UniCredit	27,3	7,5%
Total 5 bănci	203,6	55,0%

Sursa: Băncile, calcule Ziarul Financiar

BCR a fost în primul semestru cea mai profitabilă bancă locală, după pierderile record din anul trecut. În 2014, Raiffaisen Bank a ocupat primul loc în clasamentul profitabilității, pentru al treilea an consecutiv, iar în semestrul 1 2015 a coborât pe locul trei, potrivit datelor ZF. Primele trei poziții în topul celor mai mari câștiguri au fost ocupate în primul semestru de BCR, cu un profit 600 mil. lei, BRD- cu 270 mil. lei, și Raiffaisen Bank- cu 213 mil. lei. Profiturile cumulate ale celor trei bănci reprezintă 90% din câștigul raportat la nivelul întregului sistem bancar, potrivit datelor raportate până în prezent. Topul este completat de Banca Transilvania cu un profit de 190 mil. lei și ING Bank cu un profit de 155 mil. lei (*Tabelul nr.2*).

**Tabelul nr. 2. Cele mai profitabile bănci din sistem în S1 2015**

Banca	S1 2015	Anul 2014
BCR	603 mil. lei	-2.6 mld. lei
BRD	270 mil. lei	43 mil. lei
Raiffaisen Bank	213 mil. lei	500 mil. lei
Banca Transilvania*	190 mil. lei 2.279 mld. lei	450 mil. lei
Ing Bank	155 mil. lei	290 mil. lei
UniCredit	84 mil. lei	80 mil. lei

Sursa: Ziarul Financiar

\*Banca Transilvania a raportat un profit de 190 mil.lei. Grupul BT a raportat un câști de 1,56 mld. lei doar din achiziția Volksbank, astfel că profitul a ajuns la 2,28 mld. lei.

Profitabilitatea sectorului bancar a acut o evoluție sinuoasă. După un rezultat financiar de 4,7 mld. lei înregistrat la sfârșitul anului 2014, sectorul bancar a revenit pe profit în 2015. Profitul operațional a fost erodat de cheltuelile nete cu ajustările pentru deprecierea activelor financiare (provizioanele IFRS) substanțial mai ridicate, pe fondul intensificării activității de acoperire cu provizioane (prin reevaluarea prudentă a valorii recuperabile din garanțiile aferente acestor credite). În acest context, valorile principalilor indicatori de profitabilitate ai sectorului bancar (ROA și ROE) au fost de -1,3%, respectiv -12,5% la sfârșitul anului 2014.

Cota de piață a băncilor care au înregistrat pierderi a atins nivelul de 39,2%, în special ca urmare a creșterii cheltuelilor nete cu provizioanele IFRSS în contextul rezoluției creditelor neperformante.

Creșterea semnificativă a cheluelilor nete cu provizioanele IFRS în semestrul II al anului a condus la trecerea pe pierdere, începând cu luna august, a rezultatului financiar consemnat la nivelul sectorului bancar, deși majoritatea băncilor au fost profitabile din punct de vedere operațional. În cursul semestrului I, rezultatul financiar agregat a fost pozitiv, beneficiind de dinamica negativă a cheltuelilor nete cu provizioanele IFRS. Astfel la sfârșitul lunii iunie 2015, valorile principalilor indicatori de profitabilitate (rata rentabilității economice- ROA și rata rentabilității financiare- ROE) au fost de 0,7%, respectiv 6,4%. Pentru anul 2016 se prevede o rată a rentabilității financiare de până la 7,2%.

Profitabilitatea operațională a avut o dinamică negativă, sub influența creditării scăzute din ultimii ani, precum și a ajustării continue a ratelor de dobândă, în condițiile unei cereri eligibile scăzute și ale continuării eforturilor instituțiilor de credit de rezoluție a creditelor neperformante.

Ritmul de creștere a veniturilor nete din comisioane a consemnat o evoluție negativă de la finele anului 2014. Dinamica veniturilor aferente câștigurilor din tranzacționare a rămas negativă începând cu luna februarie 2014, pe fondul ajustării mai lente a randamentelor de pe piață. Preocuparea manifestată de bănci pentru limitarea costurilor de funcționare s-a reflectat în ritmul majoritar negativ al cheltuelilor cu personalul (-4,2% în decembrie 2014, respectiv 1,5% în iunie 2015) și cu amortizarea (-10,4% în decembrie 2014, respectiv 1% în iunie 2015).

Eforturile de curățare a bilanțului instituțiilor de credit de expunerile neperformante poate avea efecte negative asupra rezultatelor financiare ale anului curent. În același timp, eliminarea incertitudinii legate de nivelul real al capitalului (nivel influențat de practicile de evaluare a garanțiilor pentru determinarea valorii ajustărilor pentru depreciere aferente creditelor neperformante) va produce efecte benefice asupra activității economice, prin orientarea resurselor disponibile la nivelul acestora către acordarea de credite noi.

### **3. Studiu comparativ între BCR și BRD - Groupe Societe Generale**

Banca Comercială Română (BCR) a obținut în anul 2015 un profit net de 918,9 mil. RON (206,8 mil. EUR), acesta fiind într-o creștere semnificativă în acest an: în primul trimestru al anului 2015 acesta fiind de 344 mil. RON (77,1 mil. EUR), în al doilea trimestru profitul net fiind de 603,4 mil. RON (135,7 mil. EUR), iar în trimestrul trei valoarea lui fiind de 904,3 mil. RON (2013,6 mil. EUR) susținut de o bună performanță operațională și de eliberări de provizioane de risc, ca urmare a rambursărilor aferente portofoliului de credite cu probabilitate de risc, bazate pe capacități sporite de procesare și recuperare a creditelor neperformante, precum și pe o situație economică mai bună.

Rezultatul operațional s-a situat la 1.561,5 mil. RON (351,3 mil. EUR), mai redus cu 18,4% decât în anul precedent de 1.914,4 mil. RON (430,8 mil. EUR), ca urmare a veniturilor operaționale mai mici, aflate sub impactul unei contribuții mai reduse din derularea creditelor neperformante, un mediu de dobânzi scăzute și costuri mai ridicate cu proiectele IT aflate în derulare.

În activitatea bancară retail, performanța ridicată a rețelei de sucursale a generat volume noi de credite în monedă națională de 5.0 mld. RON, mulțumită vânzărilor de credite garantate aflate în creștere anuală cu 11,5% anual, susținute la rândul lor vânzările de noi credite Prima Casă mai ridicate cu 29% față de anul precedent, în timp ce volumul de credite de nevoi personale a crescut cu 7% anual.

În activitatea corporată, portofoliul de credite nou acordate s-a ridicat la 3,6 mld. RON, susținut de o creștere de 3,6% pe segmentul de întreprinderi mici și mijlocii. Volumul de credite noi aprobate este din ce în ce mai ridicat, susținut de un flux solid de afaceri noi de o calitate mai bună, în special pe categoriile de produse precum descoperiri de cont, capital de lucru și finanțarea lanțurilor de furnizori.

Veniturile nete din dobânzi au scăzut cu 13,0% de la 1.992,6 mil. RON (448,3 mil. EUR), de la 2.289,4 mil. RON (515,1 mil. EUR) în anul 2014, ca rezultat al rezolvării accelerate a portofoliului de credite problematice, eforturile de a oferi prețuri competitive pe piață, precum și un mediu dominant de rate mai mici ale dobânzilor.

Veniturile nete din comisioane au crescut cu 2%, la 752,2 mil. RON (163,2 mil. EUR) de la 711,3 mil. RON (160,0 mil. EUR) în 2014, susținute de veniturile generate de tranzacții bancare și distribuția de produse de asigurare. Rezultatul net din tranzacționare a scăzut cu 14,5%, la 308,4 mil. RON (69,4 mil. EUR), de la 360,8 mil. RON (81,2 mil. EUR) în anul 2014, din cauza activității mai reduse de tranzacționare.

Venitul operațional a scăzut cu 9,3% la 3.074,9 mil. RON (691,9 mil. EUR) de la 3.389,3 mil. RON (762,4 mil. EUR) în anul 2014, în special din cauza veniturilor nete din dobânzi mai reduse, împreună cu un rezultat diminuat din tranzacționare. Cheltuielile administrative generale în anul 2015 au ajuns la 1.513,4 mil. RON (340,5 milioane EUR), mai ridicate cu 2,6%, comparativ cu 1.474,9 mil. RON (331,9 mil. EUR) în anul 2014. Realizarea Țintelor privind costurile stabilite în 2012 în planul de redresare și atenția continuă dedicată îmbunătățirilor de productivitate, este de așteptat să se traducă în investiții semnificative în infrastructura IT a băncii.

Raportul de cost-venit a avansat la 49,2% în anul 2015, față de 43,5% în aceeași perioadă din 2014.

În ceea ce privește pierderile nete din deprecierea activelor financiare care nu sunt măsurate la valoarea justă prin profit și pierdere BCR a înregistrat o eliberare de provizioane în valoare de 72,9 mil. RON (16,4 mil. EUR) în anul 2015, față de o sarcină negativă de -4.440,0 mil. RON (-999,0 mil. EUR) în anul 2014, ca urmare a rambursărilor aferente portofoliului de credite cu probleme, bazate pe capacități sporite de procesare și recuperare a creditelor neperformante, precum și pe o situație economică mai bună. În 2015, BCR a înregistrat în continuare o calitate mai ridicată a portofoliului de credite performante, ca urmare a implementării în anii anteriori a unor procese de selecție și monitorizare mai performante.



Raportul de solvabilitate conform standardelor locale (doar banca) în decembrie 2015 se afla la nivelul de 19,6%, cu mult peste cerințele obligatorii ale Băncii Naționale a României (min 10%). De asemenea, Rata capitalului de Rang 1+2 pe IFRS de 18,9% (Grup BCR), în decembrie 2015 arată clar puternica adecvare a capitalului BCR și susținerea sa continuă din partea Erste Grup. În acest sens, BCR se bucură de una din cele mai solide poziții de capital și finanțare dintre băncile românești.

BCR își menține în continuare rata de solvabilitate ridicată, dovedind astfel capacitatea și angajamentul de susținere a creșterii creditării sustenabile atât în linia de afaceri retail, cât și în linia de afaceri corporate, consolidând astfel capacitatea de a genera venituri semnificative din activitatea sa de bază.

Depozitele de la clienți au fost în creștere cu 6,8% la 42.626,0 mil. RON (9.422,2 mil. EUR) la 31 decembrie 2015, față de 39.922,6 mil. RON (8.905,7 mil. EUR) la 31 decembrie 2014, determinate de evoluția pozitivă a depozitelor retail și IMM. Depozitele clienților rămân principala sursă de finanțare a BCR, banca beneficiind totodată de surse de finanțare diversificate, inclusiv compania mamă.

BCR se concentrează pe creditarea în lei, cu scopul de a inversa pe termen mediu și lung mixul de valute din portofoliul de credite în favoarea monedei locale și pentru a utiliza la maxim capacitatea puternică de autofinanțare în lei.

BRD- Groupe Societe Generale este cea de-a doua bancă din România după totalul activelor. BRD- Groupe Societe Generale are 2,2 mil. de clienți activi și operează o rețea de 829 unități. BRD ocupă o poziție importantă pe piața românească a cardurilor, cu aproximativ 2,2 mil. de carduri valide și o rețea de acceptare de peste 26000 POS-uri și 1500 ATM-uri. Cu operațiuni de factoring de 960 mil. de euro în 2014, BRD este liderul pieței de factoring din România. Activele totale ale băncii erau, la sfârșitul anului 2015, de 49,2 mld RON.

BRD a avut în anul 2015 un profit net de 467 mil. RON, în comparație cu 68 mil. RON în 2014, ca urmare a diminuării în continuare a costului riscului (-45,8%) și reducerii chetuelilor operaționale (-2,3%). Confirmarea creșterii veniturilor trimestriale pe parcursul lui 2015: venitul net bancar în creștere trimestrială de circe 2% începând cu trimestrul I din 2015 datorită îmbunătățirii veniturilor nete din dobânzi. Venitul net bancar din 2015 a fost influențat de dobânzile mici din piață (-4,4% față de 2014).

Rata creditelor neperformante a scăzut la 17,1% față de 20,3% la 31 decembrie 2014 ca urmare a operațiunilor de ștergere de creanțe depreciate. În 2015 a avut loc intensificarea activității comerciale pe segmentul persoanelor fizice prin: creșterea numărului de clienți activi (cu 14 mii până la 2,1 mil.), mărirea volumului de credite noi (creșterea anuală de 22%), majorarea cotei de piață pe segmentul depozitelor (cu 0,6 puncte procentuale la 13,8%) și un stoc mai mare de contracte de Internet Banking și Mobile Banking (creștere anuală de 40%).

Pe piața românească, activitatea de creditare a arătat primele semne de revenire în 2015 pe fondul unui mediu macroeconomic favorabil (anul trecut această activitate fiind stagnată, în condițiile în care BRD n-a reușit să plaseze în împrumuturi excesul de lichiditate). Creșterea soldului pe segmentul persoanelor fizice a fost susținută de creditele imobiliare și de consum acordate în RON. Creditele brute pentru companii (+0,7% față de 31 decembrie 2014) au început să se stabilizeze pe fondul îmbunătățirii investițiilor. Persoanele fizice și societățile manifestă în continuare un comportament prudent de economisire, soldul total al depozitelor crescând cu 8,1% față de 31 decembrie 2014. Soldul creditelor nete acordate de Grupul BRD a fost aproape stabil (-0,6% la 31 decembrie 2015 față de 31 decembrie 2014) cu o evoluție pozitivă pe clienții retail și marii clienți corporativi. Creditele imobiliare au reprezentat principalul motor de creștere pe segmentul retail, crescând cu 12,7% în termeni de sold net și cu 49,7% în termeni de volum de credite noi. Volumul creditelor noi acordate persoanelor fizice a ajuns la 5,0 mld. RON, mai mare cu 21,8% față de 2014.

Soldul creditelor nete pentru marii clienți corporativi a crescut cu 2,9%. Pe fondul competiției crescute și luând în calcul în special lichiditatea amplă din sectorul bancar, BRD și-a reafirmat poziția de lider în sectoare precum energie, retail și tehnologia informației și a comunicațiilor.

Depozitele au continuat să crească peste media pieței, cu 13,9% față de 31 decembrie 2014 pe fondul unor creșteri importante a disponibilităților în conturi curente (+52% în dinamică anuală). Cota de piață pe segmentul depozitelor s-a majorat cu 0,5 puncte procentuale ajungând la 14,8% (13,8% pe segmentul persoanelor fizice și 15,9% pe segmentul companiilor), conform calculelor interne ale băncii. De asemenea, activele administrate de BRD AM au crescut cu 30,9%, atingând 2,9 mld. RON la 31 decembrie 2015.

Raportul credite nete/depozite a fost de 66,4% (-9,6 puncte procentuale față de 31 decembrie 2014).

Revenirea pe creștere a veniturilor este confirmată de creșterea de la trimestru al trimestru a venitului net bancar din ultimel trei trimestre (cu circa 2% în fiecare trimestru) datorită reducerii costului de finanțare și creșterii portofoliului pe segmentul retail. Venitul net bancar s-a diminuat cu 4,4% în 2015 în comparație cu 2014, până la 2.507 mil. RON, ca urmare a ratelor de dobândă aflate la minime istorice și anulării sau reducerii unor comisioane pentru clienți persoane fizice.

Cheltuelile operaționale au fost reduse cu 2,3%, ajungând la 1.297 mil. RON față de 2014, în principal ca urmare a economiilor la cheltuelile imobiliare, cu servicii de consultanță și cu angajații. Indicatorul cost venit a fost de 51,7%, în 2014 acesta fiind de 50,2%, iar în 2013 fiind doar de 47,4%.

Grupul BRD a diminuat rata creditelor neperformante (inclusiv creanțe nete din leasing financiar) de 20,3% la 31 decembrie 2014 la 17,1% la 31 decembrie 2015, în principal ca urmare a operațiunilor de ștergere de creanțe depreciate. Gradul de acoperire a creditelor neperformante cu provizioane IFRS a crescut de la 71,1% la 31 decembrie 2014 la 76,6% la 31 decembrie 2015. Declinul costului net al riscului (-45,8% față de anul precedent) a dus la creșterea profitului net în 2014 față de 2015.

În acest context, Grupul BRD a înregistrat un profit net de 467 mil. RON în 2015, de 6,9 ori mai mare față de valoarea din 2014, ducând la o rentabilitate a capitalurilor proprii (ROE) de 7,8%. Indicatorul de solvabilitate al BRD, de 17,3% la nivelul individual la 31 decembrie 2015 este mult peste cerința reglementară, fiind comparabil cu nivelul de 17,2% înregistrat la 31 decembrie 2014.

Anul 2014 a marcat un punct de cotitură pentru BRD, în care banca a revenit pe profit, reușind în același timp să-și îmbunătățească profilul de risc și eficiența operațională. Anul 2015 a fost influențat de evoluția pozitivă a două linii importante de afaceri- retail și mari clienți corporativi și de trecere pe creștere a veniturilor trimestriale. Pe viitor, BRD va continua să profite de oportunitățile de creditare în creștere și va contribui la finanțarea economie bazându-se pe modelul său de bancă universală, pe baza diversificată de clienți și sursele solide de finanțare.

## **Bibliografie:**

1. Andrieș A.M., *Performanța și eficiența activității bancare*, Editura Universității Alexandru Ioan Cuza, Iași, 2010
2. Caracota C.R., *Sistemul bancar din România: Realizări și perspective*, Editura Universitară, București, 2012
3. Cocriș, V.; Marieș, A.M., *Managementul performanțelor și al riscurilor bancare*, Editura Wolters Kluwer, 2010
4. Duraj B., Moci E., *Factors Influencing the Bank Profitability – Empirical Evidence from Albania*, Asian Economic and Financial Review, 2015, vol. 5(3), pp.483-494
5. Drigă I., *Produse și servicii bancare*, Editura Sitech, Craiova, 2012

6. Lupulescu G., *Gestiunea internă a profitabilității băncilor comerciale*, Editura Economică, București, 2011
7. Radulescu M., *Changes Inside the Romanian Banking System in the Frame of the Financial and Banking Crisis*, Annals of „Constantin Brancusi” University of Targu-Jiu. Economy Series, vol.5, 2013, pp.85-90
8. Socol A., Dănulețiu A.E., *Analysis of the Romanian banks’ performance through ROA, ROE and non-performing loans models*, Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica, vol. 15(2), 2013, pp.594-604
9. Trenca, I.; Bătrâncea, I., *Analiza performanțelor și riscurilor bancare*, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2008
10. BCR, *Rezultate financiare*, 2014-2015, [www.bcr.ro](http://www.bcr.ro)
11. BNR, *Buletine lunare*, 2014-2015, [www.bnr.ro](http://www.bnr.ro)
12. BNR, *Rapoarte asupra stabilității financiare*, 2014-2015, [www.bnr.ro](http://www.bnr.ro)
13. BRD, *Rezultate financiare*, 2014-2015, [www.brd.ro](http://www.brd.ro)
14. [www.bancherul.ro](http://www.bancherul.ro)
15. [www.economica.net](http://www.economica.net)
16. [www.wall-street.ro](http://www.wall-street.ro)
17. [www.zf.ro](http://www.zf.ro)

## Funcționarea Fondului de Garantare a Creditelor în România și în Republica Moldova

**Autor: Butuc Ana**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Drigă Imola**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *In moments of crisis it's necessary to care about our financial system because all those systems which take part in the evolution of a country, might suffer. Not only people can lose their confidence in banks, so do banks can lose their confidence in people. For example, in moments of crisis, to avoid credit risks, banks require different conditions to grant loans. This conditions and terms of the contract, could represent an obstacle for the economic development. To help companies to receive loans it has been established a credit guarantee fund. This fund is like a state leverage in order to influence economic development. After world economic crisis, Romania and its neighbor, Republic of Moldova, were very affected. This is the most important element along with the growth of the unemployment which started the foundation of this kind of funds in these countries.*

### 1. Scopul constituirii Fondului de Garantare a Creditelor

Fondul de Garantarea Creditelor în principal reprezintă un program care oferă garanții băncilor că creditele acordate vor fi restituite în termenele prevăzute în contractul încheiat dintre client și banca.

Un astfel de Fond e necesar deoarece în cazuri de recesiune economică nu doar oamenii pot să-și piardă încrederea în sistemul bancar prin faptul că își pierd interesul de credita băncile, adică de a acorda sume de bani sub forma depozitelor, dar și băncile pot să acorde mai puține credite pentru evitarea riscului de credit. De asemenea acestea pot fi influențate de crizele economice prin transmiterea efectelor negative de la clienți către bănci, și aici cel mai bun exemplu ar fi faptul că în anul 2009 datorită crizei economice mondiale băncile din România au fost nevoite să-și dubleze numărul privizionanelor constituite. De aici și rezultă unul din factorii care au stat la baza constituirii unui asemenea Fond. Alți factori care a influențat decizia de constituire, sunt: dorința creării un cadru favorabil pentru valorificarea posibilităților actuale de dezvoltarea economică a României și de stimulare a mediului de afaceri, prin dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii prin îmbunătățirea accesului acestora la finanțare, având în vedere efectele negative ale crizei economice în ceea ce privește reducerea numărului de operatori activi pe piață, înăsprirea condițiilor de creditare și accesul limitat al întreprinderilor mici și mijlocii la creditele de garantare și, în general gradul scăzut de capitalizare a IMM-urilor, pentru menținerea activității și creșterea competitivității IMM-urilor, dar și pentru menținerea și crearea de locuri de muncă pentru populație, în condițiile unei rate a șomajului îngrijorătoare, în scopul reducerii numărului falimentelor din rândul acestora, cauzate de dificultățile lor de a gestiona fluxurile de numerar pe timp de criza economică, prin suplینirea nevoilor acestora de lichiditate în vederea desfășurării activității, ținând cont ca unele sectoare din economie, cum ar fi construcțiile și serviciile sunt grav afectate de condițiile economico-financiare actuale, diminuarea creditelor care se acordă de către bănci IMM-urilor se impune a fi stopată urgent, astfel încât aceasta să își poată continua finanțarea activității și plata obligațiilor către bugetul consolidat al statului.

În România acest Fond are denumirea completă de Fondul Național de Garantare a Creditelor pentru Întreprinderile Mici și Mijlocii SA – IFN și reprezintă un instrument al

Guvernului României pentru implementarea politicilor sale de sprijinire a dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii ce constituie o prioritate a politicii economice și sociale a Guvernului României. Fondul a fost înființat în luna decembrie a anului 2001 prin Hotărârea de Guvern nr. 1211/2001 în scopul susținerii activităților întreprinzătorilor, categorie din care fac parte IMM-urile, societățile cooperatiste și persoanele fizice autorizate să desfășoare activități economice potrivit legii. Plafonul maxim disponibil e de 2 miliarde RON.

În Republica Moldova Fondul s-a înființat în anul 2002 însă prima capitalizarea a fost asigurată în 2004 și constituia 300 mii MDL (aproximativ 60 mii RON). În fiecare an statul a dorit să majoreze acest plafon însă această majorare fost posibilă doar în anul 2011 datorită mijloacelor alocate de UE în acest mod plafonul a urcat până la 62 de milioane MDL (aproximativ 12,4 milioane RON). În anul 2007 după înființarea Organizației pentru Dezvoltarea Sectorului Întreprinderilor Mici și Mijlocii (O.D.I.M.M) a preluat fondul sub aripa sa.

## **2. Condiții de eligibilitate pentru IMM-uri**

Pentru obținerea unei astfel de facilități IMM-urile trebuie să îndeplinească cumulativ următoarele criterii:

- Nu se află în dificultate;
- Nu se află în litigiu, în calitate de pârâți, cu Ministerul Finanțelor Publice și/sau instituția de credit parteneră;
- Nu figurează cu credite în baza de date a Centralei Riscurilor de Credit sau figurează cu credite de categoria A sau B;
- Nu figurează cu incidente majore cu cecuri și bilete la ordin în ultimele 12 luni în baza de date a Centralei Incidentelor de plăți;
- Împotriva lor nu s-a deschis procedura insolvenței, în temeiul prevederilor Legii nr.85/2006 privind procedura insolvenței, cu modificările și completările ulterioare;
- Prezintă instituției de credit finanțatoare garanții colaterale, care împreună cu garanția de stat acordată prin prezentul program, acoperă în proporție de cel puțin 100% valoarea finanțării;
- Au cel puțin 3 ani de la finanțare și au realizat bunuri și/sau servicii și au întocmit bilanțuri contabile în ultimele două exerciții financiare consecutive încheiate;
- Înregistrează profit din exploatare în ultimul exercițiu financiar încheiat;
- Nu înregistrează restanțe la plata impozitelor, taxelor, contribuțiilor și a altor sume datorate bugetului general consolidat;

Trebuie de menționat faptul că sumele din linia de credit pot fi utilizate numai pentru finanțarea capitalului de lucru, neputând fi utilizate pentru refinanțarea altor credite în derulare ale beneficiarului.

Nu sunt eligibile pentru acordarea de garanții în cadrul programului întreprinderile mici și mijlocii din sectoarele/domeniile: intermediari financiare și asigurări, tranzacții imobiliare, activități de jocuri de noroc și pariuri, producție sau comercializare de armament, muniții, explizibili, tutun, alcool, substanțe aflate sub control național, plante, substanțe și preparate stupefiante și psihotrope, activități de închiriere și leasing, activități de investigare și protecție.

## **3. Finanțarea, garanarea și executarea**

Conform Ordonanței de Urgență nr.92/2013 care reglementează desfășurarea activității Programului de garantare a creditelor pentru IMM-uri după cum am menționat și mai sus linia de credit se acordă pe o perioadă de 24 de luni. Perioada de și modalitatea de rambursare se stabilește contractual dintre beneficiar și instituția de credit finanțatoare. La cele 24 de luni se

mai pot adăuga încă maximum 12 luni de garanție, însă în această perioadă prelungită beneficiarul va trebui să ramburseze linia de credit.

Linia de credit acordată de către fond pentru capital de lucru garantată de către stat este de maximum 50% din valoarea finanțării, exceptând dobânzile, comisioanele și spezele bancare. Valoarea maximă a unui credit garantat este de 5.000.000 lei/IMM.

Sumele de bani pentru acoperirea riscurilor rezultate din acordarea garanțiilor în cadrul programului, precum și finanțarea anuală a capitalului se realizează din Fondul de risc. Din anul 2013 fondul de risc al Programului Mihail Kogălniceanu s-a transferat la fondul de risc constituit conform Ordonanței de Urgență amintită anterior, iar în prezent acesta funcționează ca fond unic pentru ambele programe.

Sursele fondului de risc sunt:

- ✓ Comisionul de risc încasat de la beneficiarii programului de garantare precum și de la beneficiarii programului Mihail Kogălniceanu;
- ✓ Sumele recuperate de Agenția Națională de Administrare Fiscală în contul valorii de executare a garanțiilor plătite de către Ministerul Finanțelor Publice în cadrul programelor;
- ✓ Obligațiile fiscale accesorii la nivelul celor prevăzute pentru neplata la termen a obligațiilor fiscale, aplicate creanțelor rezultate din plata garanțiilor în cadrul programelor, calculate și recuperate de Agenția Națională de Administrare Fiscală;
- ✓ Dobânzile bonificate la disponibilul fondului în cadrul programelor;
- ✓ În cazul în care disponibilul fondului de risc nu acoperă valoarea de executare a garanțiilor, acesta se alimentează de la bugetul de stat prin alocațiile bugetare anuale pe perioada 2013-2018 prin bugetul Ministerul Finanțelor Publice – Acțiuni Generale.

Resursele fondului sunt gestionate de către Ministerul Finanțelor Publice prin contul curent al Trezoreriei Statului, avându-se în vedere siguranța, lichiditatea și rentabilitatea fondurilor. Aceste resurse sunt purtătoare de dobânzi. Nivelul ratei dobânzilor se stabilește la nivelul dobânzii la vedere practicate de către Trezoreria Statului.

În cazul în care beneficiarul nu poate să plătească creditul contractat de la instituția finanțatoare, aceasta intră în posesia garanției oferite către stat din fondul de risc. După efectuarea plății Ministerul Finanțelor Publice informează F.N.G.C.I.M.M cu privire la efectuarea plății, iar programul întocmește un înscris, act premergător procedurii de executare silită, prin care se individualizează creanța rezultată prin plată. În termen de 15 zile calendaristice, F.N.G.C.I.M.M transmite înscrisul debitorului beneficiar al finanțării garantate.

#### **4. Produsele garantate în România și Republica Moldova**

Fondul oferă garanții pentru mai multe produse:

- Garanții pentru IMM-uri;
- Garanții pentru diverse programe de sprijin;
- Programul de garantare prima casă;

Garanțiile standard pentru IMM-uri reprezintă garanția care acoperă riscul de nerambursare a creditului în proporție de 80% din valoarea acestuia până la valoarea de 2,5 milioane Euro. Finanțările pe termen scurt vizează credite pentru asigurarea capitalului de lucru, credite globale de exploatare, pentru finanțarea cheltuielilor și stocurilor, și prefinanțarea exporturilor. Pentru garanția acordată beneficiarul va plăti un comision de 1.5% pe an, acesta reprezintă un procent din volumul garanției acordate, și va se va plăti o singură dată la momentul acordării garanției. În cazul finanțărilor pe termen mediu și lung acest comision reprezintă un procent din soldul anual al garanției acordate, și se plătește anual, nu integral la acordare.

Un alt produs este „garanții plafon”. Valoarea garanției este de maxim 1.600.000 RON, și respectiv 400.000 euro pentru garanțiile în valută. Acestea se acordă pentru finanțările pentru proiectele investiționale și asigurării capitalului de lucru. Garantarea se realizează în proporție de

maxim 80%. Spre deosebire de celălalt produs timpul de acordarea a garanției e mai redus și anume de 3 zile în loc de 7.

Garanțiile de stat pentru IMM-uri sunt cele descrise mai sus, prin urmare linia de credit garantată e de 5.000.000 lei/IMM, și se acordă pe o perioadă de maxim 24 luni cu posibilitatea de prelungire cu încă 12 luni. Garanția maximă emisă de fond e de 50% din valoarea finanțării, exceptând dobânzile, comisioanele și spezele bancare. În schimbul acestei garanții beneficiarul va datora un comision în valoare de 1,99% pe an din valoarea garanției aprobate.

Programul de sprijin include garanții pentru: prima mașină, reabilitare termică, agricultură și pescuit, și infractură. Prima mașină e un program de stimulare a cumpărării de autoturisme noi precum și facilitarea accesului persoanelor fizice la achiziția unui autoturism nou. Finanțarea garantată va fi de maxim 95% din prețul de achiziție prevăzut în factura proforma. Beneficiarii programului trebuie să dispună de un avans minim de 5% din prețul de achiziție și se obligă să asigure autoturismul achiziționat printr-o polițică de tip CASCO. Prețul autoturismului nu trebuie să depășească această valoare.

Aceste credite sunt destinate pentru reabilitarea termică a blocurilor și a locuințelor tip locuințe unifamiliare. FNGC/IMM garantează în numele și contul statului în procent de 100%, creditele bancare, în lei, contractate de beneficiari, reprezentând maximum 90% din valoarea de execuție a lucrărilor de intervenție. Diferența de 10% din valoarea de execuție a lucrărilor de intervenție se va finanța din sursele proprii ale beneficiarilor. Creditele garantate nu vor putea depăși următoarele plafoane, după cum urmează:

- a) echivalentul în lei, inclusiv TVA, a 1850 EUR/cameră de locuit, pentru creditele solicitate de asociațiile de proprietari;
- b) echivalentul în lei, inclusiv TVA, a 7400 EUR pentru clădirea tip locuință unifamilială.

Statul poate garanta și creditele care sunt destinate impletirii proiectelor. Garanțiile individuale se acordă în euro sau în monedă națională și pot acoperi maxim 80% din valoarea unui împrumut. Nivelul comisionului de gestiune datorat de beneficiari e de 0,49 % și se calculează pe an la soldul finanțării.

Ultima categorie de produse garantate sunt creditele acordate pentru prima casă. Acestea se clasifică în credite pentru achiziția sau construirea primei case. Garanțiile se acordă maximum 95% din prețul de achiziție prevăzut în antecontractul de vânzare-cumpărare, pentru locuințele finalizate, dar și cele nefinalizate, aflate în diverse faze de construcție. Prețul acestor locuințe trebuie să fi mai mic sau egal cu 60.000 euro. Iar pentru locuințele noi destinate achiziționării prețul nu trebuie să depășească 70.000 euro. Comisionul datorat va fi de 0,49% aplicat la soldul finanțării. Locuințele care urmează să se construiască de beneficiarii individuali, valoarea de construcție să nu depășească suma de 70.000 euro, iar cele construite de asociații fără personalitate juridică să fie mai mică sau egală cu 75.000 euro. Nivelul garanției va fi de maximum 95%, iar comisionul încasat va fi de 0,49% aplicat la soldul finanțării.

Acordarea garanțiilor pe diferite categorii de produse în Republica Moldova este reprezentat în următorul tabel.

Dacă facem o mică comparație între cele două instituții, atunci pot spune că în România statul garantează nu numai IMM-urile dar și unele produse destinate persoanelor fizice cum ar fi prima mașină și prima casă, iar comisioanele datorate de beneficiari sunt mai mici ca în Republica Moldova. Deasemenea se observă o tendință de încurajare a populației de înființarea noi întreprinderi, în acest mod statul oferă cea mai mare garanție pentru întreprinderile nou create, iar suma garanției e de max. 500 mii MDL (aproximativ 100 mii RON).

**Tabelul nr. 1. Garanțiile acordate de Fondul de Garantare a Creditelor în funcție de tipul de produse**

Caracteristici Produse	Nivelul garanției (%)	Suma maximă a garanției (mil. lei)	Comisionul de garantare din suma garantată în funcție de nr. de ani (%)				
			1	2	3	4	5
Întreprinderi active	50	1	2	1,5	1	0,5	0,5
Întreprinderi nou-create	70	0,5	1,5	1	0,5	0,5	0,5
Tineri antreprenori	50	0,15	1,5	1	0,5	0,5	0,5
Lucrători migranți	50	0,2	1,5	1	0,5	0,5	0,5
Întreprinderi exportatoare	50	2	1,5	1	0,5	0,5	0,5

Sursa: Date preluate de site-ul fondului de garantare a creditelor din Republica Moldova, [www.fgc.odimm.md](http://www.fgc.odimm.md)

## 5. Rezultatele fondurilor

În România la înființare fondul avea capitalul social 5 milioane RON, împărțit în 50.000 de acțiuni nominative și indivizibile, fiecare acțiune având o valoare 100 RON. De asemenea în actul constitutiv este menționat și faptul că capitalul social inițial va fi majorat anual, pe o perioadă de 5 ani de la înființare cu 0,4% din veniturile bugetare, în anul 2014 capitalul subscris era de aproximativ 931 milioane. De asemenea se poate remarca că cele mai mari creanțe asupra clientelei fondul le-a avut în anul 2013 în valoare de aproximativ 433 milioane lei. În 2014 acesta și-a recuperat creanțele, având doar a 15 parte din creanțele anterioare de recuperat. De asemenea trebuie de remarcat că fondul deține peste un miliard de lei. Din contul de profit și pierdere se observă că în anul 2012 fondul a realizat un profit brut de 42 de milioane, în anul următor cu 2 milioane mai puțin, iar în 2014 realizând un profit de numai 11,5 milioane. Acesta nefiind impozitat comparativ cu anii anteriori.

În Republica Moldova dacă vorbim de domeniul de activitate a întreprinderilor care au beneficiat de garanții atunci pot spune dintr-un total de 147 de întreprinderi: 99 sunt în domeniul agricultură, 19-industria prelucrătoare, 17-comerț și repararea autovehicolelor, 8-activități de servicii administrative și suport, 1-hotaluri și restaurante, 1-construcții, 1-gestionarea deșeurilor și încă una la sănătate și asistență. Din punct de vedere geografic în anul 2014 din totalul garanțiilor acordate 50% au fost pentru regiunea centală, 28% pentru regiunea de sud, și 22% pentru regiunea de nord. Aceste garanții acordate de către stat au dus la creșterea numărului de locuri de muncă, astfel dacă în anul 2012 sau creat 123 de locuri de muncă din care 43% erau pentru femei, în anul 2014 nu numai că s-au creat maimulte locri de muncă dar și ponderea locurilor de muncă pentru femeilor a crescut până la 65%. Dacăluăm în funcție de produse atunci potsăremarc ca în anul 2014 s-au acodat 39 de garanții pentru tinerii antreprenori în cadrul programului PNAET, pentru întreprinderile active au fost eliberate 16 scrisori financiare, pentru întreprinderile nou create – 1 garanție și 2 scrsori de garanție financiară pentru întreprinderile exportatoare.

## 6. Concluzii și propuneri

În concluzie pot să spun că în condiții neprevăzute ale economiei unui stat există necesitatea constituirii unui asemena fond de garantare a creditelor. Acestea reprezintă o garanție pentru sistemul bancar în cazul de neplată a creditelor, pentru că pot exista situații în care sistemul bancar să fie cel care refuză acordarea de credite, mai ales în cazul crizelor economice. Astfel în cazul crizelor economice băncile devin mai exigente în alegerea persoanelor dar și a întreprinderilor cărora să le acorde creditele. Astfel pentru a facilita acordarea de credite dar și încurajarea întreprinderilor de face investiții în scopul dezvoltării economice, statul folosește această pârgheie care se numește Fondul de Garantare a Creditelor. Deasemenea după cum sa văzut acestea au dus și



la crearea de noi locuri de muncă astfel să realizeze și o scădere a ratei șomajului, desigur nu cu mult dar totuși e un început.

Referitor la această temă aș avea și câteva propuneri. Ar fi bine ca pentru creșterea încrederii încrederea băncilor dar și a persoanelor fizice și juridice să se lărgască activitatea acestor fonduri atât în România cât și în Republica Moldova. Prin lărgirea activității am în vedere ca să se garanteze și creditele de consum ale persoanelor fizice de la o valoare mai mare pentru înlăturarea creșterii ratei de neplată a creditelor. Acest lucru ar duce la scăderea numărului de credite neperformante, dar și alimentarea cu lichidități ai băncilor fără ca acestea să fie nevoite să recurgă la luarea unui împrumut. Iar precum statul nu dispune de sume atât de mare pentru a garanta toate creditele, fondul și-ar putea face rost de resurse prin investirea profitului sau al altor resurse, deoarece dobânzile la vedere nu sunt atât de mari pentru a obține resurse suficiente. O altă posibilitate de constituire a resurselor ar fi acordarea de către bănci a unei contribuții anuale reprezentând a unui procent din dobânzile înasate de la clienți. Acest lucru ar duce și la o reducere a comisioanelor datorate de beneficiari fondului. În caz de faliment bancar clientul va fi scutit de obligația de a rambursa creditul contractat în întregime. Fondul va da banii în numele clientului iar acesta și-ar rambursa creditul mai depre direcționat către fond în condițiile contractuale stabilite inițial cu banca.

#### **Bibliografie:**

1. Bădulescu, D., *Finanțarea IMM-urilor: dimensiunile nevoii și răspunsurile diferitelor structuri de creditare*, Economie teoretică și aplicată, vol.7(548), 2010, pp.: 22-35
2. Crista-Cechin, P., *Rolul Fondurilor de Garantare a Creditelor în cadrul sistemului financiar național*, Studia Universitatis Vasile Goldiș, Arad-Seria Științe Economice, vol.1-3, 2008, pp. 81-87
3. Manea, M.D., Postolache, R., *Creditul bancar. De la teorie la practică*, Editura C.H. Beck, București, 2009
4. Popescu D.R., *Finanțarea IMM-urilor din România în context European*, Casa Cărții de Știință, Cluj-Napoca, 2013
5. Actul de constituire a Fondului Național de Garantare a Creditelor pentru Întreprinderi Mici și Mijlocii
6. Raportul anual 2014 al Fondului de Garantare a Creditor
7. OUG nr. 92/2013 privind Programul de garantare a creditelor pentru întreprinderi mici și mijlocii
8. Fondul de Garantare a Creditelor, [www.fgc.odimm.md](http://www.fgc.odimm.md)
9. Fondul Național de Garantare a Creditelor pentru IMM-uri, [www.fngcimm.ro](http://www.fngcimm.ro)
10. Organizația de Dezvoltare a Sectorului Întreprinderilor Mici și Mijlocii, [www.odimm.md](http://www.odimm.md)
11. Revista Wall-Street, <http://www.wall-street.ro/>

## Oferta de produse și servicii bancare pentru IMM-uri. Studiu comparativ BCR și BT

**Autor: Buzas-Ödön Roxana**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Drigă Imola**  
**Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** Small and medium sized enterprises (SMEs) represent a factor of balance at the micro and macroeconomic level. Due to the economic environment in constant change, SMEs are flexible and possess a great capacity for adaptation, facilitated by the small size and fast decision making. Being aware of the importance of SMEs in the economy, but also the need to constantly improve the relationship with customers, led banks to a diversified offer of products and services tailored to SMEs needs.*

### 1. Introducere

După ascensiunea din ultimele trei decenii, se apreciază că firmele mici și mijlocii vor constitui în perioada următoare *vectorul principal* al progresului economic, atât în țările dezvoltate, cât și în cele aflate în tranziție. Pe de o parte, atributele firmelor mici și mijlocii situează acest tip de organizație în prim-planul dezvoltării economice. Pe de alta parte, coordonatele care definesc noua configurație a economiei mondiale sunt favorabile expansiunii sectorului mic și mijlociu.

Pentru firmele mari, IMM-urile reprezintă lumea din care au venit și de unde va apărea concurența lor de mâine. Pentru indivizi, IMM-urile reprezintă adesea un prim loc de muncă, o primă treaptă în carieră. Ele sunt de asemenea un prim pas către lumea întreprinzătorilor. Pentru economie în ansamblu, IMM sunt lansatoare de idei noi și asamblare de noi procese care accelerează creșterea pe baza unei folosiri mai eficiente a resurselor.

Un atribut esențial al întreprinderilor mici și mijlocii constă în faptul că acestea constituie o sursă importantă de locuri de muncă. Doua treimi din locurile de muncă nou create se datorează sectorului mic și mijlociu. Costurile asociate creării unui loc de muncă într-o firmă mică sau mijlocie sunt reduse comparativ cu cele implicate în crearea unui loc de muncă într-o întreprindere mare. Realizează produse și servicii la costuri mai reduse decât firmele mari; factorii principali care determină această diferență fiind cheltuielile constant convenționale mai mici, o productivitate a muncii mai mare în condițiile prezenței permanente a întreprinzătorului în firmă.

Întreprinderile mici și mijlocii reprezintă un factor de echilibru la nivel microeconomic și macroeconomic. Având drept corespondent clasa de mijloc din societate, întreprinderile mici și mijlocii contracarează monopolurile și oligopolurile, reducând capacitatea firmelor mari de a controla piața.

În condițiile unui mediu economic aflat într-o permanentă schimbare, IMM-urile sunt flexibile și posedă o mare capacitate de adaptare, favorizată de dimensiunile reduse și procesul decizional rapid. Ele se adaptează cu ușurință la cerințele și exigențele consumatorilor, fiind mai apropiate de piață.

Un alt aspect important este faptul că acestea generează într-o proporție mare inovațiile tehnice aplicabile în economie. Multe din locurile de muncă vor proveni din inovare, iar noi descoperiri vor da naștere unor noi aventuri întreprinzătoriale.

## 2. IMM-urile - componentă de bază a economiei naționale

Experiența mondială existentă demonstrează rolul deosebit și importanța întreprinderilor mici și mijlocii în cadrul economiilor naționale. P. Drucker spunea că **“micile afaceri reprezintă catalizatorul principal al creșterii economice.”** Aceste mici afaceri contribuie în bună măsură la realizarea unor obiective fundamentale ale oricărei economii naționale.

### IMM-urile joacă un rol însemnat în economie din următoarele motive:

- suplețea structurilor care le conferă o capacitate ridicată de adaptare la fluctuațiile mediului economic;
- întreprinderile mici și mijlocii se pot integra relativ ușor într-o rețea industrială regională, ceea ce contribuie pe de o parte la dezvoltarea economică a regiunii respective, iar pe de altă parte la reducerea somajului și creșterea nivelului de trai, pentru că oferă locuri de muncă;
- dimensiunea lor redusă, care contribuie la evitarea birocrăției excesive și la evitarea dezumanizării;
- IMM-urile formează la nivelul individual un ansamblu mult mai ușor de controlat/condus.

Nu există o definiție unanim recunoscută a IMM-urilor. Pentru a fi considerată mică/mijlocie o afacere trebuie să îndeplinească anumite condiții.

Definirea IMM-urilor, are în vedere următoarele aspecte:

- dimensiunea afacerii: cifra de afaceri, capital social, numărul de personal, profitul, (cel mai important/frecvent criteriu utilizat este cel al numărului de personal);
- unitatea de conducere: Confederația generală a întreprinderilor mici și mijlocii (Confederation General PME) afirmă că IMM este o întreprindere stăpânită și condusă de 1 persoană.

Statisticile arată că 45% au fost create și conduse de una și aceeași persoană.

Definiția IMM-urilor: sunt organisme cu vocație industrială sau comercială cu un centru de profit și cu o singură activitate. În aprecierea mărimii unei întreprinderi se au în vedere criteriile cantitative și calitative:

- cantitative: volumul vânzărilor, numărul salariaților, profit;
- calitative: la atingerea unui anumit nivel al productivității muncii, atingerea unui anumit grad al unității în mediul economic, la atingerea unui anumit nivel de comportament.

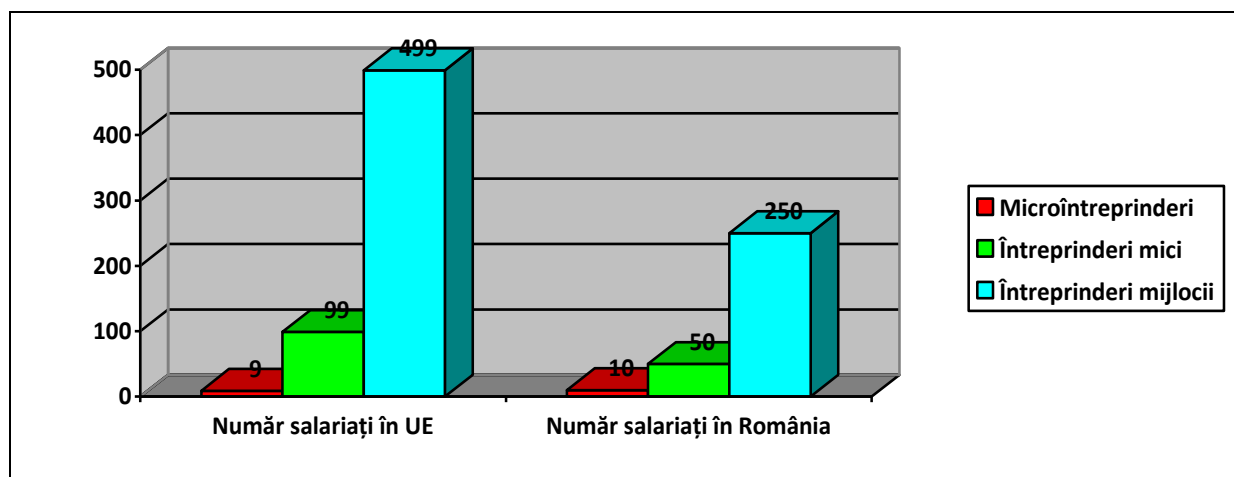


Figura nr.1. Număr salariați IMM în UE și România

În SUA întreprinderile sunt considerate mici și mijlocii dacă numărul proprietarilor (persoanelor) este între 1-20; au o localizare geografică bine determinată, managementul este independent, separat de proprietar, iar cifrele de afaceri se învârt în jurul a câtorva milioane de \$ (comerț cu amănuntul: 8 mil \$; comerț cu ridicata 22 mil \$).

În UE criteriul principal este cel al numărului de salariați clasificat pe 3 categorii:

- micro-întreprindere: 1-9 salariați;
- întreprinderi mici: 10-99 salariați;
- întreprinderi mijlocii: 100-499 salariați.

România a preluat parțial acest criteriu de clasificare:

- micro-întreprindere: 1-10 salariați;
- întreprinderi mici: 11-50 salariați;
- întreprinderi mijlocii: 51-250 salariați.

În economia națională, conform unui studiu realizat de EY România, IMM-urile din România creează 44% din valoarea adăugată brută la nivelul economiei, nivel inferior celui din Uniunea Europeană, de 59%, deși acestea au o pondere similară în numărul total de companii, de 99,6% pe plan local și 99,8% în UE.

### 3. Oferta de produse și servicii bancare pentru IMM-uri ale băncilor BCR și BT

**Creditare:** Creditarea Întreprinderilor Mici și Mijlocii (IMM) constituie o linie de afaceri de bază valoroasă pentru bănci, care au încercat de-a lungul crizei să mențină facilitățile de creditare. Comunitatea bancară susține inițiativele care promovează activitatea, finanțarea și garantarea creditelor acordate IMM-urilor, fiind preocupată de reducerea impactului negativ al reglementărilor bancare asupra creditării IMM-urilor. În general, noile reguli bancare au tendința de a exercita presiune pe oferta de credit și a acorda împrumuturi în condiții mai stricte. Sunt constrângerii pe zona creditării pentru IMM-uri ca urmare a aplicării recomandărilor europene pentru restricționarea creditării în valută și a aplicării prevederilor Noului Acord privind cerințele de capital – Basel III. O eventuală restrângere a capacității de împrumut a IMM-urilor va exercita presiune pe revirimentul economiei. În situația unor restricții ample, companiile care vor să se dezvolte prin creditare vor avea de suferit, în condițiile în care în prezent doar 21% din IMM-uri au obținut finanțare pe credit.

**Factoring:** Reprezintă operațiunea prin care o instituție de credit (factor) preia creanțele pe termen scurt (cel mult 180 de zile) ale clientului său (aderent) asigurând finanțarea acestuia prin plata anticipată a respectivelor creanțe. Serviciile de factoring ajută clienții în a-și gestiona mai bine creditul comercial, prin finanțarea creanțelor, acoperirea riscului de neplată (inclusiv servicii de colectare), în același timp oferind acces la o platformă complet automatizată care furnizează în timp real informații asupra soldului.

**Leasingul:** Este o formă de comerț și de finanțare prin închirierea de către societăți financiare specializate sau direct de producători a unor bunuri către clienții care nu dispun de suficiente fonduri proprii ori împrumută pentru a le cumpăra. Potrivit cadrului legal în vigoare, contractele de leasing sunt acorduri prin care o parte, denumită locator/finanțator, proprietar al bunului, cedează celelalte părți, locatar/utilizator, dreptul de folosință/utilizare pentru un activ, pe o anumită perioadă, în schimbul plății periodice a unor rate de leasing. Pentru companii, leasing-ul reprezintă un sistem modern și avantajos de finanțare a bunurilor de folosință îndelungată, facilitând extinderea activității, creșterea competitivității prin re tehnologizare și managementul eficient al resurselor.

**Creditarea IMM-urilor la Banca Transilvania** poartă denumirea de ”Investește Românește”, și este un credit cu dobândă și comisioane reduse pentru IMM-urile care investesc în produse și servicii românești pentru creșterea afacerii. Aceste investiții vor duce, prin creșterea capacităților de producție, la o creștere a produselor și serviciilor comercializate, a numărului de locuri de muncă, a vânzărilor acestor companii. Toate acestea vor genera, accelerarea ritmului de creștere a economiei românești. Oferta Investește Românește este destinată IMM-urilor care folosesc cel puțin 70% din valoarea investiției pentru a achiziționa echipamente, utilaje, mijloace fixe etc. produse în România, respectiv servicii ale firmelor românești:

- dobânda diminuată pentru creditul de investiții: ROBOR 6M + 2,5%

- comision de acordare redus la 0,5%
- comision de gestiune lunară redus la 0,05%

**Creditarea IMM-urilor la Banca Comercială Română** poartă denumirea de ”Credit de investiții”, și este un credit destinat finanțării sau refinanțării cheltuielilor aferente proiectelor de investiții. Este un credit acordat în lei sau valută (EUR sau USD), iar rambursarea se face la scadențele prevăzute în baza unui grafic stabilit de comun acord între bancă și întreprindere. Acest credit mai are următoarele caracteristici:

- Plafon non-revolving;
- Perioada de creditare stabilită în funcție de natura investițiilor și de durata de amortizare a acestora;
- Se poate utiliza integral, până la o anumită dată sau eșalonat în baza documentelor justificative.

**Factoringul pentru IMM-uri la Banca Transilvania** este reprezentat de ”Credit instant” a cărui plafon maxim este de 10.000 de lei nefiind oferit în valută iar perioada de acordare este de maxim 10 zile. Finanțarea poate fi utilizată fără a fi necesară justificarea sumei împrumutate.

Pentru a obține Creditul Instant este nevoie să fie îndeplinite următoarele condiții:

- în ultimele 12 luni au fost efectuate rulaje prin contul firmei, deschis la BT;
- firma nu are înregistrări active în Centrala Incidentelor de Plăți și nu este în interdicție de a emite cecuri bancare;
- la creditele contractate, firma figurează în Centrala Riscurilor de Credit cu serviciul datoriei A, în ultimele 6 luni;
- firma este stabilă financiar.

**Factoringul pentru IMM-uri la Banca Comercială Română** este reprezentat de un pachet de servicii prin care banca finanțează creanțele comerciale a IMM-urilor, deblocând imediat lichidități în lei sau valută în baza facturilor cesionate, urmărind încasarea acestora la termenul prevăzut și oferă posibilitatea acoperirii riscurilor de neîncasare. Condiții care trebuie îndeplinite:

- trebuie să livreze sau să presteze către clienți produsele sau serviciile facturate;
- să nu cesioneze facturile în favoarea altui creditor;
- să nu depășască cele 180 de zile de scadență a facturilor.

**Leasingul pentru IMM-uri la Banca Transilvania** este oferit prin BT Leasing, care acordă IMM-urilor finanțări de tip sale&lease-back pentru bunuri mobiliare și imobiliare. Prin această procedură, întreprinderile mici și mijlocii pot vinde un imobil companiei de leasing, recuperându-l printr-un contract de leasing financiar pentru a obține lichidități. Soluția de finanțare Valorificator - Sale & Lease-Back este destinată și persoanelor fizice autorizate și asociațiilor familiale. Clienții pot obține până la 100.000 de euro în schimbul unui bun mobil sau imobil vânzând companiei de leasing și recuperat printr-un contract de leasing financiar, suma putând fi utilizată pentru nevoile firmei.

- Finanțarea este acordată pe o perioadă cuprinsă între un an și cinci ani pentru bunurile imobiliare, în timp ce pentru bunurile mobiliare, durata contractului de leasing este de maximum patru ani.
- Firmele care sînt interesate de acest produs trebuie să înregistreze profit din exploatare, chiar dacă evoluția cifrei de afaceri este în scădere cu pînă la 20%, sau să aibă o evoluție a cifrei de afaceri pozitivă, chiar dacă nu înregistrează profit din exploatare.
- Acestea nu trebuie să fie înregistrate în Centrala Incidentelor de Plăți cu mai mult de trei incidente majore în ultimele șase luni și să nu aibă interdicție de a emite cecuri bancare.
- Aplicații trebuie să figureze în Centrala Riscurilor Bancare cu serviciul datoriei A în ceea ce privește creditele contractate în ultimele șase luni și să fie stabile financiar.

**Leasingul pentru IMM-uri la Banca Comercială Română** este oferit prin BCR Leasing IFN, care încurajază dezvoltarea afacerii, propunând cele mai atractive condiții de leasing de pe piața, pentru achiziționarea de:

- autoturisme, vehicule comerciale, flote auto;
- echipamente și utilaje industriale, echipamente medicale și stomatologice, echipamente agricole, material rulant, etc.;
- proiecte industriale complexe.

**Există și o serie de avantaje pentru companie:**

- tratament fiscal avantajos;
- management eficient al resurselor financiare;
- rapiditate/accesibilitate;
- beneficii suplimentare.

#### 4. Concluzie

Oferta de produse și servicii bancare pentru IMM-uri la BCR și BT constă pe lângă multe altele și în creditare, factoring și leasing. Pentru o bună desfășurare a activității, IMM-urile au nevoie de susținere financiară din partea băncilor, IMM-urile fiind de altfel o componentă importantă în economia națională după cum spune și P. Drucker că “micile afaceri reprezintă catalizatorul principal al creșterii economice”.

#### Bibliografie:

1. Baas T., Schrooten M., *Relationship banking and SMEs: A theoretical analysis*, Small Business Economics, vol.27(2-3), 2006, pp.127-137
2. Dănilă N. (coord.), *Corporate banking. Produse și servicii bancare corporative*, Editura ASE, București, 2010
3. De la Torre A., Peria M. S., Schmukler S.L., *Bank involvement with SMEs: Beyond relationship lending*, Journal of Banking & Finance, vol.34(9), 2010, pp.2280-2293
4. Drigă I., *Produse și servicii bancare*, Editura Sitech, Craiova, 2012
5. Nedelescu M., Stănescu C., *Produse și servicii bancare*, Editura Universitară, București, 2012
6. Popescu D.R., *Finanțarea IMM-urilor din România în context European*, Casa Cărții de Știință, Cluj-Napoca, 2013
7. Robu M., *The Dynamic and Importance of SMEs in Economy*, Annals of Economics and Public Administration, vol.13(17), 2013, pp.84-89
8. Savlovschi L.I., Robu, N.R., *The Role of SMEs in Modern Economy*, Economia, Seria Management, vol.14(1), 2011, pp.277-281
9. [www.arb.ro/creditarea-imm-urilor](http://www.arb.ro/creditarea-imm-urilor)
10. [www.bancatransilvania.ro](http://www.bancatransilvania.ro)
11. [www.bcr.ro](http://www.bcr.ro)
12. [www.telegrafonline.ro/solutii-de-finantare-pentru-immuri-de-la-bt-leasing](http://www.telegrafonline.ro/solutii-de-finantare-pentru-immuri-de-la-bt-leasing)
13. [www.visec.ro](http://www.visec.ro)

## Constrângere sau necesitate în privința deficitului bugetar?

**Autor: Chiriac Crina-Maria**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Ciurea Maria**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *Economic literature has many meanings of the budget deficit. The deficit is seen by some economists traditionalists as one of the greatest threats hanging over the economy. Keynesian economist Robert Eisner said that the budget deficit is like a sin. Often being perceived as wrong in terms of morality and extremely difficult to avoid. Other remarkable economists including Paul Krugman, the Nobel Prize-winning, see budget deficit as one of the greatest inventions in the field of finance, an important source for future economic development. If a state has high budget deficits do not necessarily mean a weak state. Powerful states (USA, Japan) had large deficits over time but they also had a favorable net real investment position. The effects of budget deficits on economic indicators (interest rate, public expenditure, private consumption, national income, private investment) differ from country to country.*

### 1. Introducere

Deficitul bugetar privit în viziunea *standard* este o ipoteză conform căreia adoptarea unui deficit bugetar în locul unei impozitări actuale mai mari conduce la o extindere a cererii de consum agregate. Acest tip de deficit va duce la creșterea consumului și la diminuarea investițiilor. Generarea de deficite va determina creșterea datoriei publice. Pe termen lung, o datorie publică mare diminuează acumularea de capital și duce la creșterea ratelor reale de dobândă. Efectul deficitului bugetar asupra venitului este în viziunea *standard* coroborat cu faptul că viața indivizilor este finită, dar și cu faptul că piața privată de capital este imperfectă. Creșterea economisirii private este mai mică decât reducerea de impozit și prin urmare economisirea națională scade.

Într-o economie închisă, rata reală a dobânzii ar trebui să crească pentru a restabili egalitatea între economisirea națională și cererea de investiții. O rată reală mai mare a dobânzii duce la scăderea investițiilor și pe termen lung la diminuarea capitalului productiv.

### 2. Teorii care explică aspecte ale deficitului bugetar

*Conform teoriei lui Franco Modigliani*, datoria publică este o sarcină între generații care duce la un stoc mai mic de capital, pentru viitoarele generații. Acesta a adus o contribuție importantă în analiza finanțării deficitelor, a cheltuielilor publice, dar și în politicile de stabilizare macroeconomică. Totodată, a analizat efectele pe termen scurt și pe termen lung de finanțare a deficitului, a fost preocupat de problema efectului crowding-out și a făcut propuneri pentru eliminarea tendințelor negative.

*Una dintre ideile de bază este că reducerea cheltuielilor guvernului ar trebui să aibă prioritate față de creșterea impozitelor.* Cheltuielile publice trebuie utilizate pentru finanțarea investițiilor productive, generațiile viitoare ar beneficia de ea și ar putea să plătească datoria publică. Franco Modigliani a numit acest mod responsabil de acțiune în prezent ca o asigurare a bunăstării în viitor, o justiție între generații. El a presupus în modelele sale că economisirea privată este aproape indiferentă de starea bugetului național și că bogăția privată este independentă de dimensiunea datoriei naționale.

În ceea ce privește analiza problemei de diminuare a investițiilor private, ca urmare a finanțării

deficitului, laureatul Premiului Nobel a indicat ca soluție: o politică monetară adecvată. Eliminarea efectului de evicțiune a investițiilor private poate fi realizată prin orientarea către un buget ajustat ciclic. Într-o economie deschisă, un deficit bugetar mic ar avea efecte neglijabile asupra ratei reale a dobânzii pe piețele internaționale de capital.

Prin urmare, în teoria standard, decizia guvernanților pentru a acoperi un deficit bugetar duce în principal la creșterea împrumuturilor din străinătate, care este preferabilă creșterii ratei reale a dobânzii. Astfel, deficitul bugetar va determina creșterea deficitului de cont curent. Ratele reale ale dobânzilor așteptate cresc pentru țara generatoare de deficit bugetar doar dacă este suficient de mare pentru a influența piețele mondiale sau în cazul în care creșterea datoriei naționale induce creditorilor străini să ceară randamente mai mari la împrumuturile acordate acestei țări. În orice caz, există o tendință mai slabă pentru ca deficitul bugetar generat să ducă la evicțiunea investițiilor interne pe termen scurt și a stocului de capital pe termen lung. Cu toate acestea, deficitele de cont curent apar pe termen lung ca un stoc mai mic de venit național și de creanțe mai mari față de străini.

**În viziunea ricardiană**, un deficit, **o reducere a impozitelor curente, duce la taxe mai mari în viitor**, care au aceeași valoare prezentă ca și reducerea inițială. Practic deficitele amână momentul impozitării.

Menținerea ridicată a cheltuielilor publice și neimpozitarea suplimentară a veniturilor sau reducerea impozitelor prezente determină o creștere a valorii prezente a impozitelor viitoare. Să presupunem că cererea populației pentru bunuri depinde de valoarea prezentă estimată a impozitelor.

Fiecare gospodărie scade cota sa, această valoare prezentă a impozitelor din valoarea actualizată estimată a venitului pentru a stabili poziția netă a averii ei. Politica fiscală ar afecta cererea agregată de consum numai dacă ar modifica valoarea prezentă estimată a impozitelor.

Argumentul adepților viziunii ricardiene a fost faptul că valoarea actuală a impozitelor nu se va schimba atât timp cât valoarea actualizată a cheltuielilor nu se va fi schimbat. Prin urmare, înlocuirea unui deficit bugetar cu o impozitare curentă mai mare nu are niciun impact asupra cererii agregate de bunuri. Cu alte cuvinte, deficitele bugetare și impozitarea au efect echivalent asupra economiei, iar în literatura economică această teoremă se numește echivalența ricardiană. Dacă guvernul scade impozitarea, deficitul bugetar astfel apărut va presupune pe viitor o taxare mai mare.

**În viziunea modernă, teoria lui Laffer** spune că în anumite condiții reducerea impozitelor stimulează economia și poate să aducă venituri mai mari bugetului public, totodată creșterea impozitelor poate determina scăderea încasărilor la buget dacă se trece de un anumit nivel al suportabilității poverii fiscale.

Echivalența ricardiană poate fi interpretată și astfel, o scădere în economisirea guvernului duce la o creștere în economisirea private, economisirea națională rămânând neschimbată. Indivizii aleg să economisească mai mult din venitul disponibil pentru a plăti taxele viitoare mai mari în loc să-și crească consumul, această acțiune având același efect cu plata impozitelor actuale. Deoarece economisirea națională nu se schimbă, rata reală a dobânzii nu trebuie să crească într-o economie închisă pentru a menține echilibrul între economisirea națională și cererea de investiții.

Echivalența ricardiană implică faptul că politica fiscală pentru finanțarea datoriei publice nu va crește cererea agregată, prin urmare nu are efecte pe termen scurt asupra ocupării sau a produsului intern brut. Pentru ca echivalența ricardiană să se respecte trebuie întrunite unele condiții, precum legăturile între generații, prezența piețelor de capital perfecte, adică fără constrângeri de împrumut, dar și raționalitatea și clarviziunea consumatorilor.

Legăturile între generații indică faptul că indivizii ar economisi venitul disponibil suplimentar și l-ar lăsa moștenire copiilor pentru a acoperi viitoarea obligație fiscală generată de datoriile curente. Natura transferurilor intergeneraționale este importantă, pentru că acestea nu sunt reprezentate doar de moșteniri.

Generația prezentă asigură creșterea și educația generației viitoare prin suportarea investiției în capitalul uman, dar se asigură astfel și un transfer al venitului disponibil. Aceste tipuri de transferuri vor pregăti mai bine generațiile viitoare pentru plata obligațiilor fiscale. Totuși aceste transferuri nu



sunt echilibrate pentru că sunt mulți copii care nu vor primi niciun fel de transfer de venit disponibil, fie că nu au familie, fie că familiile nu-și permit acest lucru.

Prezența piețelor de capital perfecte implică faptul că agenții nu se vor confrunta cu constrângeri de împrumut și consumul lor curent se va baza pe venitul ce se așteaptă să-l obțină pe parcursul vieții. Totuși, în viața reală, piețele financiare nu oferă posibilități nelimitate pentru populația cu diverse constrângeri pentru a consuma din veniturile viitoare prin împrumuturi.

Instituțiile financiare, băncile au o politică privind raționalizarea creditului prin care unor persoane care au un risc ridicat de neplată sau care au alte credite li se refuză alte credite noi chiar dacă aceștia ar fi dispuși să plătească o dobândă mai mare.

Raționalitatea și clarviziunea consumatorilor este o altă condiție pentru existența echivalenței ricardiene. Conform acestei condiții, așteptările agenților privind viitoarele variabile economice sunt în general corecte. Consumatorul are capacitatea de a anticipa pe deplin implicațiile unui impozit nou ca urmare a deficitului prezent generat de reducerea impozitării.

Previziunile pe care le fac consumatorii se bazează de obicei pe experiența trecută. Echivalența ricardiană poate fi privită prin modul în care este tratat deficitul cauzat de scăderea impozitelor de către consumatorul rațional, practic acesta economisește partea din venitul disponibil astfel rezultat pentru a plăti viitoare impozite legate de scăderea prezentă. Ipotezele care stau la baza teoriei lui Ricardo sunt aproape imposibil de întrunit în viața reală, echivalența având mai mult o valoare teoretică.

**Viziunea neoclasică** asupra deficitelor bugetare și-a adus contribuția la înțelegerea complexității tratării deficitului bugetar. Pentru o analiză detaliată descompunem deficitele bugetare în componente permanente și temporare. Teoria neoclasică explică bine componenta permanentă a deficitului, iar teoria keynesistă pe cea temporară.

Neoclasicii consideră că pentru o economie sustenabilă trebuie tratate componentele permanente ale deficitelor. Obiectivele urmărite de politica fiscal bugetară trebuie să fie creșterea economisirii și acumularea de capital concomitent cu reducerea treptată a deficitelor permanente. Conform teoriei neoclasică, consumatorii au o viziune pe termen lung și își planifică consumul pe durata vieții lor, iar deficitele bugetare cresc consumul generației actuale prin pasarea unor taxe suplimentare către generațiile viitoare. Dacă resursele economice sunt pe deplin utilizate, surplusul de consum implică automat diminuarea economisirii. Urmare acestui fapt, ratele de dobândă tind să crească pentru a echilibra piețele de capital.

Conform adeptilor teoriei neoclasică, **deficitele permanente vor diminua acumularea privată de capital**, fapt ce se va repercuta negativ asupra economiei în ansamblu. Teoriile privind deficitul bugetar nu pot corespunde perfect realității, dar pot da anumite sugestii pentru politica fiscal bugetară. Teoria neoclasică se apropie cel mai mult de realitate, dar are și ea multe critici, mai ales ale keynesiștilor care spun că termenul lung la care se referă teoria este doar o înlănțuire de termene scurte, iar pe termen lung toți oamenii părăsesc această lume. Prin determinarea deficitului permanent se poate ajunge la determinarea nivelului economisirii naționale în condițiile ocupării depline a forței de muncă. Activitatea economică este în continuă schimbare și este afectată de diverși factori, unii chiar aleatori ce vor determina deficite temporare. Totuși, aceste deficite pe termen scurt pot fi echilibrate în jurul punctului de echilibru al ocupării depline.

Legătura care există între evoluția deficitului bugetar și cea a Produsului Intern Brut nu este prea puternică, dar deficitele mari, peste 5% de-a lungul a mai multor ani, pot afecta creșterea economică. Practic, nu deficitul este un rău al economiei, ci cheltuiala publică ce stă în spatele lui și care depășește colectarea din taxe și impozite, dacă această cheltuială reprezintă o risipă a banului public. Sunt economiști de prestigiu care consideră că stabilizarea macroeconomică nu poate fi realizată folosind doar instrumentul politicii fiscal bugetare.

Un mix de politici care conține politica investițională, politica fiscal bugetară și politica monetară este folosit adesea pentru a asigura stabilitatea macroeconomică. Chiar Fondul Monetar Internațional recomandă țărilor cu care derulează programe de asistență utilizarea acestor mixuri de politici.

Modelul neoclasic are trei caracteristici fundamentale. Fiecare dintre ele joacă un rol important în determinarea impactului deficitelor bugetare, și anume:

- **Consumul fiecărui individ** este delimitat în timp în funcție de predicțiile lui privind venitul viitor, în acest caz atât împrumutul, cât și creditarea se pot realiza la rata dobânzii de pe piață.

- **Indivizii au durata de viață finită.** Fiecare consumator aparține unui grup sau generație specifică, iar duratele de viață ale generațiilor succesive se suprapun.

- **Resursele de forță de muncă** sunt folosite deplin în toate perioadele.

Teoria neoclasică susține că piețele tind să se îndrepte spre un preț de echilibru la care cantitatea furnizată este egală cu cantitatea cerută. Astfel, toate resursele sunt utilizate deplin. Comportamentul consumatorului care are acces la piața de capital atât în trecut, prezent și viitor este influențat de venitul său și de estimarea acestuia.

Conform teoriei neoclasice, o creștere susținută a ratei îndatorării ca procent în PIB va duce la scăderea acumulării de capital. Deficitele pe termen lung reduc sensibilitatea dobânzii la economii și sunt necesare mari creșteri ale ratei dobânzii pentru echilibrarea piețelor de capital. Totodată constrângerile impuse consumatorilor privind lichiditățile întăresc ideea că deficitele pe termen lung vor duce la scăderea acumulării de capital. Privind lucrurile din prisma consumatorului individual constrâns de lichidități, deficitele temporare vor avea un efect negativ imediat asupra economiilor.

**Viziunea neoclasică asupra deficitului bugetar poate fi sintetizată astfel:**

- *dacă consumatorii sunt raționali, intuiesc viitorul și au acces la o piață de capital perfectă, atunci deficitele pe termen lung duc la diminuarea substanțială a acumulării de capital, în vreme ce deficitele temporare au un efect neglijabil asupra consumului și economiilor.*

- *dacă mulți consumatori sunt constrânși de lichiditate, impactul deficitelor pe termen lung rămâne neschimbat din punct de vedere calitativ. Totuși, deficitele temporare ar trebui pe termen scurt să scadă economiile și să ducă la creșterea ratelor de dobândă.*

### 3. Viziunea keynesistă asupra deficitului adaptată la evoluțiile economiei moderne

Teoria lui Keynes spune că pe termen scurt, în special în timpul recesiunilor, producția economică este influențată puternic de cererea agregată, de cheltuielile totale din economie. Cererea agregată nu este aceeași cu capacitatea de producție a economiei; în schimb, este influențată de o mulțime de factori și afectează producția, ocuparea forței de muncă și inflația. Adepții teoriei lui Keynes susțin că deficitele nu conduc la diminuarea investițiilor private.

Diferența față de teoria neoclasică constă, în principal, în faptul că în viziunea keynesistă asupra deficitului bugetar unele resurse economice nu sunt utilizate, iar consumul agregat este foarte sensibil la modificarea venitului disponibil, în condițiile existenței unui mare număr de consumatori constrânși de lichidități.

Multe modele keynesiste argumentează faptul că deficitele bugetare nu produc evicțiunea investițiilor private. Creșterea cererii agregate va modifica rentabilitatea investițiilor private și va crește volumul investițiilor. Keynesiștii spun că deficitele stimulează economiile și investițiile totale în ciuda faptului că tot ele generează și creșterea ratei dobânzii.

În opinia lui Eisner, adept al keynesismului, creșterea de consum este acoperită de resursele neutilizate. Această creștere va determina mai multe și nu mai puține investiții cum susțin neoclasicii. Astfel, rata de creștere economică va fi superioară. Surplusul de venituri publice se poate realiza din mărirea bazei de impozitare, iar povara datoriei nu va fi transferată generațiilor următoare. Această presupunere, că resursele nu sunt pe deplin utilizate, reprezintă un punct forte al keynesismului, iar prin acest lucru se acceptă existența șomajului.

Restructurarea cheltuielilor trebuie să vizeze risipa și fraudarea banului public și nu consumul. Modul de tratare a cheltuielilor folosind clasificările bugetare (ESA și GFS) în cheltuieli de capital, cheltuieli cu amortizarea, cheltuieli salariale și curente este imperios necesar. Cheltuiala cu capitalul productiv, know-how, cu capitalul uman, cu tehnologia înaltă nu trebuie diminuată pentru a avea o

dezvoltare economică sustenabilă.

Vânzarea activelor statului, a terenurilor, pădurilor, resurselor subsolului sau alte tipuri de privatizări făcute la prețuri de chilipir vor avea ca efect împovărarea generațiilor viitoare chiar dacă în prezent reduc deficitul bugetar.

Deficitul nominal nu este edificator asupra stării economiei, iar el nu ar cauza scăderea economisirii conform keynesiștilor.

Deficitul real oferă mai multe informații pentru că el ia în calcul valoarea (averea) națională netă, activele și pasivele statului, poziția de investitor net al unui stat, valoarea și structura datoriei publice.

Dacă într-o țară cresc investițiile în sănătate și educație, în stocul național de cunoștințe tehnice și științifice, în infrastructură deficitele bugetare nominale pot crește și ele. Totuși aceste tipuri de cheltuieli nu vor cauza probleme mari deficitului real.

O teorie a finanțelor funcționale formulată de Abba Lerner spune că deficitele bugetare nominale nu vor determina prea mari deficite reale permanente.

Scopul cheltuielilor guvernamentale și impozitarea ar trebui să fie acela de a menține cheltuielile totale ale economiei la un nivel care să conducă la ocuparea deplină la nivelul prețurilor curente - cu alte cuvinte, să nu avem șomaj și nici inflație. Pentru a realiza acest lucru, guvernul nu ar trebui să fie preocupat de deficite sau de datorii. În plus, guvernul ar trebui să împrumute sau să ramburseze numai în măsura în care vrea să schimbe proporția în care publicul deține titluri de valoare sau bani. Schimbarea acestei proporții va crește sau va scădea dobânzile și, prin urmare, va descuraja sau încuraja investițiile și cumpărarea pe credit.

Lerner și alți keynesiști optau pentru tipărirea de bani ca soluție a finanțării deficitului. În opinia keynesiștilor, pentru a avea finanțe funcționale trebuie acționat pentru influențarea anumitor *variabile economice*, și anume:

✓ *Guvernul va menține un nivel rezonabil al cererii în orice moment.* Dacă există prea puține cheltuieli totale și, prin urmare un șomaj excesiv, guvernul va reduce impozitele sau va majora propriile cheltuieli. Dacă există prea multe cheltuieli totale, guvernul va preveni inflația prin reducerea cheltuielilor proprii sau prin creșterea impozitării.

✓ *Guvernul va menține acea rată a dobânzii care induce cantitatea optimă de investiții.* Va împrumuta bani atunci când dorește să ridice rata dobânzii și va da cu împrumut bani sau va rambursa datoriile atunci când dorește să reducă rata dobânzii.

Dacă o economie are resurse nefolosite, un deficit nominal mare va crește cererea agregată nominală și reală până când ocuparea va fi deplină sau va ajunge la nivelul său natural. La acel punct inflația va fi continuată să crească până la momentul când impozitarea inflației reduce valoarea reală a datoriei guvernamentale în așa măsură încât să aducă rata de creștere în valoarea reală a datoriei - deficitul real - la egalitate cu rata de creștere a PIB-ului real.

Orice alt deficit nominal mai mare va crește apoi doar rata inflației, dar nu și rata de creștere a valorii reale a datoriei guvernamentale și prin urmare nici deficitul real. Așadar nu este nicio creștere a consumului real și nicio diminuare a investițiilor. Evicțiunea investițiilor se poate produce în cazul în care banca centrală tinde să reducă inflația prin restrângerea creditării și creșterea ratei dobânzii.

Modelul lui Keynes presupune că guvernul realizează acel reglaj fin „*fine tuning*” al politicii fiscal bugetare, în practică nu este chiar așa. Deficitele stimulează cererea agregată, dar sunt situații când această stimulare are efecte adverse. La o folosire deplină a forței de muncă, deficitele reale produc efectul de evicțiune („*crowding out*”) asupra sectorului privat și duc la creșterea ratei de inflație. Inflația interacționează cu sistemul fiscal, producând turbulențe economice importante, schimbând comportamentul consumatorilor și redistribuie resursele în direcții nedorite. Ratele mari de inflație implică mari creșteri de prețuri care dau peste cap mecanismul economic și creează incertitudine.

#### 4. Instrumente și tehnici utilizate în țările dezvoltate pentru finanțarea deficitului bugetar

În economiile țărilor dezvoltate, ale căror finanțe publice funcționează pe baza tehnicilor deficitelor bugetare, se folosesc o mulțime de instrumente de credite guvernamentale care ar putea fi avute în vedere și de autoritățile noastre abilitate în gestionarea deficitelor bugetare, a golurilor temporare de casă și a datoriei publice, și anume:

✓ *bonuri de trezorerie sau alte instrumente de credit guvernamental, cu termen de rambursare de până la un an;*

✓ *obligațiuni guvernamentale pe termen mediu și lung (negociabile);*

✓ *instrumente de credit guvernamental nenegociabile, accesibile mai ales micilor întreprinzători;*

✓ *instrumente de credit pentru sectorul bancar și instituțiile financiare;*

✓ *alte tehnici (aranjamente) de împrumuturi guvernamentale.*

Bonurile de trezorerie sau alte instrumente de credit pentru acoperirea deficitelor curente sau a golurilor temporare de casă, în cadrul unui an fiscal, sunt adresate băncilor, instituțiilor financiare, precum și publicului larg.

Scadența acestor hârtii de valoare poate fi cea tradițională (trei, șase sau nouă luni) sau poate fi fixată în așa fel încât să se asigure prinderea perioadei de intrare a resurselor fiscale, procedeu des folosit în unele țări ale OECD (SUA, Canada și Japonia). În Franța, spre exemplu, Trezoreria publică pune în circulație, pe suport material sau în cont curent:

▪ *bonuri cu dobândă anuală, ale căror dobânzi sunt plătite în funcție de durata limitată la doi, cinci sau chiar șapte ani;*

▪ *bonuri cu dobândă variabilă, denumite BDV, și care, contrar bonurilor cu dobândă fixă, sunt în permanență rezervate operațiunilor tradiționale ale pieței monetare.*

Emisiunea bonurilor și a obligațiunilor de trezorerie în Franța a creat un nou concept mai general, acela de „valori de trezorerie”. Acestea prezintă calități specifice (girul statului) și o lichiditate superioară tuturor celorlalte titluri de valoare.

În anumite situații, din motive de politică monetară, biletele de trezorerie pot constitui pentru bănci importante instrumente monetare, pe care le pot utiliza în fața băncii centrale pentru asigurarea rezervelor de lichiditate. În acest context, fondurile puse la dispoziția trezoreriei vor putea crește (din vânzarea acestor hârtii de valoare), fapt ce ar putea constitui un prim pas pentru realizarea unei piețe monetare secundare, unde banca centrală să intervină pentru reglarea lichidităților bancare și a dobânzilor pe termen scurt. Pentru acoperirea deficitelor anilor precedenți, trecute de altfel la datoria publică, majoritatea țărilor dezvoltate folosesc titlurile de stat pe termen mediu și lung. În alegerea instrumentelor de credit trebuie optat pentru acele variante care să asigure necesitățile de acoperire a deficitului de fonduri, pe de o parte, și satisfacerea preferințelor grupurilor de investitori, pe de altă parte.

În țările dezvoltate, instrumentele cel mai des folosite pentru acoperirea datoriei publice sunt titlurile de stat sub forma obligațiunilor. De asemenea, în ultimul timp, în unele țări s-au dezvoltat instrumente de credit negociabile pentru micii întreprinzători denumite și „bonuri guvernamentale de economii”. Aceste titluri au, de regulă, valori mici, pentru a fi accesibile unui număr cât mai mare de ofertanți; totodată, ele au rate ale dobânzii destul de înalte și o lichiditate asigurată. De obicei, aceste titluri nu reprezintă un subiect de comercializare pe piața secundară, deci nu sunt expuse riscurilor de pierdere de capital, având prevăzută și o clauză specifică, potrivit căreia, după o perioadă relativ scurtă, posesorii pot cere oricând rambursarea lor. Din această cauză, gestionarul lor trebuie să-și asigure provizioane pentru cazul răscumpărării înainte de termenul scadenței.

Rata dobânzii pentru aceste titluri este de obicei progresivă, pe ani, în funcție de evoluția ratei inflației, pentru a o compensa pe aceasta și a se asigura investitorului un profit rezonabil (măcar

mediu). Un alt sector important, care poate dispune de resurse pentru finanțarea și refinanțarea datoriei publice, este sistemul instituțiilor financiare. Atragerea resurselor financiare disponibile din acest sector, de către gestionarul datoriei publice, se poate realiza pe calea unor instrumente nenegociabile, prin care se obțin „împrumuturi private” sau „împrumuturi contra cambiei”. Avantajele unor asemenea împrumuturi constau în aceea că nivelul creditelor scadente, modul de rambursare și rata dobânzii (fixă sau variabilă) pot fi adaptate cerințelor investitorilor.

În majoritatea țărilor, recomandarea autorităților, dar mai ales cea a organismelor financiare internaționale (FMI), impune gestionarului datoriei publice să utilizeze tehnici și mijloace specifice pieței, determinând colectarea resurselor financiare într-un mod descentralizat și pe o piață cât mai extinsă, inclusiv de pe cea externă.

Finanțările externe se pot constitui în resurse importante și, de multe ori, ele reprezintă o ultimă soluție pentru acoperirea deficitelor bugetare curente, dar mai ales a datoriei publice, soluție ce se concretizează în:

- ✓ *atragerea de lichidități internaționale;*
- ✓ *contractarea de împrumuturi în devize.*

Noțiunea de lichiditate internațională are în vedere evoluția unui ansamblu de posturi ale bilanțurilor Trezoreriei publice și ale băncii centrale, în operațiunile lor pe termen scurt, mediu și lung cu nerezidenții, prin instituirea de depozite sau încasarea datoriiilor scadente sau greu solvabile de la debitorii internaționali. În cadrul acestei categorii am putea include și demersurile de a obliga exportatorii să-și încaseze la termen creanțele în devize pentru exporturile făcute, inclusiv demersurile autorităților pentru a contingența importurile în vederea preîntâmpinării unei balanțe comerciale și de plăți pasive, care ar determina diminuarea stocului de devize al țării. Împrumuturile externe constau în operațiuni pe termen lung și, în mai mică măsură, pe termen mediu. Acest lucru nu înseamnă altceva decât o „soluție brutală” de a plasa o economie în recesiune pe calea redresării, prin revigorarea conturilor externe, demersul acesta asigurând o anumită relaxare moderată a economiei, pe calea finanțării provizorii a deficitului prin finanțări externe.

## Concluzii

Deficitele bugetare prin efectele lor afectează economia cu adevărat, ele producând inflație, crescând rata de dobândă, diminuând investițiile, inducând deficite comerciale, crescând povara datoriei pentru generațiile următoare. Reducerea deficitului bugetar implică o reducere a consumului, iar acest fapt reduce investițiile prezente. Practic, o politică de austeritate în prezent nu va aduce vreo creștere economică în viitor.

Keynesiștii au explicat în principal efectele deficitelor temporare, iar neoclasicii efectele deficitelor pe termen lung. Totuși, factorii de decizie, cei care iau deciziile bugetare, trebuie să știe și să aprofundeze diferențele dintre cele două tipuri de deficite.

În zilele noastre mulți economiști de renume consideră că trebuie apelat la deficit ca parte a politicii fiscale bugetare anticiclice, dar că acesta nu ar trebui să fie un deficit structural sau unul permanent. Guvernul poate să apeleze la deficit în timpul recesiunii pentru a compensa deficitul de cerere agregată, dar trebuie să producă excedente în perioadele de boom economic, astfel încât nu există niciun deficit net de-a lungul ciclului economic. Există o pendulare între această poziție care dorește realizarea unui echilibru bugetar ciclic și cele care văd în deficit o politică proastă sau, din contră, un stimul pentru economie.

Pentru 2016, Executivul UE prognozează o înrăutățire puternică a deficitului bugetar, la 3,5% din PIB, din cauza impactului reducerilor de taxe pregătite de Guvern.

## Bibliografie

1. Bal A. (coord), *Economie mondială*, Editura ASE, București, 2006
2. Enache C., Mecu C., *Economie Politică*, Ed. a V-a, Vol. 2, Ed. Fundației România de Măine, București, 2007
3. Gheorghe M. ș.a., *Dicționar de relații economice internaționale*, Editura Enciclopedică, București, 2003
4. Jinga I., Popescu A., *Dicționar de termeni comunitari*, Ministerul Integrării Europene, București, 2004
5. Dobre A., *Politica comercială comună a Uniunii Europene*, Editura Universul Juridic, București, 2010
6. Stiglitz J.E., Walsh C.E., *Economie*, Editura Economică, București, 2005
7. Stiglitz J.E., *Prețul inegalității - Cum societatea divizată din ziua de astăzi ne pune în pericol viitorul*, Editura Publica, București, 2013
8. Zaman G., *Structural Funds Absorption Challenge for Romania?*, Romanian Journal of Economic Forecasting, no. 6, Bucharest, 2009
9. Comisia Europeană - *Acordul Interinstituțional privind disciplina bugetară și managementul financiar sănătos încheiat la data de 17 mai 2006* (JO C 139 din 14.06.2006), Bruxelles
10. Comisia Europeană, *Colecția de termeni multilingvă a UE (IATE)*, <http://iate.europa.eu/>, 2014, Bruxelles
11. Consiliul Uniunii Europene - *Regulamentul Consiliului nr. 1605/2002 privind Regulamentul Financiar aplicabil bugetului general al Comunităților Europene* (JO L 248/16.09.2002), cu modificările aduse prin *Regulamentul Consiliului nr. 1995/2006* (JO L 390/30.12.2006), Partea 1 - Prevederi generale, titlul I, II, III, IV (cap. 1 și 2)
12. Uniunea Europeană - *Tratatul de la Lisabona* (JO C 306/123), Bruxelles, 2007
13. [http://ec.europa.eu/dgs/policy\\_advisers/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/dgs/policy_advisers/index_en.htm)
14. [http://www.europarl.europa.eu/activities/committees/draftAgendasCom.do;jsessionid=6AF92B288DD60CDD292E44A7D6F882E5.node1\\_language=EN&body=BUDG](http://www.europarl.europa.eu/activities/committees/draftAgendasCom.do;jsessionid=6AF92B288DD60CDD292E44A7D6F882E5.node1_language=EN&body=BUDG)
15. <http://www.mfinante.ro/reformabugue.html>
16. <http://www.mediafax.ro/economic/ce-deficitul-bugetar-al-romaniei-se-va-inrautati-in-2016-la-3-5-din-cauza-reducerilor-de-taxe-14211178>

## Depozitele bancare vs asigurările cu componentă de economisire

**Autor: masterand Cîmpeanu Alexandra**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Drigă Imola**  
**Universitatea din Petroșani**

*Abstract: By deposit means a sum of money entrusted to the bank the following conditions:*

*• be repaid in full, with or without interest or any altefacilități on demand or term due by the depositor with the depositary;*

*• does not refer to the transfer of properties to the provision of guarantees sauacordarea*

*Ensuring saving correctly chosen, is meant to provide financial stability. Thereby ensuring you receive the amount insured has a plus and a benefit that can be as a single tranche or as an annuity.*

*In case of contracting such insurance, if the death occurs, it will receive the amount that was provided with some additional benefits. In case the insured is alive at the time the contract expired, he receives the sum assured her that with profit participation. The amount in question can be received at the end of the contract in full, in a number of fixed annuities or as annuity.*

*Both bank deposits and insurance with saving component serve the same objective: to save, to put money aside. However, they are intended for different markets, distinct, each with different needs and characteristics.*

*One of the differences between the two products is the saving period:*

*- In the case of bank deposits, this is the short and medium term*

*- In the case of insurance, which ends on medium term to long and very long*

*Another difference between the two is the main benefit for the products. Thus, if the interest is big plus bank deposits, in the case of insurance, the main advantage is the protection component.*

### 1. Caracteristici generale ale depozitelor bancare

Prin depozit se înțelege o sumă de bani încredințată băncii în următoarele condiții:

• să fie rambursată în totalitate, cu sau fără dobândă sau cu orice altefacilități, la cerere ori la termen convenit de către deponent cu depozitarul;

• să nu se refere la transmiterea de proprietăți, la furnizarea de servicii sauacordarea de garanții<sup>1</sup>

În funcție de perioada pentru care sunt constituite, depozitele sunt încadrate în două mari categorii :

I. Depozitele la vedere – reprezintă un cont slab remunerat sau neremunerat, destinată primească sume de la titular în vederea unei utilizări pe termen scurt, soldul contului este creditor și poate fi retras în orice moment, fără preaviz. În lipsa unei scadențe definite, durataconstituirii contului la vedere depinde de nevoile și bunul plac al titularului.

II. Depozitele la termen – reprezintă o sumă depusă de titular și blocată la dispoziția băncii până la o anumită scadență stabilită prin contract, la momentul constituirii depozitului. Spre deosebire de depozitele la vedere, depozitul la termen este remunerat la un nivel mai ridicat, care să compenseze imobilizarea fondurilor depuse. Nivelul dobânzii se stabilește între deponent și bancher în funcție de

---

<sup>1</sup> Legea nr. 58/1998 – privind activitatea bancară, cu modificările și completările ulterioare (Legea nr. 485/2003)

puterea de negociere a fiecăruia ținând cont de mărimea sumei depuse și de scadență. De regulă nivelul ratei dobânzii este apropiat de cel al ratei dobânzii pe piața monetară pentru o perioadă asemănătoare. Retragerea excepțională înainte de scadență se sancționează printr-o pierdere de dobândă<sup>2</sup>

### **Tipuri de depozite la termen:**

1) În funcție de modalitatea de plată a dobânzii pot fi:

-depozite cu capitalizare: periodic, dobânda se adaugă la suma depusă inițial.

-depozite fără capitalizare: lunar, dobânda se constituie într-un cont curent care-i asigură titularului acces la aceasta; în cazul în care clientul își retrage suma depusă înainte de scadența depozitului, dobânda aplicată va fi mai mică (dobânda pentru conturile curente)

2) În funcție de opțiunea de reinnoire a depozitului pe același termen ca cel inițial:

-dacă se optează pentru reinnoire automată la sfârșitul perioadei depozitului, depozitul se prelungește automat. În plus, dacă depozitul are opțiunea de capitalizare a dobânzii, dobânda se adaugă la suma depusă inițial. Pentru perioada următoare, rata dobânzii se va aplica la suma inițială plus dobânda obținută pe perioada precedentă.

-dacă nu se dorește reinnoirea automată, depozitul va avea scadența unică, adică la scadența sumei depozitului se va transfera în contul curent (pentru care se va calcula dobânda la vedere) sau suma va rămâne în același cont, fără dobândă.

3) În funcție de dobândă:

- depozite cu dobândă variabilă: banca poate modifica rata dobânzii pe perioada depozitului, în funcție de evoluția pieței.

- depozite cu dobândă fixă: banca asigură o rată fixă a dobânzii pe perioada depozitului indiferent de evoluția pieței.

În sistemul bancar românesc dobânda se calculează pentru o lună de 30 de zile și rata dobânzii valabilă pentru un an de 360 de zile.

Principalele conturi pe care bancile comerciale le pun la dispoziția clienților săi sunt:

- conturi curente (numite și conturi la vedere sau conturi de disponibilități) în care titularii conturilor pot efectua operațiuni de încasări și plăți curente

- conturi de depozit (depozite la termen) în care depunerile se fac pe o perioadă de timp prestabilită (în general 1, 3, 6 sau 12 luni)

## **2. Asigurarea cu componenta de economisire**

Asigurarea de economisire corect aleasă, are menirea de a oferi stabilitate financiară. Prin această asigurare, asiguratul primește suma pe care a asigurat-o la care se adaugă și un beneficiu, care poate fi sub forma unei singure tranșe sau sub forma unei rente.

În situația contractării unei astfel de asigurări, în cazul în care survine decesul, se va primi suma care a fost asigurată alături de unele beneficii suplimentare. În cazul în care asiguratul mai este în viață în momentul în care contractul a expirat, el primește suma pe care a asigurat-o alături de participarea la profit. Suma în cauză poate fi primită la finalul contractului integral, într-un număr fix de rente sau sub forma de rente viagere.

Modul prin care asiguratul înseamnă banii, frecvența cu care plătește primele dar și rentele se pot modifica oricând de-a lungul contractului. Este oferită o perioadă de grație, asiguratului care se află în imposibilitatea financiară de a achita o rată. Spre exemplu, o poliță foarte populară de la unul din cei mai mari asiguratori din țară, asigură atât economisire cât și protecție financiară. Acest tip de asigurare poate fi încheiat de persoane cu vârste cuprinse între 16 și 65 de ani.

---

<sup>2</sup> Dedu, Vasile; Enciu, Adrian: Contabilitate bancară, Editura Economică, București, 2001, p. 88



Durata minima de contract este de 5 ani. Prima de asigurare in cazul acestei asigurari este oscilanta de la an la an fiind constituita din prima echivalenta sumei asigurate la supravietuire si prima aferenta sumei asigurate la deces.

Plata primei poate fi efectuata lunar, semestrial, trimestrial sau anual. Se inregistreaza reduceri de prima de marire, in cazul in care valoarea acestora depaseste un anumit plafon sau de frecventa, adica luandu-se in calcul frecventa platilor.

In cazul acestei asigurari, componenta de protectie, intra in vigoare la decesul asiguratului. Componenta de protectie este constituita din indemnizatia de deces constituita din suma asigurata la deces si participarea la profit, pe care asiguratul o plateste de-a lungul vietii. In cazul in care persoana asigurata supravietuieste, asiguratorul va plati o indemnizatie de supravietuire care este alcatuita din suma asigurata la supravietuire si participarea la profit, aceasta reprezinta componenta de economisire.<sup>3</sup>

### **3. Planul de economisire REGAL de la NN Asigurari de Viata**

Este cea mai populara polita de asigurare de viata ce ofera o dubla protectie: clientul poate economisi suma de bani dorita si, totodata, poate asigura protectia financiara a celor dragi , in cazul in care i s-ar intampla ceva neprevazut.

#### **Caracteristici**

- La ce varsta se poate face: 16/18-65 ani
- Durata contractului: maxim 30 ani, dar nu mai tarziu de data implinirii varstei de 75 de ani de catre Asigurat
- Prima de asigurare: Variaza in fiecare an, fiind compusa din:
  - prima aferenta sumei asigurate la supravietuire, fixa pe toata durata contractului
  - prima aferenta sumei asigurate la deces, variabila anual in functie de varsta persoanei asigurate
    - Frecventa de plata a primei: lunar, trimestrial, semestrial sau anual
    - Reduceri de prima:
      - De marime (daca valoarea primelor platite intr-un an depaseste un anumit plafon)
      - De frecventa (in functie de frecventa de plata a primelor)

#### **Cum functioneaza componenta de protectie?**

In cazul decesului persoanei asigurate pe perioada de plata a primelor, asiguratorul va plati beneficiarilor indemnizatia de deces, constituita din suma asigurata la deces si participarea la profit.

#### **Cum functioneaza componenta de economisire?**

In cazul supravietuirii persoanei asigurate, asiguratorul va plati indemnizatia de supravietuire, constituita din suma asigurata la supravietuire si participarea la profit.

Sumele asigurate sunt garantate: NN iti garanteaza plata sumelor asigurate atat in cazul decesului cat si in cazul in care nu contractantului nu i se intampla nimic neplacut pana la sfarsitul contractului.

Beneficiarii asigurarii: In caz de deces, beneficiarul este cel pe care l-a desemnat asiguratul, iar in cazul supravietuirii este chiar asiguratul.

#### **Ce se poate face pe parcursul contractului:**

- poti sa cresti sau sa scazi suma asigurata la deces
- poti sa-ti adaptezi la inflatie primele si ambele sume asigurate
- poti modifica frecventa de plata a primelor
- poti sa reziliezi contractul (tine cont de faptul ca in primii 3 ani ai contractului valoarea de rascumparare este egala cu zero)

#### **Avantaje**

- Accesibilitate

---

<sup>3</sup> [http://www.ghid-asigurari.ro/viata\\_pentru\\_economisire.html](http://www.ghid-asigurari.ro/viata_pentru_economisire.html)

- Beneficiezi de reduceri de prime in functie de frecventa de plata si valoarea primei
- Garantii
- Suma asigurata (atat la deces cat si la supravietuire) este garantata
- La fiecare aniversare a contractului de asigurare asiguratul primeste, ca participare la profit, 90% din excedentul de dobanda ce poate fi obtinut in urma investirii unei parti din primele platite.

#### **Asigurari si optiuni suplimentare**

- Poti tine pasul cu inflatia actualizand anual valoarea primelor si a sumelor asigurate.
- Poti atasa optiuni si asigurari suplimentare:
- Asigurare suplimentara de deces din accident
- Asigurari de spitalizare si interventie chirurgicala din accident sau imbolnavire
- Optiune de scutire de plata a primelor
- Cresterea garantata a sumei asigurate<sup>4</sup>

#### **4. Concluzii**

Prin depozit se înțelege o sumă de bani încredințată băncii în următoarele condiții:

- să fie rambursată în totalitate, cu sau fără dobândă sau cu orice altfacilități, la cerere ori la termen convenit de către deponent cu depozitarul;
- să nu se refere la transmiterea de proprietăți, la furnizarea de servicii sau acordarea de garanții<sup>5</sup>

Asigurarea de economisire corect aleasa, are menirea de a oferi stabilitate financiara. Prin aceasta asigurare asiguratul primeste suma pe care a asigurat-o la care se adauga si un beneficiu, care poate fi sub forma unei singure transe sau sub forma unei rente.

In situatia contractarii unei astfel de asigurari, in cazul in care survine decesul, se va primi suma care a fost asigurata alaturi de unele beneficii suplimentare. In cazul in care asiguratul mai este in viata in momentul in care contractul a expirat, el primeste suma pe care a asigurat-o alaturi de participarea la profit. Suma in cauza poate fi primita la finalul contractului integral, intr-un numar fix de rente sau sub forma de rente viagere.

Atat depozitele bancare, cat si asigurarile cu componenta de economisire servesc aceluiași obiective: acela de a economisii, de a pune bani deoparte. Cu toate acestea, ele sunt destinate unor pietele diferite, distincte, fiecare cu alte nevoi si caracteristici.

Una din diferentele dintre cele doua produse o reprezinta perioada de economisire:

- in cazul depozitelor bancare, aceasta este pe termen scurt si mediu
- in cazul asigurarilor, acestea de incheie pe termen mediu, lung si foarte lung

O alta diferenta intre cele doua, este principalul beneficiu aferent produselor. Astfel, daca dobanda este marele plus al depozitelor bancare, in cazul asigurarilor, principalul avantaj il constituie componenta de protectie.

#### **Bibliografie**

1. Dedu, Vasile; Enciu, Adrian: Contabilitate bancară, Editura Economică, București, 2001
2. Legea nr 58/1998
3. [www.nn.ro](http://www.nn.ro)
4. [www.ghid-asigurari.ro](http://www.ghid-asigurari.ro)
5. [www.adevarul.ro](http://www.adevarul.ro)

---

<sup>4</sup> <https://www.nn.ro/economisire/regal>

<sup>5</sup> Legea nr. 58/1998 – privind activitatea bancara, cu modificările și completările ulterioare (Legea nr. 485/2003)

## Asigurarea de sănătate NN

**Autor: Cîmpeanu Alexandra**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Drigă Imola**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *Whenever a medical problem that would arise, assume hospitalization or surgical intervention, health insurance NN help you get the care you need, in modern conditions, without putting your money problem. Moreover, it also helps to prevent unwanted situations.*

*NN Health insurance gives you quick access to medical services for hospitalization and surgery in private hospitals in our network, and an amount by which expenses are covered. Obviously, you can treat yourself to any private hospital or state, depending on how you feel comfortable.*

*In case of need, it's good to know that you can benefit from a fund of 100,000 lei a year as speedily heals you. Each of those they protect has its own fund of the same value.*

### Ce este Asigurarea de sanatate NN?

Ca sa pui in practica si cele mai indraznete vise, conteaza sa fii si sanatos.

Oricand ar aparea o problema medicala care presupune spitalizare sau interventie chirurgicala, Asigurarea de Sanatate NN te ajuta sa primești îngrijirea de care ai nevoie, in conditii moderne, fara sa iti pui problema banilor. Mai mult, te mai ajuta si sa previi situatiile nedorite.

### Caracteristici generale

<b>Moneda</b>	<b>Lei</b>																
Durata asigurarii	1 an, reinnoibil automat																
Teritorialitate	Valabil in Romania si in afara Romaniei																
Partile contractului	Contractantul: <ul style="list-style-type: none"><li>• persoana fizica sau juridica</li><li>• nu e obligatoriu sa fie si asigurat in acest contract</li><li>• comunicarea se face cu contractantul</li></ul> Persoanele asigurate (rezidente in Romania): <ul style="list-style-type: none"><li>• maxim 10</li></ul>																
Varste intrare/ iesire	<table border="1"><thead><tr><th></th><th colspan="2">Varsta de intrare</th><th>Varsta de iesire</th></tr><tr><th></th><th>Min.</th><th>Max.</th><th></th></tr></thead><tbody><tr><td>Protectie principala</td><td>3 luni</td><td>60 ani</td><td>Nu exista varsta de iesire</td></tr><tr><td>Preventie</td><td>3 luni</td><td>64 ani</td><td>65 ani</td></tr></tbody></table>		Varsta de intrare		Varsta de iesire		Min.	Max.		Protectie principala	3 luni	60 ani	Nu exista varsta de iesire	Preventie	3 luni	64 ani	65 ani
	Varsta de intrare		Varsta de iesire														
	Min.	Max.															
Protectie principala	3 luni	60 ani	Nu exista varsta de iesire														
Preventie	3 luni	64 ani	65 ani														

Figura 1

## Cum functioneaza Asigurarea de sanatate NN?

Asigurarea de Sanatate NN iti ofera acces rapid la servicii medicale de spitalizare si interventii chirurgicale in spitalele private din rețeaua noastră, precum si o suma pana la care cheltuielile sunt acoperite. Evident, poti sa te tratezi la orice alt spital privat sau de stat, in functie de cum te simti confortabil.

Mai intai, alegi varianta de protectie cea mai potrivita pentru tine si cei dragi tie. Asigurarea e si pentru cei mari, si pentru cei mici, de aceea si protectia are doua forme: fie pentru accidente, fie pentru accidente si imbolnaviri.

Iar daca decizi sa adaugi si beneficiul optional de preventie, vei putea depista din timp orice problema ar putea aparea.

In caz de nevoie, e bine de stiut ca poti beneficia de un fond de 100.000 de lei anual ca sa te insanatosesti grabnic. Fiecare dintre cei pe care ii protejezi are propriul fond de aceeasi valoare.

Si tot in caz de nevoie, noi vom fi disponibili zi si noapte sa iti oferim raspunsuri la intrebarile medicale sau sa te ajutam sa activezi serviciile medicale.

## Limitele de acoperire

Costuri acoperite	Decontare directa		Plata ulterioara a indemnizatiei	
	Spitale private din retea	Spitale private in afara retelei Spitale publice (cu factura)	Spitale publice (indemnizatie fixa)	
Spitalizare fara chirurgie (14+ ani)	Acoperit 100%	80% din costuri, max 450 lei/zi	450 lei/ zi	
Spitalizare fara chirurgie (<=14 ani)	Acoperit 100%	80% din costuri, max 600 lei/zi	600 lei/ zi	
Spitalizare ATI, fara chirurgie	Acoperit 100%	80% din costuri, max 900 lei/zi	900 lei/zi (24 ore spitalizare continua ATI)	
Spitalizare cu chirurgie	Acoperit 100% Dispozitive medicale 3.600 lei/ interventie chirurgicala	80% din costuri max 12.000 lei/ eveniment asigurat	450 lei/ zi de spitalizare 600 lei/ zi de spitalizare 900 lei/zi in ATI (24 ore spitalizare continua in ATI)	
Administrarea chimioterapiei	Acoperit 100%	80% din costuri, max 450 lei/zi	Nu sunt acoperite	
Spitalizare de zi pentru interventie chirurgicala	Acoperit 100% Dispozitive medicale 3.600 lei/ interventie chirurgicala	80% din costuri, max 450 lei/zi	450 lei/eveniment asigurat	
Indemnizatia pentru nastere	1500 lei	1.500 lei	1.500 lei	
Indemnizatia pentru nou nascut	1500 lei/ nou nascut	1.500 lei/ nou nascut	1.500 lei/ nou nascut	



Limita maxima 100.000 lei/ asigurat/ an contractual

Figura 2

## De ce sa alegi Asigurarea de sanatate NN?

In primul rand, asigurarea este flexibila. Asa cum nevoile difera de la o varsta la alta, si nevoia de protectie difera de la o persoana la alta. Astfel, poti opta pentru cea mai potrivita acoperire pentru fiecare dintre cei dragi tie.

Ai acces rapid in unele dintre cele mai bune spitale private din Bucuresti si din tara. Numarul acestora este in crestere deoarece vrem sa iti oferim cele mai bune conditii, cat ma aproape de tine. Lista lor si harta actualizata o sa le gasesti mereu pe site.

Daca alegi sa fii tratat in spitalele din rețeaua noastră, iti mai iei o grija de pe cap pentru ca noi o sa platim direct in contul spitalului, atata timp cat cheltuielile au fost aprobate in prealabil. In

spitalele private din afara rețelei, îți recuperezi o mare parte din banii cheltuiți prin decontare ulterioară. Iar în spitalele de stat, îți despăgubim o sumă fixă pentru fiecare zi de spitalizare.

Pentru cei mici, acoperirea include cazarea unui părinte sau însoțitor astfel încât cineva drag să le fie mereu alături.

Acces rapid mai înseamnă și că ai la dispoziție o linie telefonică medicală non stop. Medicul specialist te ascultă și îți oferă toate sfaturile indiferent dacă ești răcit sau ai nevoie de spitalizare ori o intervenție.

Iar beneficiul opțional include și o serie de analize, consultații sau reduceri la proceduri și investigații neacoperite, în funcție de nivelul pentru care optezi – standard, mediu sau avansat.

Până afli toate informațiile de la consultant, poți citi în broșura despre serviciile incluse, ce faci dacă ai nevoie să le accesezi sau cum alegi spitalul în care să te tratezi.

### Sistemul public de sanătate & Sistemul privat de sanătate

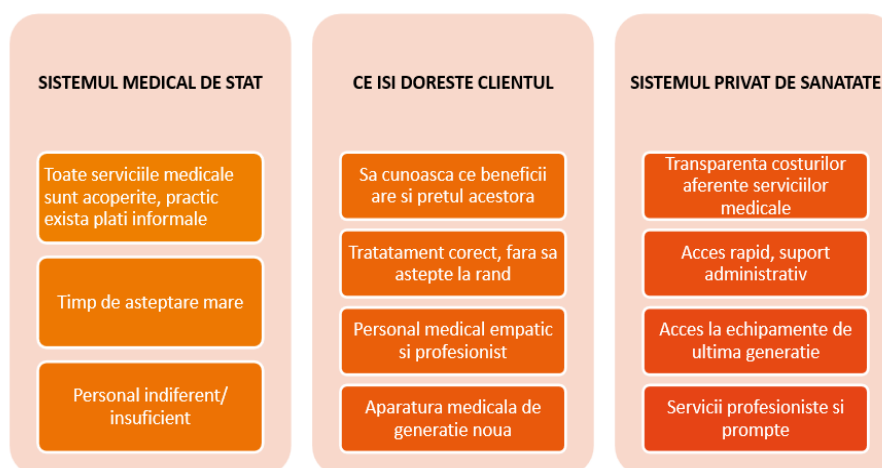


Figura 3

### Ce este important pentru clienti

- ★ **1 Tratament medical de cea mai buna calitate**
  - diagnostic, alegerea tratamentului, personal medical competent etc.
- ★ **2 Poti fi alaturi de copilul tau in cazul in care este spitalizat**
  - in cazul spitalizării unui asigurat cu vârsta mai mică de 14 ani, sunt acoperite costurile unui părinte/ tatoare
- ★ **3 Acces la medici cu experienta din rețeaua privata de spitale**
  - personal medical competent, empatic
  - acces la tehnologie medicală de ultima ora
- ★ **4 O rețea de spitale private relevante și decontare directă**

Figura 4

## Asigurarea de sanatate NN

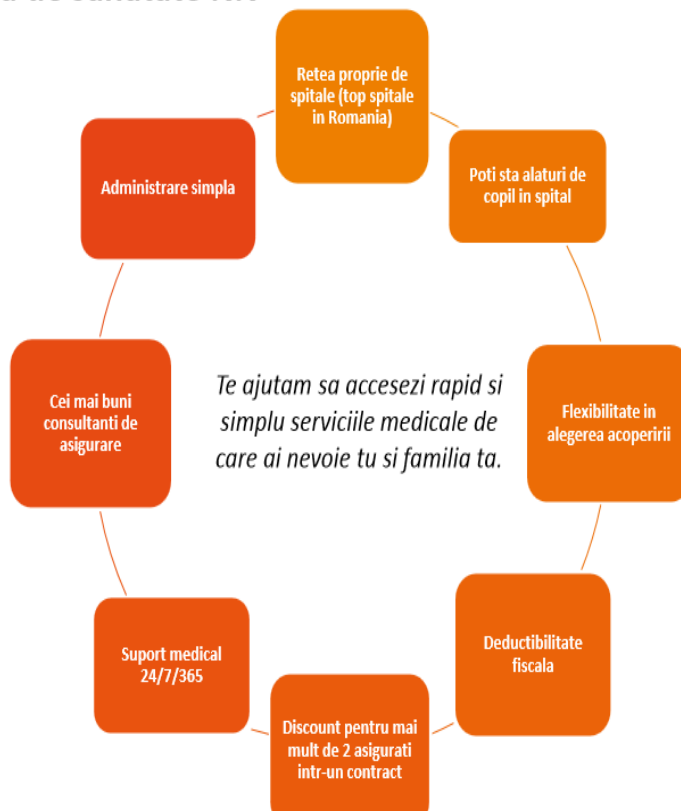


Figura 5

## Asigurarea de sanatate NN - Produs modular

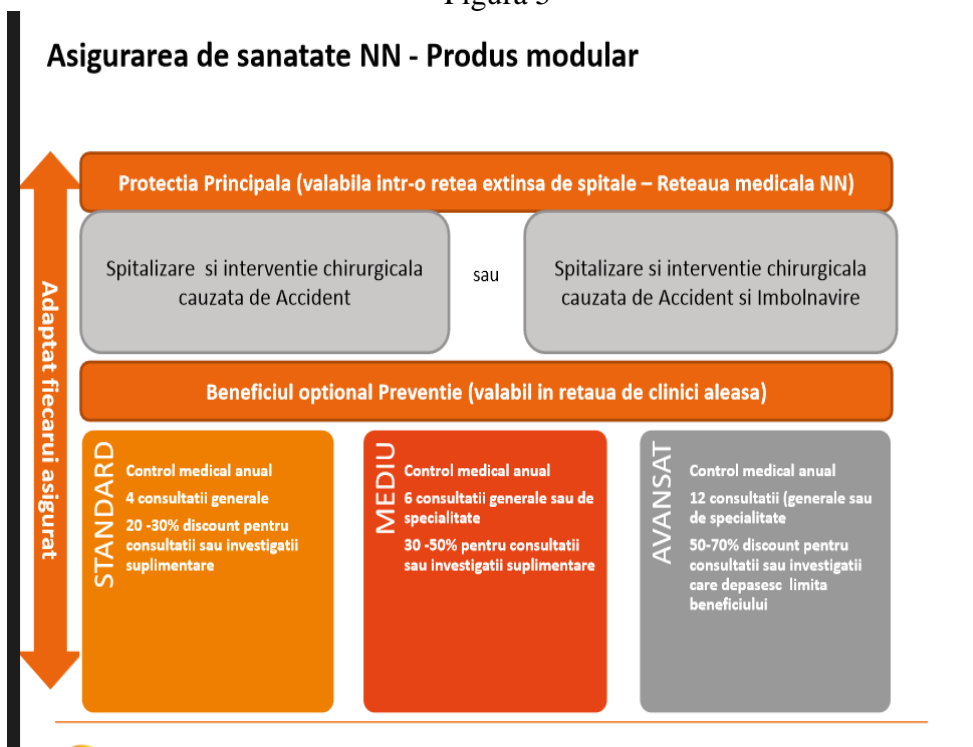


Figura 6

In concluzie, Asigurarea de sănătate NN îți oferă acces rapid la servicii medicale de spitalizare și intervenții chirurgicale în spitalele private din rețeaua noastră, precum și o sumă până la care cheltuielile sunt acoperite. De asemenea, poți să te tratezi la orice alt spital, fie privat, fie de stat.

### **Bibliografie**

1. [www.nn.ro](http://www.nn.ro)
2. NN Asigurari de Viata

## Criza financiară și profitabilitatea bancară

**Autor: Diaconescu Ionuț-Vasile**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Drigă Imola**  
**Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** The topics covered in this paper are the financial crisis and bank profitability. The paper addressed topics such as the causes that led to the financial crisis in 2007, exit strategies from the crisis in Romania, governmental measures with impact on the Romanian economy and how the banking crisis will influence the bank profitability.*

### 1. Introducere

Criza economică mondială a început în luna decembrie 2007, moment când pierderea încrederii investitorilor americani în ipotecarea securitizată a condus la o criză de lichidități ce a determinat o injectare substanțială de capital în piețele financiare din partea Rezervei Federale americane, a Băncii Angliei și a Băncii Centrale Europene. Indicele TED spread (ce descrie riscul de creditare perceput în economia generală) a sărit în iulie 2007, a oscilat vreme de un an și apoi a crescut din nou în septembrie 2008, atingând valoarea record de 4,65% în 10 octombrie 2008. Criza s-a agravat în 2008, întrucât bursele de valori din lume s-au prăbușit sau au intrat într-o perioadă de instabilitate acută. Un număr mare de bănci, creditori și companii de asigurare au dat faliment în săptămânile ce au urmat.

Încă din vara anului 2007, autoritățile monetare au început să implementeze diferite măsuri cu scopul de a îmbunătăți lichiditatea instituțiilor financiare. Atunci când împrumuturile interbancare s-au blocat culminând cu prăbușirea băncii Lehman Brothers în septembrie 2008, băncile centrale au procedat la injecții masive de lichidități în sistemul bancar, relaxând cerințele privind garanțiile operațiunilor de refinanțare. În general, se consideră că Banca Centrală Europeană a acționat prompt și efectiv în direcția aceasta, mai ales în comparație cu acțiunea Băncii Angliei, în care caz obiecțiile cu privire la preluarea activelor nelichide ale băncilor au fost, parțiale, determinante pentru colapsul băncii Northern Rock (Buiters, 2007).

Criza financiară actuală reclamă soluționarea a trei probleme centrale: lipsa lichidității din piețe, incertitudinea cu privire la valoarea activelor „îndoielnice” și insuficiența capitalului. Atât în Europa cât și în alte state ale lumii s-au adoptat măsuri de urgență ca răspuns la șocurile financiare.

Sectorul bancar românesc a înregistrat în 2014 cea mai mare pierdere din istorie, de 4,4 miliarde lei (1 miliard de euro), exact ca a câștigat în 2008, când economia duduia supraîncalzită. Dintre cele 39 de bănci și o cooperativă de credit, un număr de 23 de instituții de credit au avut pierderi cumulate de 6,2 miliarde lei, în timp ce restul de 17 bănci au reușit să obțină profituri de 1,8 miliarde lei.

Performanța poate fi definită ca fiind nivelul măsurabil de stabilitate a activității unei bănci, caracterizat prin niveluri reduse ale riscurilor de orice natură și un trend normal de creștere al profiturilor de la o perioadă de analiză la alta. Managementul bancar urmărește prin excelență obținerea de profit, adică o performanță bancară superioară. Instrumentele de măsurare și redare a performanțelor bancare sunt diferite, dar, în final, unul dintre cele mai eficiente îl constituie sistemul de indicatori mai mare sau mai mic, utilizat în acest scop, care depinde de fiecare bancă în parte. Indicatorii de performanță bancară arată cum stă banca la un moment dat, ceea ce permite ca managerii să ia măsuri în consecință, de păstrare a performanței dacă indicatorii sunt pozitivi, sau de îmbunătățire a performanței dacă indicatorii nu sunt la nivelul la care banca i-a propus.



## **2. Criza financiară**

### **2.1 Cum s-a declanșat criza financiară globală?**

Criza economică mondială a început în luna decembrie 2007, moment când pierderea încrederii investitorilor americani în ipotecarea securitizată a condus la o criză de lichidități ce a determinat o injectare substanțială de capital în piețele financiare din partea Rezervei Federale americane, a Băncii Angliei și a Băncii Centrale Europene. Indicele TED spread (ce descrie riscul de creditare perceput în economia generală) a sărit în iulie 2007, a oscilat vreme de un an și apoi a crescut din nou în septembrie 2008, atingând valoarea record de 4,65% în 10 octombrie 2008. Criza s-a agravat în 2008, întrucât bursele de valori din lume s-au prăbușit sau au intrat într-o perioadă de instabilitate acută. Un număr mare de bănci, creditori și companii de asigurare au dat faliment în săptămânile ce au urmat.

Prăbușirea Administrației Federale pentru Locuințe (S.U.A.) este adesea făcută responsabilă pentru producerea crizei. Însă vulnerabilitatea sistemului financiar a fost provocată de contractele și operațiile financiare complicate și supuse efectului de pârghe, politica monetară a S.U.A. stabilind un preț neglijabil pentru credit și astfel favorizând o cotă foarte ridicată a efectului de pârghe și, conform economistului american John Bellamy Foster, o „hipertrofie a sectorului financiar”. Țările afectate drastic de criză au avut creșteri semnificative ale salariului minim, impuse prin legislație.

### **2.2 Cauze fundamentale ale crizei**

O trăsătură proeminentă a dezvoltării economice globale a fost persistența unor pronunțate dezechilibre de cont curent. Ani de-a rândul în S.U.A., dar și în Europa, în Marea Britanie sau Spania, autoritățile și-au asumat deficite imense de cont curent, finanțate de excedentele înregistrate în China, Japonia și Germania. În Statele Unite, consumul domestic total și nivelul investițiilor a depășit substanțial nivelul produsului național, ecart care a fost satisfăcut prin împrumuturi. Țările care au înregistrat surplus au cumpărat active financiare, fapt ce a menținut ratele de dobândă pe termen lung la un nivel scăzut (și a susținut în continuare dezechilibrele). Nemulțumite de nivelul veniturilor generate de activele considerate sigure, precum biletele de trezorerie, aceste țări (alături de investitorii naționali) au cumpărat active mai complexe, mai opace, oferite de „alchimiștii financiari” de pe Wall Street, active cu randamente superioare. În Germania, surplusurile astfel valorificate constituie o justificare fundamentală a importanțelor cantități de ceea ce avea să se demonstreze mai târziu a fi active toxice, din portofoliile băncilor.

O a doua trăsătură a dezvoltării economice globale a fost internaționalizarea rapidă a producției, investițiilor și a conexiunilor financiare - pe scurt, globalizarea - fără o dezvoltare corespunzătoare a supravegherii și a altor forme de reglementare la un nivel adecvat (european, global). Instituțiile globale reflectă încă realitățile geo-politice din perioada ce a urmat celui de-al Doilea Război Mondial, iar politicile și activitățile lor reflectă nevoile țărilor în curs de dezvoltare/izolate care solicită susținere. O consecință a acestei lipse de reglare instituțională a fost competiția jurisdicțiilor de reglementare în domenii precum impunerea fiscală, drept corporatist, reglementarea sectorului financiar, ș.a. Lipsa unei guvernări globale efective a permis ca problema dezechilibrelor de cont curent să „supureze”.

În al treilea rând, ca rezultat al acestor deficiențe dar și ca urmare a turnurii politice majore în sensul economiilor capitaliste avansate, încă de la începutul anilor '80, asistăm la un proces susținut și de mare răsunet al retragerii intervenționismului de stat din economie. Printre altele, proprietatea de stat (și nu în ultimul rând a instituțiilor financiare) a fost redusă, piața muncii și instituțiile „bunăstării statului” au fost slăbite, comercializate sau privatizate, reglementarea legală silită a fost abandonată în favoarea unor coduri de conduită și a așa-zisei „auto-reglementări”. Constrângerile de natură legală și socială asupra desfășurării afacerilor și nu în ultimul rând

influența sindicatelor, au fost puternic reduse în favoarea unor abordări noi privind „dreptul de a gestiona” și „valoarea/câștigul acționarilor”. În contextul prezent, nu este cazul să apreciem că guvernele au eșuat în „a ține pasul” cu inovația financiară. Cel puțin în S.U.A. sectorul serviciilor financiare a fost în mod activ dereglementat la cerere explicită și cu ajutorul unor donații politice substanțiale din partea unor instituții financiare care acum „întind mâna” statului pentru suport. În mod ironic, multe dintre reglementările abrogate - precum a fost Glass Steagall Act în Statele Unite - au fost introduse ca urmare a Marii Depresiuni.

Aceste tendințe, probabil încorporate în dezvoltările tehnologice, au dus, în al patrulea rând, la modificări majore în distribuția veniturilor în majoritatea țărilor capitaliste avansate. Aceasta a însemnat accentuarea disparităților în venitul personal (o diferențiere mai mare între săraci și bogați și, în special, o „decuplare” a veniturilor celor bogați de veniturile restului societății). Acest fapt a plasat o parte însemnată a resurselor în mâinile acelor care, mai curând decât să consume bunuri reale și servicii, le-au folosit pentru a specula pe piețele financiare. Între timp, la celălalt capăt al scalei veniturilor, săracii au fost forțați să își extindă împrumuturile pentru a-și menține standardul de viață, în condițiile în care veniturile reale stagnează în multe țări.

În al cincilea rând, încă este foarte puțin înțeles modul în care aceste realități au interacționat cu „financiarizarea” economiei. Acest termen „umbrelă” acoperă diverse tendințe precum mărimea în creștere a sectorului financiar, volumul extins tranzacțiilor și produselor financiare (relativ la PIB), transformările guvernantei corporatiste în sensul „câștigului acționarilor”, utilizarea crescută a opțiunilor pe acțiuni și alte forme de stimulente (pe termen scurt) pentru senior-manageri, rolul tot mai însemnat al directorilor CEO în marile companii și modificările în structura și produsele industriei financiare înseși.

Cota în creștere a profiturilor în venitul național în majoritatea țărilor nu a fost însoțită de o creștere a cotei investițiilor. Activitățile managerilor corporatiști nu au fost niciodată ca acum motivate de interese pe termen scurt, ceea ce poate să explice, în parte, nivelul scăzut al investițiilor (vizând profituri ridicate). Un fenomen secundar acestuia a fost migrarea fondurilor potențial disponibile pentru investiții reale către active reale (preponderent din sectorul imobiliar) sau către active financiare de o complexitate și opacitate crescută.

În al șaselea rând, și un alt aspect al financiarizării, este securitizarea - transmiterea comercializabilă a unor relații contractuale încheiate anterior, precum ipoteci sau alte credite și astfel, răspândirea riscurilor. Evoluția tehnologiei și concurența între instituțiile financiare dereglementate (și globalizate) au condus, în pofida cererii crescute pentru oportunități de economisire din partea investitorilor instituționali (inundați de economiile persoanelor pensionabile ca rezultat al proceselor demografice și al privatizării sectorului pensiilor), la o proliferare a produselor financiare tot mai complexe.

Vânzarea multiplicată riscului a stimulat reprezentarea lacunară a naturii și măsurii riscului către consumatorii imperfect informați din partea contractanților inițiali; proprietatea diverselor obligațiuni (și riscurile aferente) a devenit imposibil de trasat și de monitorizat; cumpărătorii unor asemenea produse și-au pus încrederea în agențiile de rating care dispuneau de un oligopol instituționalizat cvasi-legalizat și care sunt plătite de emitenții produselor (și nu de cumpărători) și/sau au încheiat o asigurare sub forma swap-urilor pe risc de credit (care au o valoare îndoielnică și constituie o importantă sursă de risc). A rezultat o creștere semnificativă a măsurilor efectului de pârghie (engl. „leverage”): o rată mai mare a împrumuturilor gospodăriilor în PIB, inversarea pozițiilor din balanța între capital și finanțarea prin îndatorare, creșterea datoriilor ipotecare raportate la capitalul imobiliar.

### **2.3 Arhitectura intervenționismului guvernamental**

Încă din vara anului 2007, autoritățile monetare au început să implementeze diferite măsuri cu scopul de a îmbunătăți lichiditatea instituțiilor financiare. Atunci când împrumuturile

interbancare s-au blocat culminând cu prăbușirea băncii Lehman Brothers în septembrie 2008, băncile centrale au procedat la injecții masive de lichidități în sistemul bancar, relaxând cerințele privind garanțiile operațiunilor de refinanțare. În general, se consideră că Banca Centrală Europeană a acționat prompt și efectiv în direcția aceasta, mai ales în comparație cu acțiunea Băncii Angliei, în care caz obiecțiile cu privire la preluarea activelor nelichide ale băncilor au fost, parțiale, determinante pentru colapsul băncii Northern Rock.

Criza financiară actuală reclamă soluționarea a trei probleme centrale: lipsa lichidității din piețe, incertitudinea cu privire la valoarea activelor „îndoielnice” și insuficiența capitalului.

Atât în Europa cât și în alte state ale lumii s-au adoptat măsuri de urgență ca răspuns la șocurile financiare. Plafoanele de garantare a depozitelor au fost ridicate preventiv în majoritatea jurisdicțiilor, chiar dacă nu într-un mod consecvent. De asemenea, au fost interzise/limitate vânzările în lipsă (engl. „short-selling”).

Cu toate acestea, nu s-a reușit restabilirea încrederii în piețele financiare și condițiile de piață au continuat să se deterioreze. În acest context, țărilor le-a fost recomandat să adopte un pachet pro-activ multilateral, incluzând măsuri pentru relansarea creditării interbancare și ajutorarea recapitalizării bancare. Un astfel de plan era considerat mai puțin costisitor și mai eficace decât o abordare fragmentată. În plus, s-a făcut un apel pentru creșterea cooperării internaționale.

## 2.4 Strategia României de ieșire din criza bazată pe reforme structurale

### Faza I:

- Imprumutul extern de cca. 20 mil. euro pentru acoperirea vulnerabilităților economiei românești acumulate până în 2008;
- Deficitul mare de cont curent;
- Creșterea mai rapidă a datoriei externe față de creșterea PIB și creșterea ponderii datoriei externe pe termen scurt, în raport cu rezervele internaționale;
- Înrăutățirea structurii investițiilor străine în România, în sensul creșterii creditelor intra-firmă.

Vulnerabilitatea se traduce prin riscul pentru economie pe care îl reprezintă o scădere substanțială a intrărilor de capital străin și/sau a încasărilor din exportul de produse și servicii. În ipoteza producerii acestui risc și în lipsa altor surse de capital pe termen scurt, România este nevoită să ajusteze consumul productiv și neproductiv la resursele pe care le are. Cât timp a durat această vulnerabilitate, leul a fost supus atacurilor speculatorilor. Nevoia de refinanțare a datoriei externe ridicate (% din rezervele internaționale).

### Faza II:

- Măsuri guvernamentale cu impact asupra economiei reale în România: diminuarea efectelor negative ale contractiei econ. asupra populației și asupra mediului de afaceri;
- Măsuri de stimulare a cererii prin creșterea puterii de cumpărare a: locuințelor (Programul prima casă: I și II; reducerea TVA la 5%), a mașinilor (Programul rabla), susținerea exporturilor (capitalizarea Eximbank), consumului general prin eliminarea, reducerea și comasarea a peste 200 de taxe și tarife cu caracter parafiscal;
- Măsuri de stimulare a investițiilor publice și private (Ex: neimpozitarea profitului reinvestit, investiții în reabilitarea termică a locuințelor, compensarea TVA și accelerarea rambursării sale, amanarea la plată a obligațiilor restante ale agenților economici afectați de criza economică-financiară, accelerarea absorbției fondurilor europene și creșterea prefinanțării și a garanțiilor, acordarea de ajutoare de stat și ajutoare de minimis până la 200.000 euro pentru IMM-uri);
- Măsuri de stimulare a agriculturii (Ex: Programul „Primul siloz”, „Primul tractor”);

- Măsuri de stimulare a industriei chimice și energetice cu efecte directe asupra aprovizionării agriculturii cu îngrășăminte chimice la preturi reduse, evitarea disponibilizării masive, furnizarea agentului termis și a apei calde pentru populație la preturi rezonabile;
- Măsuri cu caracter social (Ex.: creșterea venitului minim garantat, a pensiei sociale minime garantate și pentru pensionarii cu venituri mici în două tranșe);
- Măsuri de protejare pe piața muncii (Ex: șomajul tehnic, Programul “Bani pentru angajați mai mulți, mai competenți, mai sănătoși, prelungirea perioadei de acordare a ajutorului de șomaj cu trei luni);
- Măsuri guvernamentale cu impact bugetar;
- Măsuri guvernamentale cu impact asupra pieței muncii.

**Tabelul nr.1. Măsuri guvernamentale cu impact bugetar**

		Pensii		Salarii publice		Venituri bugetare			Crest. def. bug.
		Înghețate	Nemodif.	Înghețate/reduce	Nemodif.	TVA	Impozite directe	Altele	
RO	2009			x			x		x
	2010	x		x					
PL	2009		x		x		x	x	
	2010		x		x	x			
CZ	2009								
	2010	x		x		x	x	x	
HU	2009	x		x		x	x	x	x
	2010	x		x			x	x	
BG	2009								
	2010	x		x				x	

**Tabelul nr.2. Măsuri guvernamentale cu impact asupra pieței muncii**

	RO	PL	CZ	HU	BG
<b>SUSȚINEREA FORȚEI DE MUNCĂ</b>					
Subvenții la angajare și pt. Munca temporară	x	x	x	x	x
Crearea de locuri de muncă în sectorul public					x
Diminuarea temporară a CAS		x		x	x
<b>SPRIJINIREA ȘOMERILOR PENTRU A-ȘI GĂSI UN LOC DE MUNCĂ</b>					
Îmbunătățirea asistenței publice				x	
Programe de angajare și stimulețe pentru start-up	x	x	x	x	x
Altele				x	
Venituri speciale suport: creșterea duratei și a cuantumului indemnizației de șomaj	x				
Program de perfecționare a angajaților și de reconversie profesională			x		x

**Faza III:**

- Strategia de ieșire a României din criză cu un buget de austeritate în 2010;
- România a primit în 2010 patru tranșe de la Fondul Monetar Internațional (FMI) în valoare de 3,71 miliarde DST (4,25 miliarde euro), acordarea ultimelor două tranșe fiind condiționată de luarea unor măsuri de austeritate care să permită încadrarea în ținta de deficit bugetar de 6,8% din PIB.

### 3. Profitabilitatea bancară

#### 3.1 Cea mai mare pierdere din istoria bancară

Sectorul bancar românesc a înregistrat în 2014 cea mai mare pierdere din istorie, de 4,4 miliarde lei (1 miliard de euro), exact cât a câștigat în 2008, când economia duduia supraîncalzită. Dintre cele 39 de bănci și o cooperativă de credit, un număr de 23 de instituții de credit au avut pierderi cumulate de 6,2 miliarde lei, în timp ce restul de 17 bănci au reușit să obțină profituri de 1,8 miliarde lei.

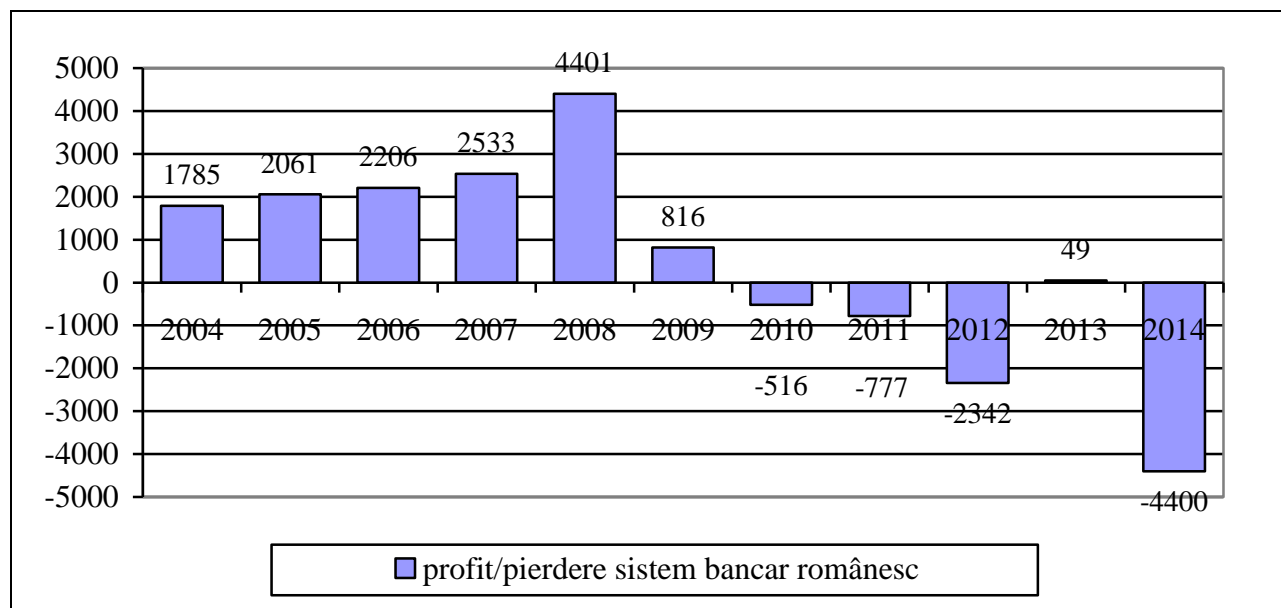


Figura nr. 2. Evoluția ROA și ROE, în perioada 2004-2014

Pierderile uriașe sunt rezultatul cerințelor BNR ca băncile să-și reevalueze garanțiile aferente creditelor, în special ipotecile imobiliare, după ce șeful supravegherii băncilor, Nicolae Cinteza, s-a plans că unele bănci și-au supraevaluat garanțiile, cu ajutorul auditorilor, pentru a constitui mai puține provizioane.

În același timp, BNR a obligat băncile să constituie provizioane de până la 90% din valoarea finanțărilor acordate firmelor intrate în procedura de insolvență.

Pe de altă parte, banca centrală a impus băncilor să-și curețe portofoliile de creditele neperformante, prin scoaterea în afara bilanțului a creditelor provizionate integral.

În consecință, indicatorul de solvabilitate a avansat anul trecut de la 15,46% la 17,28%, iar rata creditelor neperformante a scăzut de la 20,39% în martie 2014 la 13,93% în decembrie 2014.

BNR a început, la începutul primăverii, operațiunea de curățare a portofoliilor băncilor de creditele neperformante, scoaterea așa-ziselor schelete din dulapurile băncilor, în contextul aderării la Uniunea Bancară și a testelor de stres realizate de BCE la nivelul băncilor-mamă din Europa.

Efectul? Pierderi de miliarde la cele mai mari bănci și zeci de mii de români aruncați pe mâna recuperatorilor de credite.

Măsurile au fost necesare și pentru ca sistemul bancar românesc să devină mai vulnerabil, ca efect al procesului de dezintermediere care presupune înlocuirea finanțărilor băncilor străine cu depozitele românilor, ecuație care i-a dat fiori de gheață prim-viceguvernatorului Georgescu.

Eliminarea activelor neperformante și creșterea în paralel a economisirii a făcut ca la finalul lui 2014 raportul credite/depozite să devină subunitar, ajungând la 91,37%, ceea ce înseamnă că

băncile au mai multe depozite decât credite, în medie. La finalul lui 2013, creditele erau încă superioare depozitelor, raportul fiind 104,59%.

Activitatea sistemului bancar românesc la finalul lui 2014 s-a menținut aproape de nivelul lui 2013, ajungând la 364 miliarde lei, față de 362 miliarde lei în decembrie 2013. În primul trimestru al anului a avut loc o scădere a activelor de 10 miliarde de lei, care s-a compensat în ultimul trimestru, la care s-au adăugat 2 miliarde de lei în plus.

## 2.2. ROA și ROE

Profitul record a deteriorat serios și indicatorii de profitabilitate ai băncilor: ROA (rentabilitatea activelor) și ROE (rentabilitatea capitalului). Astfel, la sfârșitul lui 2014 ROA a scăzut la -1,23%, față de 0,01% în 2013, în timp ce ROE s-a prăbușit la 11,59%, de la 0,13% în anul precedent. În 2008, cel mai bun an al sistemului bancar, în plină supraîncalzire economică, ROA urcase la 1,56% iar ROE la 17,04%. (ROA: Profit net anualizat / Total active la valoare medie; ROE: Profit net anualizat / Capitaluri proprii la valoare medie).

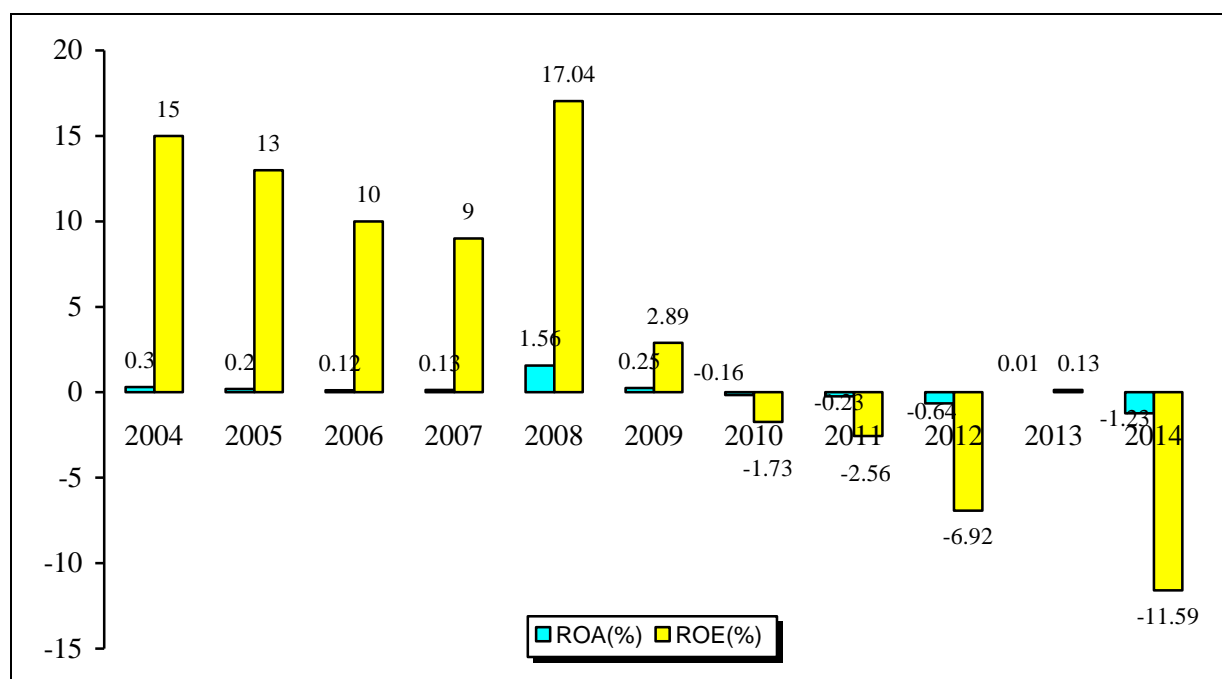


Figura nr. 2. Evoluția ROA și ROE, în perioada 2004-2014

BCR a fost în primul semestru cea mai profitabilă bancă locală, după pierderile record de anul trecut. În 2014, Raiffeisen Bank a ocupat primul loc în clasamentul profitabilității, pentru al treilea an consecutiv, iar în S1 2015 a coborât pe locul trei.

Primele trei poziții în topul celor mai mari câștiguri au fost ocupate în primul semestru de BCR, cu un profit de 600 mil. lei, BRD - cu 270 mil. lei și Raiffeisen Bank - cu 213 mil. lei. Profiturile cumulate ale celor trei bănci reprezintă 90% din câștigul raportat la nivelul întregului sistem bancar, potrivit datelor raportate până în prezent.

Sistemul bancar românesc, format din 40 de bănci, a înregistrat în primul semestru un profit de aproape 1,2 mld. lei. Un număr de 24 de bănci au fost pe profit în primul semestru, iar 16 au fost pe pierdere, potrivit BNR.

Grupul BCR, care include cea mai mare bancă locală după activele deținute, a obținut în primul semestru un profit net de 603 mil. lei (136 mil. euro), comparativ cu o pierdere de circa 280 mil. lei

în aceeași perioadă a anului trecut, pe fondul reducerii drastice a costurilor cu provizioanele de risc. Veniturile din dobânzi și comisioane continuă să scadă.

**Tabelul nr.3. Cele mai profitabile bănci în S1 din 2015**

Banca	S1 2015	Anul 2014
BCR	603 mil. lei	-2.4 mld. lei
BRD	270 mil. lei	43 mil. lei
RAIFFEISEN BANK	213 mil. lei	500 mil. lei
BANCA TRANSILVANIA**	190 mil. lei 2,279 mld. lei	450 mil. lei
ING BANK	155 mil. lei	290 mil. lei
UNICREDIT	84 mil. lei	80 mil. lei

\*\*Banca Transilvania a raportat un profit de 190 mil. lei. Grupul BT a raportat un câștig de 1,56 mld. lei doar din achiziția Volksbank, astfel ca profitul a ajuns la 2,28 mld. lei.

### **Bibliografie:**

1. Alexa I.C., *Considerații privind criza economico - financiară din România și posibilitățile de relansare economică*, [http://mastermrufeara.ucoz.com/Alexa\\_Ileana.pdf](http://mastermrufeara.ucoz.com/Alexa_Ileana.pdf)
2. Lybeck J.A., *Istoria globală a crizei financiare (2007-2010)*, Editura Polirom, Iași, 2012
3. Mășu Ș., Buneci P., Gheorghe V., *Criza, anticriza și noua ordine mondială*, Editura Solaris Print, București, 2009
4. Medrega C., *Topul profiturilor în sistemul bancar: BCR a făcut rocadă cu Raiffeisen în topul celor mai mari câștiguri în S1 2015*, Ziarul Financiar, 16.10.2015, <http://www.zf.ro/banci-si-asigurari/topul-profiturilor-in-sistemul-bancar-bcr-a-facut-rocada-cu-raiffeisen-in-topul-ceilor-mai-mari-castiguri-in-s1-2015-14847172>
5. Munteanu I., *Criza financiară 2007-2008: cauze și consecințe*, Munich Personal RePEc Archive, MPRA Paper No. 36771, 2009, [https://mpra.ub.uni-muenchen.de/36771/1/MPRA\\_paper\\_36771.pdf](https://mpra.ub.uni-muenchen.de/36771/1/MPRA_paper_36771.pdf)
6. Peicuți C., *Lumea în criză. Erorile sistemului*, Editura Polirom, Iași, 2011
7. Soros G., *Noua paradigmă a piețelor financiare. Criza creditelor din 2008 și implicațiile ei*, Editura “Litera Internațional”, București, 2008
8. Bancherul, *Bilanțul sistemului bancar la finalul lui 2014: pierderi de 4,4 miliarde lei după ieșirea scheletelor din dulapuri, rata creditelor neperformante în scădere de la 20% la 14%, activele rămân stabile*, 16.02.2015, <http://bancherul.ro/bilantul-sistemului-bancar-la-finalul-lui-2014-pierderi-de-4,4-miliarde-lei-dupa-iesirea-scheletelor-din-dulapuri-rata-creditelor-neperformante-in-scadere-de-la-20-la-14-la-suta-la-14-la-suta-activele-raman-stabile—13887>
9. BNR, *Publicații periodice*, <http://www.bnr.ro>
10. <http://www.business24.ro/fmi/stiri-fmi/2010-anul-masurilor-de-austeritate-impuse-de-acordul-cu-fmi-1485575>
11. [https://ro.wikipedia.org/wiki/Criza\\_Economică\\_Mondială\\_\(2008-prezent\)](https://ro.wikipedia.org/wiki/Criza_Economică_Mondială_(2008-prezent))

## Analiza corelației deficit bugetar – competitivitate națională

**Autor: Iozsa Ildiko**

**Coordonator: Conf. univ. dr. Niță Dorina**

**Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** During the last decades, the budget deficit has become one of the features of national economies being regarded by many specialists as 'a necessary evil'. In spite of this, more and more economists argue the need to balance the budget, supporting the need of systematic deficit and its use in order to achieve economic balance.*

*Romania has proved, in recent years that it is able to register significant results in the direction of reducing the budget deficit (reaching 0.7% of GDP in 2015). Forecasts for the year 2016 do not seem favourable though: the reduction of taxes and wage increases threaten the budgetary consolidation which has been carried out gradually in recent years; recommendations of the European Commission for Romania refer to taking measures that stimulate the offer, otherwise the increase of consumption, fueled by decisions of the authorities, could result in new internal and external imbalances.*

### 1. Politica bugetară – definiție și componente

Politica bugetară a unui stat evidențiază concepția și acțiunile statului privind veniturile bugetare, căile și mijloacele de mobilizare a acestora, utilizarea lor pe anumite destinații, care să servească stabilității și dezvoltării economice.

Politica bugetară se referă la:

- fixarea volumului cheltuielilor publice
- diminuarea deficitului bugetar
- aplicarea regulilor echilibrului
- structura cheltuielilor în funcție de opțiuni (mai întâi apărarea sau educația?; mai întâi cultura sau sănătatea? etc.)

Politica bugetară se concretizează în bugetul public care, la rândul său, contribuie la realizarea echilibrului între nevoile colective și mijloacele cu care se acoperă. În acest scop, se stabilește un raport între resursele financiare publice provenite, în principal, din impozite și taxe, și nevoile sociale; în cadrul acestui raport trebuie să se urmărească respectarea echității în repartitia sarcinii fiscale asupra membrilor societății. Astfel, pe baza puterii de contribuție a subiecților impozabili, se stabilește capacitatea de satisfacere a nevoilor generale (utile, necesare sau indispensabile).

În sens larg, bugetul public reprezintă ansamblul documentelor din sectorul public, care împreună formează sistemul de bugete. Acesta este un sistem unitar de bugete ce cuprinde:

- bugetul de stat
- bugetul asigurărilor sociale de stat
- bugetele locale
- bugetele fondurilor speciale
- bugetul trezoreriei statului
- bugetul instituțiilor publice finanțate integral sau parțial din bugetul de stat, bugetul asigurărilor sociale de stat, bugetele locale și bugetele fondurilor speciale, după caz;
- bugetul instituțiilor publice finanțate integral din venituri proprii;



- bugetul fondurilor provenite din credite externe contractate sau garantate de stat și a căror rambursare, dobânzi și alte costuri se asigură din fonduri publice;
- bugetul fondurilor externe nerambursabile.

Componentele sistemului unitar de bugete pot fi grupate și reunite în două categorii:

- *bugetul public național* format din: bugetul de stat, bugetul asigurărilor sociale de stat și bugetele locale;
- *bugetul general consolidat* format din ansamblul bugetelor, componente ale sistemului bugetar, agregate și consolidate pentru a forma un întreg.

Principala componentă a bugetului public național o reprezintă **bugetul de stat** în cadrul căruia sunt evidențiate pe parcursul unui an bugetar (care poate sau nu să coincidă cu anul calendaristic), pe de o parte, veniturile statului grupate pe surse de proveniență, iar pe de altă parte, cheltuielile statului, structurate pe obiective de cheltuieli. Orientarea politicii financiare a unei țări își găsește reflectarea în structura veniturilor statului, în repartizarea sarcinilor fiscale, ca și în destinația dată resurselor mobilizate la bugetul de stat. Mărimea, structura și destinația resurselor financiare ale statului sunt influențate, în principal, de nivelul de dezvoltare economică a țării, de structura de ramură a economiei naționale, de potențialul economic și financiar.

Veniturile bugetare sunt reprezentate de încasări provenind din impozite directe (impozitul pe salarii, impozitul pe profit etc.), impozite indirecte (TVA, accize) și resurse financiare nefiscale (vărsăminte din profitul net al BNR, vărsăminte de la instituțiile publice, vărsăminte ale regiilor autonome).

Cheltuielile bugetare au în principal, următoarele destinații: educație, cultură, sănătate, apărare națională și ordine publică, cercetare științifică, protecția mediului etc.

În funcție de raportul de mărime dintre veniturile și cheltuielile bugetare, putem vorbi despre:

- buget echilibrat – atunci când veniturile sunt egale cu cheltuielile;
- buget deficitar – atunci când cheltuielile depășesc veniturile;
- buget excedentar – atunci când cheltuielile sunt situate sub nivelul veniturilor, și în care excedentul poate fi folosit pentru: - acoperirea datoriei publice sau doar a unui procent din aceasta; - constituirea unor fonduri speciale la banca de emisiune pentru care se încasează dobânzi.

## 2. Deficitul bugetar

Dezechilibrul financiar public este rezultatul cererii prea mari de resurse financiare publice, în comparație cu fondurile ce se pot constitui la nivelul statului. Astfel, pentru a exprima valoric acest decalaj, se utilizează cel mai frecvent, conceptul de deficit bugetar.

Identificarea factorilor care determină mărimea deficitului bugetar a reprezentat o problemă de larg interes în perioada anilor '80-'90, când majoritatea statelor membre ale Organizației de Cooperare și Dezvoltare Economică (OCDE) se confruntau cu dezechilibre bugetare substanțiale. În contextul actual, chiar dacă a fost acceptată ca atare, existența deficitelor sectorului public, totuși, ele constituie, în continuare, un punct de interes, atât pentru mediul academic, cât și pentru cei implicați în procesul decizional.

În prezent, se consideră că mărimea deficitelor bugetare este influențată de o serie de factori printre care se pot enumera:

- *modificarea perspectivei față de implicarea statului în economie* în vederea corectării eșecului pieței și a alocării eficiente a resurselor și de impunere a noului concept al statului-bunăstare prin furnizarea serviciilor de natură socială (de exemplu acordarea de alocații pentru șomaj, pensii etc.), fapt ce a condus la sporirea cheltuielilor guvernamentale pentru securitate socială și, implicit, la creșterea deficitelor bugetare;

- *modificarea structurii demografice a populației datorită creșterii speranței de viață și a reducerii ratei natalității.* Sporirea ratei de dependență în sistem în majoritatea statelor a cauzat falimentul sistemului public de pensii de tipul pay-as-you-go și a afirmat necesitatea introducerii fondurilor universale de pensii în vederea reducerii presiunii create la nivelul întregului sistem unitar de bugete;
- *fluctuațiile activității economice* exercită o influență considerabilă asupra deficitelor bugetare. Tot în contextul ciclurilor economice, trebuie să se analizeze și *legătura dintre rata șomajului și mărimea deficitului bugetar.* Reducerea gradului de ocupare a forței de muncă în perioadele de recesiune economică determină sporirea cheltuielilor bugetare pentru securitate socială, în special a indemnizațiilor de șomaj, fapt care conduce la creșterea deficitului bugetar;
- *rata dobânzii și rata inflației.* În condițiile în care este promovată o politică monetară restrictivă caracterizată prin rate ridicate ale dobânzilor, economia se poate situa pe panta descendentă a ciclului economic, iar guvernul, în încercarea de a readuce produsul intern brut la nivelul inițial, va promova o politică bugetară expansionistă, ceea ce va avea ca efect creșterea deficitului bugetar. Aceasta se va corobora și cu faptul că încetinirea creșterii PIB, din cauza politicii monetare restrictive, va genera și reducerea veniturilor bugetare de natură fiscală, fapt ce va conduce, pe termen scurt, la înrăutățirea deficitului bugetar;
- *impactul unor variabile de natură calitativă* asupra mărimii deficitelor bugetare. În acest sens, s-a acordat o atenție deosebită influenței exercitate de *factorii instituționali (sistemul electoral, tipul de organizare statală, procesul decizional public, proceduri bugetare etc.)* Studii întreprinse au relevat că, în cazul statelor guvernate de coaliții alcătuite din mai multe partide de orientări diferite, deficitul înregistrat a fost mai mare decât în cazul acelor țări guvernate de către un singur partid sau de coaliții mici alcătuite din două partide. De asemenea, în anii electorali, în țările guvernate de coaliții alcătuite din mai multe partide de orientări diferite, ritmul de acumulare a datoriei publice a fost mai ridicat. În ceea ce privește influența sistemului electoral asupra mărimii deficitului bugetar, s-a constatat că, sistemul parlamentar proporțional este asociat cu un grad ridicat de fragmentare manifestat în rândul partidelor politice, ceea ce conduce la crearea unor coaliții guvernamentale mai costisitoare din punctul de vedere al cheltuielilor publice, în comparație cu guvernele dominate de către un partid majoritar.

De menționat că, realitatea economică a fiecărui stat în parte poate confirma sau infirma rezultatele modelelor teoretice cu privire la factorii care influențează mărimea deficitelor bugetare.

### **3. Efectele deficitului bugetar asupra dezvoltării economice**

#### **- pe termen scurt**

Efectele pe termen scurt ale deficitelor bugetare asupra performanțelor economiei naționale se pot rezuma astfel:

- creșterea deficitelor bugetare conduce la scăderea economiilor naționale, determinând, concomitent, și reducerea investițiilor, precum și a exportului net. Scăderea economiilor la nivelul sectorului guvernamental, va determina o creștere a economiilor din sectorul privat și, prin urmare, reducerea economiilor naționale se va produce cu o mărime mai mică decât scăderea economiilor sectorului guvernamental;
- creșterea deficitului comercial (ca urmare a scăderii exportului net) va genera ieșiri de active din țară. Fluxurile de monedă către exterior vor determina investitorii străini să achiziționeze acțiuni, titluri de stat sau proprietăți imobiliare;

- reducerea economiilor naționale conduce la creșterea ratei dobânzii pe piața monetară și, implicit la reducerea investițiilor;
- odată cu creșterea dobânzilor de pe piață, investițiile devin atractive atât pentru investitorii autohtoni, cât și pentru cei străini. În acest ultim caz, dorința manifestată de aceștia de a investi în astfel de active care oferă o rentabilitate superioară, va conduce la presiuni asupra monedei naționale, crește cererea pentru moneda națională fapt care conduce la aprecierea ei.;
- aprecierea monedei naționale influențează comerțul cu bunuri și servicii, deoarece produsele naționale sunt mai scumpe pentru agenții economici străini, ceea ce cauzează scăderea exporturilor, creșterea importurilor și, prin urmare apariția deficitului comercial.

#### **- pe termen lung**

Efectele pe termen lung ale deficitelor bugetare sunt analizate, în general, din perspectiva modelului în care acestea afectează creșterea economică și bunăstarea indivizilor. Având în vedere faptul că producția este determinată de capacitatea de producție existentă care, la rândul ei, este influențată de stocul de capital, în condițiile în care creșterea deficitelor bugetare generează reducerea investițiilor, stocul de capital va crește într-un ritm mai lent. Dacă această situație se perpetuează pe o perioadă mai îndelungată, capacitatea economiei de a produce bunuri și servicii va descrește substanțial. De asemenea, sporirea fluxurilor de active financiare către investitorii străini, ca urmare a creșterii deficitelor bugetare, determină, totodată, și expatrierea unei părți importante a venitului național sub forma de dobânzi, profit sau rentă. Mai mult decât atât, atunci când deficiturile bugetare determină reducerea stocului de capital, productivitatea marginală a muncii scade, deoarece fiecare salariat are mai puțin de lucru, în timp ce productivitatea marginală a capitalului crește datorită rarității acestuia. Prin urmare, o astfel de situație va conduce la reducerea salariilor reale și creșterea ratei profitului.

Un alt canal prin care deficiturile bugetare afectează economia pe termen lung este cel al impozitării. De fapt, problema pornește de la alegerea celei mai bune modalități de finanțare a deficitului. Finanțarea prin datorie publică, va genera în viitor, impozite suplimentare care vor afecta contribuabilii, direct, prin reducerea venitului disponibil, și, indirect, prin pierderile de utilitate generate de impozitele care distorsionează activitatea economică. De asemenea, în cazul în care nu vor create impozitele se poate proceda la reducerea cheltuielilor guvernamentale, dar atunci se va pune problema stabilirii acelor categorii de cheltuieli care urmează a fi "sacrificate".

De cele mai multe ori, autoritățile publice pentru a evita efectele distorsionante induse de aceste alternative preferă refinanțarea datoriei publice. Însă, aici apare problema cât timp poate fi aceasta refinanțată prin contractarea unor noi împrumuturi de stat astfel încât să nu se acumuleze prea multă datorie sau să devină nesustenabilă.

În ceea ce privește efectele deficitelor bugetare asupra bunăstării indivizilor, acest aspect se analizează prin prisma impactului pe care îl au deficiturile publice asupra mărimii sau dinamicii produsului intern brut.

Având în vedere cele prezentat anterior, se poate concluziona că principalii "câștigători" ai deficitelor bugetare sunt actualii contribuabili și viitorii proprietari ai capitalului, în timp ce "perdanții" sunt viitorii contribuabili și salariați.

#### **4. Analiza deficitului bugetar al României**

Din punct de vedere a deficitului bugetar se apreciază că România a făcut progrese remarcabile în direcția reducerii acestuia și aducerii sub limita de 3% din PIB. În urma efortului făcut în ultimii patru ani pe zona de consolidare fiscală (reducere a deficitului public), sumele care se plătesc în plus pe piața internațională de capital drept risc de țară au scăzut drastic și au poziționat țara noastră exact acolo unde (încă mai) apare acum și deficitul public, după Cehia. Am

rămas, însă, departe de țări precum locomotiva europeană Germania care dă tonul în UE în materie de finanțe sau Estonia, tot de doi ani pe plus, deși are sub 10% din PIB datorie publică.

Tabelul nr.1

Evoluția deficitului bugetar a României în perioada 2012-2015

	2012	2013	2014	2015
Cheltuieli	37,1	35,2	34,3	35,5
Venituri	33,4	33,1	33,5	34,8
Deficit bugetar	-3,7	-2,1	-0,9	-0,7

Sursa: \*\*\*, România pe contrasens cu deficitul bugetar, <http://cursdeguvernare.ro/romania-pe-contrasens-cu-deficitul-bugetar.html>

Tabelul nr.2

Evoluția deficitului bugetar al României în raport cu media UE (% din PIB) în perioada 2012-2015

	2012	2013	2014	2015
UE 28	-4,3	-3,3	-3,0	-2,4
România	-3,7	-2,1	-0,9	-0,7

Sursa: \*\*\*, România pe contrasens cu deficitul bugetar, <http://cursdeguvernare.ro/romania-pe-contrasens-cu-deficitul-bugetar.html>

"Pentru 2017, se conturează situația nu doar de a încălca obligația asumată de a ne duce cu deficitul public sub 1% din PIB, ci să ne întoarcem sub procedură de deficit fiscal excesiv, undeva la -4% din PIB. Asta pentru că asumarea unor obligații sociale sporite nu rimează cu relaxarea fiscală și orice avans din economie nu poate ține pasul cu avansul necesităților personale". Scăderile de taxe (TVA pentru alimente a fost redusă, de la 1 iunie 2015, de la 24% până la 9%. De la 1 ianuarie 2016 au intrat în vigoare alte reduceri de taxe și impozite. Astfel, cota generală de TVA a scăzut de la 24% până la 20%, iar cota TVA pentru apa potabilă și pentru cea folosită în irigații a scăzut de la 24% până la 9%. De asemenea, impozitul pe dividende a scăzut de la 16% până la 5%, aplicându-se și pentru profitul aferent anului trecut) și majorările salariale din ultima perioadă (au fost majorate cu 25% salariile din sistemul de sănătate și în domeniul asistenței sociale, iar în decembrie 2015 au crescut cu 15% salariile din învățământ și cu 10% salariile celorlalți bugetari) vor avea ca efect dezechilibrarea bugetului României și creșterea semnificativă a datoriei publice. Acestea au fost hotărâte în mod ad-hoc și au fost aprobate în afara procesului bugetar, fără a se prevedea finanțarea lor, conform legislației naționale. Noi măsuri bugetare expansioniste au intrat în vigoare din ianuarie 2016, mai multe fiind planificate pentru anul 2017. Potrivit raportului CE, România va înregistra un deficit bugetar de 3,8% din produsul intern brut (PIB) și un nivel al datoriei publice de peste 40% din PIB pentru anul viitor.

Pentru 2016, guvernul a programat o creștere a deficitului bugetar până la 3% din PIB. „Se preconizează că deficitul global va crește la 3% din PIB în 2016 și la 3,8% din PIB în 2017. (...) Se estimează că datoria publică va crește treptat, la peste 40% din PIB până în 2017 și la peste 60% până în 2026”, se menționează în raportul de țară al Comisiei, scrie news.ro.

Acest lucru subminează consolidarea bugetară care a fost realizată treptat în ultimii ani și indică faptul că nu s-a aplicat în mod eficace cadrul bugetar pentru a se asigura sustenabilitatea finanțelor publice”, arată raportul de țară al CE.

Experții de la Bruxelles consideră că economia românească are de suferit din cauza planificării și coordonării ineficiente a investițiilor publice, „de cea mai scăzută rată de absorbție a fondurilor UE, de un mediu de afaceri nefavorabil, de o intensitate scăzută a cercetării și dezvoltării și de reforme structurale prelungite, inclusiv în ceea ce privește întreprinderile de stat”.

Comisia Europeană recomandă României să ia măsuri care să stimuleze oferta, altfel creșterea consumului, alimentată prin decizii ale autorităților, ar putea antrena noi dezechilibre interne și externe.

## **Concluzii și propuneri**

Perioada anilor recenți în care statele se confruntau cu o profundă criză economică este caracterizată de o creștere semnificativă a nivelurilor deficitelor bugetare și datoriei publice. În condițiile unei perioade prelungite de descreștere economică este justificat a ne pune mai multe întrebări legate de posibilele efecte negative ale deficitelor, modului în care datoria publică ne afectează și va afecta generațiile viitoare și calea spre o viitoare și solidă creștere economică.

La ora actuală deficitul bugetar este apreciat ca fiind "un rău necesar". Este absolut normal ca în contextul unei societăți în dezvoltare, ale cărei nevoi sunt în continuă modificare, statul să intervină pentru a asigura furnizarea acelor bunuri pe care piața nu le poate oferi. Aceasta poate conduce, însă, în timp, la creșterea dimensiunii sectorului guvernamental. Părerile economiștilor referitoare la acest aspect sunt diferite. Sunt autori care critică această implicare a statului în economie, considerând-o inoportună și generatoare de efecte negative asupra economiei, sunt autori care au arătat că anumite categorii de cheltuieli publice au un efect pozitiv asupra creșterii economice pe termen lung. Cu toate acestea un lucru este cert! O caracteristică importantă a statului bunăstării sociale o constituie deficitele bugetare și acumularea datoriei publice. Prin urmare, nu se mai pune problema fundamentării unor bugete publice echilibrate, ci, menținerea sub control a mărimii deficitelor. Recent, în contextul creării Uniunii Monetare Europene, limita de 3% din PIB a deficitului bugetar a devenit o adevărată "regulă de aur" a finanțelor publice.

În vederea identificării și măsurării impactului deficitului bugetar asupra performanțelor economice ale unui stat este necesară dimensionarea de o manieră cât mai corectă a mărimii dezechilibrelor manifestate la nivelul bugetului public. În acest sens, au fost identificați numeroși indicatori, însă utilizarea acestora diferă de la caz la caz. Printre cei mai utilizați astfel de indicatori se numără: soldul convențional, soldul primar, soldul structural, soldul operațional, soldul curent, soldul intern și, respectiv, soldul extern. Fiecare dintre aceștia are un anumit conținut informativ și poate oferi detalii relevante cu privire la eficiența politicilor de finanțe publice promovate de către autoritățile guvernamentale.

Analiza impactului deficitului bugetar asupra economiei urmărește, în principal, efectele exercitate asupra unor variabile precum rata dobânzii, investiții, economii, curs de schimb, producția națională și, respectiv creșterea economică pe termen lung. O parte dintre aceste efecte se manifestă pe termen scurt și, în cazul în care nu sunt atenuate la timp generează efectele pe termen lung care afectează bunăstarea indivizilor.

În ceea ce privește factorii care au o influență semnificativă asupra mărimii deficitului bugetar în România, exprimat prin intermediul diversilor indicatori, aceștia pot fi considerați a fi inflația, șomajul, contul curent și ciclurile economice. Aceste variabile pot fi utilizate și ca instrumente de control în vederea reducerii mărimii deficitului bugetului public, dacă acesta depășește un anumit nivel considerat acceptabil. Mai trebuie semnalat faptul că în vederea menținerii sub control a deficitului bugetar al României, politica monetară prin asigurarea stabilității prețurilor poate juca un rol important. De asemenea, se mai poate evidenția reacția decalată a mărimii deficitului bugetar la șocuri ce se manifestă fie la nivelul prețurilor în economia românească, la cel al șomajului sau al deficitului de cont curent. Acest aspect trebuie avut în vedere deoarece, anumite evoluții petrecute în trecut pot fi resimțite în prezent și pot induce distorsiuni la nivelul politicilor publice curente. Totodată, politicile actuale de finanțe publice pot genera efecte ce vor fi resimțite în următorii ani.

Studierea problematicii deficitului bugetar și a impactului acestuia asupra economiei nu poate fi analizată fără a avea în vedere și modul de finanțare al acestuia. Literatura de specialitate a consemnat mai multe modalități de finanțare, după cum urmează: finanțarea prin creșterea fiscalității, finanțarea prin reducerea cheltuielilor bugetare, finanțarea prin emisiune monetară și, respectiv, finanțarea prin contractarea datoriei publice. Fiecare dintre acestea prezintă avantaje și dezavantaje și, prin urmare, se recomandă alegerea celei mai potrivite modalități de finanțare în funcție de contextul economic existent.

În cazul României, finanțarea deficitului bugetar s-a realizat, în cea mai mare parte prin contractarea împrumuturilor de stat. Analizând gradul de îndatorare a României se poate aprecia că acesta a fost relativ mic în comparație cu cel înregistrat în multe dintre economiile emergente. Analizând structura datoriei publice a României pot fi evidențiate următoarele: preponderentă este datoria publică externă, iar în ceea ce privește scadențele, datoria publică internă este contractată cu precădere pe termen scurt, în timp ce cea externă este contractată pe termen lung. Per ansamblu, politica de îndatorare a României pare a fi o politică corespunzătoare sub aspectul structurii ei, însă luând în considerare modul de gestionare a acesteia, faptul că au fost evidențiate niște efecte întârziate ale cheltuielilor aferente datoriei publice asupra mărimii deficitului convențional, trebuie avute în vedere efectele pe termen lung și modul în care politica de îndatorare curentă poate afecta generațiile următoare.

### **Bibliografie**

1. Criste Adina, Moșneanu Elena Ana, Glod Alina Georgeta, *O abordare a conceptului de competitivitate națională*, www.ipe.ro
2. Huidumac Cătălin, Rogojanu Angela, *Introducere în studiul economiei de piață*, Editura ALL EDUCATIONAL S.A., București, 1998
3. Moldovan Bogdan Andrei, Pavel Alexandru, Hogy Mihaly, *Deficite bugetare și datoria publică*, www.rtsa.ro
4. Moșteanu Tatiana (coord.), Vuță Mariana, Câmpeanu Emilia-Mioara, Gyorgy Attila, Cataramă Delia-Florina, *Buget și trezorerie publică*, Ediția a III-a revizuită, Ed. Universitară, București, 2008
5. Stoian Andreea, *Dezechilibrele bugetului public în contextul economic actual*, Ed. ASE, București, 2009
6. \*\*\*, *România pe kontrasens cu deficitul bugetar*, <http://cursdeguvernare.ro/romania-pe-contrasens-cu-deficitul-bugetar.html>
7. \*\*\*, *CE: Deficitul bugetar va crește în 2017 până la 3,8% din PIB; datoria publică va depăși 40% din PIB*, <http://www.euractiv.ro/>
8. www.conaco.ro

## Interrelația lichiditate-profitabilitate în activitatea bancară

**Student: Jianu (Ghionea) Floarea**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Drigă Imola**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *Inside a banking company an important task is to predict and cover the needs of the bank's liquidity because a level of low liquidity leads to considerable reductions of cash and additional resources with high costs resulting a decrease of bank's profit, on the other hand an excess of liquidity decreases the bank assets developing a weak financial performance.*

### 1. Interrelația lichiditate-profitabilitate în activitatea bancară din sistemul bancar românesc

Pentru a putea observa dacă o bancă este profitabilă trebuie să analizăm activitatea acesteia prin prisma indicatorilor de profitabilitate asociați cu cei ai riscului la care este supusă banca. Alfel spus, echipa managerială a unei bănci trebuie să se preocupe atât de realizarea profitului cât și de gestionarea riscului asumat, în cazul nostru, riscul de lichiditate.

Riscul de lichiditate este opusul performanței, iar materializarea lui duce la diminuarea profitului; din acest motiv, riscul trebuie gestionat și menținut în cadrul unor limite considerate normale și controlabile de către specialiștii bancari. De exemplu, dacă o bancă reușește să atragă resurse pe termen scurt pe care dorește să le plaseze pe termen lung și la o rată a dobânzii mai mare pentru a putea obține un profit din această activitate, ea își asumă un risc de lichiditate, adică își diminuează capacitatea de a onora retragerile de fonduri pe termen scurt solicitate de clienți, precum și un risc de dobândă, ambele riscuri afectând realizarea profiturilor preconizate. Dacă banca reușește să atragă resurse pe termen lung și face plasamente cu preponderență pe termen scurt, riscul de lichiditate este diminuat, dar și profitul realizat este mai mic.

Pentru a putea efectua o prognoză în viitor a relației lichiditate-profitabilitate bancară, managerii bancari trebuie să se implice într-un proces amplu de documentare și planificare, parcurgând următoarele faze: documentare și analiză privind modul în care alte bănci au luat decizii similare în privința veniturilor și riscului, în definirea strategiilor și politicilor de management al riscurilor; analiză comparativă a nivelului indicatorilor de profitabilitate și risc ai băncii cu cei a altor bănci similare; stabilirea unor obiective rezonabile, mobilizatoare și realizabile, pornind de la profitabilitatea anterioară a băncii, de la performanțele băncilor concurente, de la posibilitățile oferite de mediul de mediul bancar<sup>1</sup>.

Pentru fundamentarea și adoptarea unor decizii privind relația lichiditate-profit, echipa managerială a băncii trebuie să parcurgă etapele următoare<sup>2</sup>: măsurarea ratelor de rentabilitate pentru lichiditate și profit și realizarea unor estimări rezonabile asupra modului în care mărirea/diminuarea riscului de lichiditate ar influența profitabilitatea băncii; evaluarea corectitudinii managementului băncii și determinarea punctelor tari și slabe ale pieței; determinarea eterogenității obiectivelor de risc în condițiile prognozate în viitor, având în vedere faptul că riscul combinat trebuie să conducă la obținerea rentabilității pe care banca și-a propus să o atingă; adoptarea unui sistem eficient de control al riscului de lichiditate care trebuie să conțină tehnici de identificare, de evaluare și de reducere a efectelor apariției acestuia; evaluarea calității managementului riscului de lichiditate.

---

<sup>1</sup> Trenea I. (coord.), *Manual pentru admitere*, <https://econ.ubbcluj.ro>, accesat în 25.03.2016, ora 15

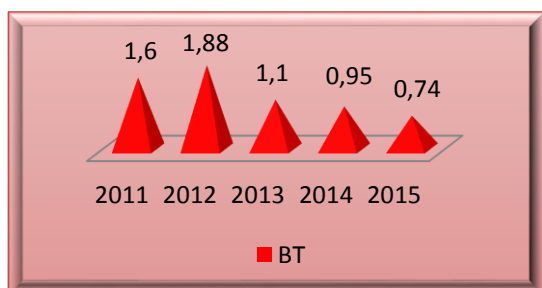
<sup>2</sup> Stoica M., *Management bancar*, Editura Economică, București, 1999

## 2. Studiu comparativ asupra relației lichiditate-profitabilitate BT versus Unicredit Bank

Mediul economic și financiar se află într-o continuă schimbare care generează noi oportunități în afaceri, dar care presupune și o gamă variată de riscuri complexe. Societățile bancare trebuie să gestioneze adecvat aceste riscuri pentru a putea supraviețui concurenței și a avea performanțe. Ele trebuie să adopte decizii corelate cu nivelul rezultatelor și al riscurilor pe care doresc să și le asume în vederea atingerii acestor niveluri, să cunoască și aplice măsuri-cheie pentru adoptarea deciziilor viitoare privind relația risc-profit, constituind împreună un obiectiv central al managementului bancar.

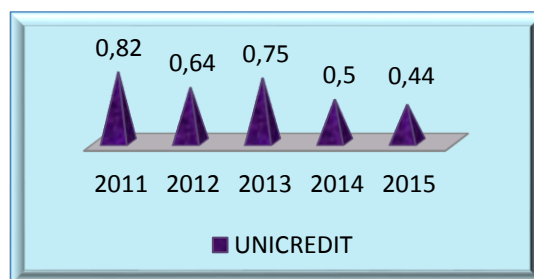
Riscul de lichiditate este apreciat de specialiști ca fiind unul major, de aici rezidă importanța sarcinii pe care o are conducerea unei bănci în a realiza o estimare corectă a nevoilor de lichiditate și, implicit, în acoperirea lor. Altfel spus, riscul lichidității impune conducerii băncii să analizeze situația lichidității în mod continuu și să examineze modul în care cerințele de finanțare pot evolua în diverse situații.

Un alt obiectiv principal al societăților bancare este reprezentat de optimizarea profiturilor, deoarece performanța băncii reprezintă un criteriu al stabilității și al încrederii deponenților. Profitabilitatea unei bănci poate fi afectată negativ pe o perioadă lungă de timp prin manifestarea riscului de lichiditate. De exemplu, dacă banca deține în portofoliu prea multe active lichide în comparație cu nevoile sale sau prea puține lichidități pot apărea probleme financiare sau se poate ajunge chiar la falimentul acesteia.



Sursa: Calcule proprii după Situații financiare consolidate la BT 2011-2015

Fig. nr. 1. Evoluția ratei lichidității generale la BT, 2011-2015



Sursa: Calcule proprii după Situații financiare consolidate la Unicredit Bank 2011-2015

Fig. nr. 2. Evoluția ratei lichidității generale la Unicredit Bank, 2011-2015

Pentru a pune în evidență relația lichiditate-profitabilitate am efectuat o analiză a indicatorilor riscului de lichiditate și a indicatorilor de profitabilitate la cele două bănci luate în studiu: BT și UNICREDIT BANK. **Indicatorii riscului de lichiditate** studiați sunt: rata lichidității generale, lichiditate imediată, coeficientul fondurilor proprii și al resurselor permanente, rata de acoperire a depozitelor, indicatorul de lichiditate, rezerva minimă obligatorie. **Indicatorii profitabilității** studiați sunt: marja netă din dobânzi, rata profitului, rata utilizării activelor, rentabilitatea financiară, rentabilitatea economică.

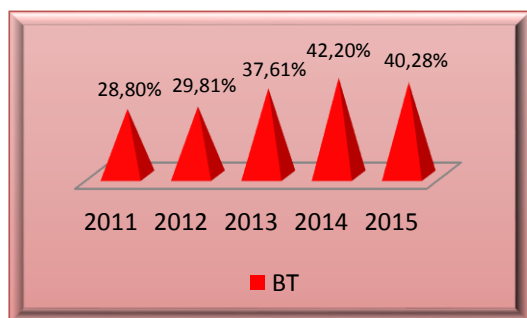
Din studierea celor două grafice observăm:

- la BT, indicatorul are valori favorabile pentru perioada 2011-2012, fiind peste valoarea agreată de specialiști (1,5<sup>3</sup>), iar din anul 2013 are un trend descrescător datorită faptului că datoriile curente au crescut puternic în comparație cu activele curente care au crescut și ele, dar mai lent. Pentru perioada 2011-2013 există o acoperire excedentară a datoriilor curente, iar pentru anul 2015 se realizează o acoperire a datoriilor curente în proporție de 74%;

<sup>3</sup> Bătrâncea M. și alții, *Analiză & Rating în bănci*, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2013

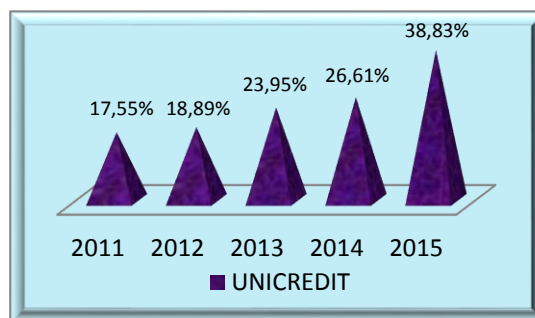


- la UNICREDIT BANK, indicatorul are o traiectorie oscilatorie și valori subunitare, ceea ce ne arată că banca reușește să acopere doar parțial datoriile curente, deoarece în structura acestor datorii o pondere foarte mare o au depozitele rambursabile la cerere.



Sursa: Calcule proprii după Situații financiare consolidate la BT 2011-2015

Fig. nr. 3. Evoluția lichidității imediate la BT, 2011-2015

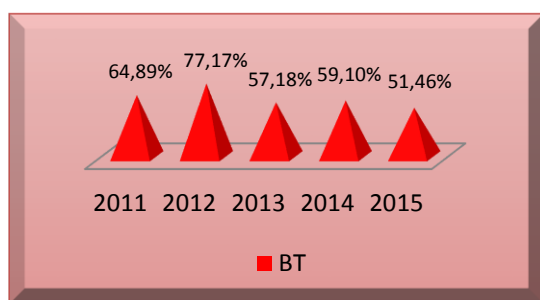


Sursa: Calcule proprii după Situații financiare consolidate la Unicredit Bank 2011-2015

Fig. nr. 4. Evoluția lichidității imediate la Unicredit Bank, 2011-2015

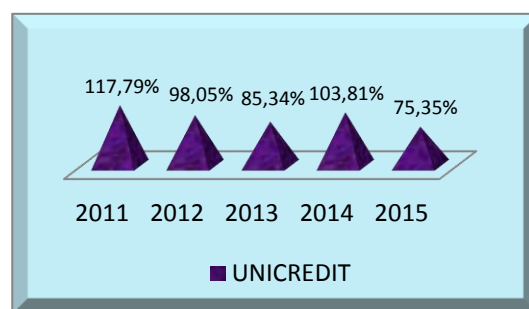
Din analiza figurilor nr. 3 și nr. 4 observăm următoarele:

- la BT, până în anul 2014, indicatorul are un trend crescător puternic fiind peste nivelul optim (20%<sup>4</sup>), datorită faptului că activele reprezentate de titluri de valoare disponibile pentru vânzare au crescut accentuat, iar în anul 2015 scade puțin datorită creșterii accelerate a resurselor atrase în comparație cu anul 2014;
- la UNICREDIT BANK, indicatorul are valori sub nivelul optim în perioada 2011-2012 datorită faptului că o pondere însemnată din structura acestui indicator o au depozitele de la clienți și o pondere foarte mică o au plasamentele la bănci. O îmbunătățire consistentă a valorilor acestui indicator se observă în perioada 2013-2015, datorită creșterii puternice a valorilor plasamentelor la bănci și a titlurilor de valoare disponibile pentru vânzare, chiar dacă celelalte valori din structura indicatorului au crescut într-un ritm lent.



Sursa: Calcule proprii după Situații financiare consolidate la BT 2011-2015

Fig. nr. 3.5. Evoluția coeficientului fondurilor proprii și al resurselor permanente la BT, 2011-2015



Sursa: Calcule proprii după Situații financiare consolidate la Unicredit Bank 2011-2015

Fig. nr. 3.6. Evoluția coeficientului fondurilor proprii și al resurselor permanente la Unicredit Bank, 2011-2015

Din analiza figurilor nr. 5 și nr. 6 observăm următoarele:

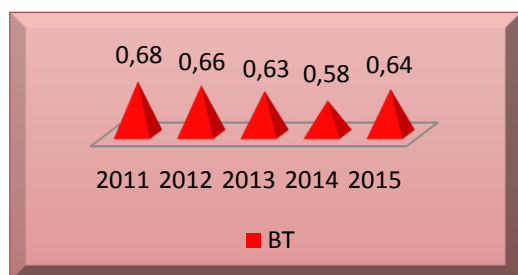
- la BT, indicatorul are un trend crescător pentru perioada 2011-2012, fiind peste valoarea minimă agreată de specialiști, datorită faptului că valoarea resurselor permanente au crescut, iar utilizările pe termen lung au scăzut. Din anul 2013, acest indicator scade puternic datorită scăderii valorilor resurselor pe termen lung și a creșterii accentuate a utilizărilor pe termen lung.

<sup>4</sup> Bătrâncea M. și alții, *Analiză & Rating în bănci*, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2013

- la UNICREDIT BANK, indicatorul este peste valorile BT, chiar dacă are un trend descrescător până în anul 2013. Aceasta se datorează faptului că resursele și utilizările pe termen lung au crescut, cu deosebire că ultimele au crescut mai mult decât primele. Totuși, pentru anii 2011 și 2013 putem spune că banca a avut lichiditate excedentară.

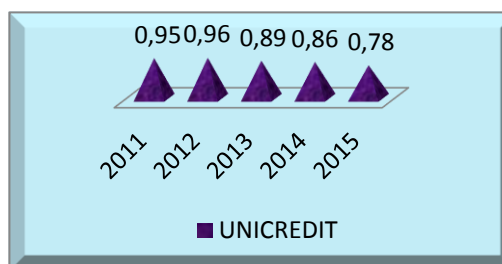
Din analiza **fig. nr. 7.** și **nr. 8.** putem observa:

- la BT, indicatorul are un trend descrescător până în anul 2014, iar în anul 2015, acesta crește puțin; totuși, putem spune că banca are un exces de lichiditate;
- la UNICREDIT BANK, indicatorul are la fel ca și BT, un trend descrescător și valori subunitare, dar care ne arată că valorile creditelor acordate se apropie de valorile depozitelor atrase pentru anii 2011-2013.



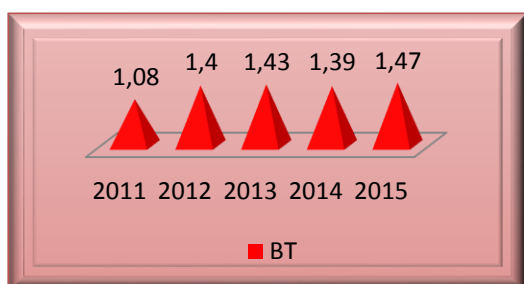
Sursa: Calcule proprii după Situații financiare consolidate la BT 2011-2015

**Fig. nr. 7. Evoluția ratei de acoperire a depozitelor la BT, 2011-2015**



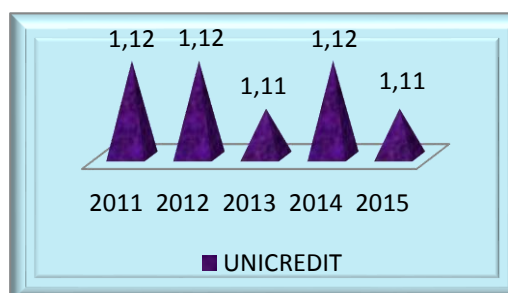
Sursa: Calcule proprii după Situații financiare consolidate la Unicredit Bank 2011-2015

**Fig. nr. 8. Evoluția ratei de acoperire a depozitelor la Unicredit Bank, 2011-2015**



Sursa: Calcule proprii după Situații financiare consolidate la BT 2011-2015

**Fig. nr. 9. Evoluția indicatorului de lichiditate la BT, 2011-2015**



Sursa: Calcule proprii după Situații financiare consolidate la Unicredit Bank 2011-2015

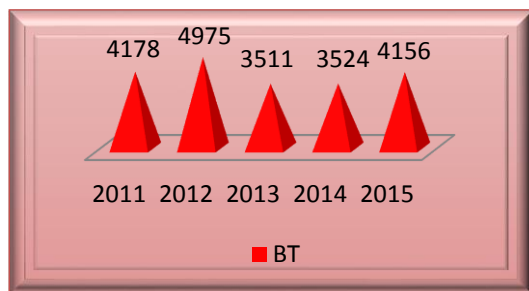
**Fig. nr. 10. Evoluția indicatorului de lichiditate la Unicredit Bank, 2011-2015**

Din analiza celor două figuri putem observa următoarele:

- la BT, indicatorul de lichiditate are o traiectorie crescătoare, cu un salt puternic în anul 2012 față de anul 2011. Acest indicator ne arată că banca are lichiditate excedentară, adică lichiditatea efectivă este mai mare decât lichiditatea necesară.
- la UNICREDIT BANK, acest indicator stagnează în perioada 2011/2012 și scade puțin în anii 2013/2015. Deși, indicatorul ne arată lichiditate excedentară, valorile sunt mici în comparație cu BT.

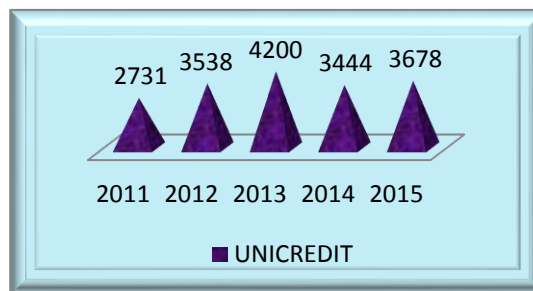
Din analiza **fig. nr. 11.** și **nr. 12.** putem observa următoarele:

- la BT, rezerva minimă obligatorie crește în anul 2012 comparativ cu 2011, iar din anul 2013 valorile ei scad, datorită faptului că atât resursele atrase în lei cât și în valută scad. Acest indicator prezintă o creștere consistentă în anul 2015, deoarece cresc și resursele.
- la UNICREDIT BANK, rezerva minima obligatorie are o traiectorie crescătoare până în anul 2013, iar în anul 2014 scade din același motiv ca la BT. În anul 2015, acest indicator prezintă o creștere sensibilă.



Sursa: Situații financiare consolidate la BT 2011-2015

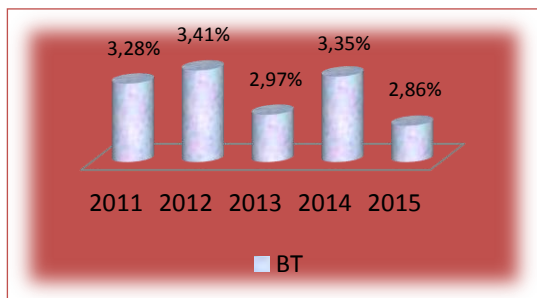
Fig. nr. 11. Evoluția rezervei minime obligatorii la BT, 2011-2015 (sute mii RON)



Sursa: Situații financiare consolidate la Unicredit Bank 2011-2015

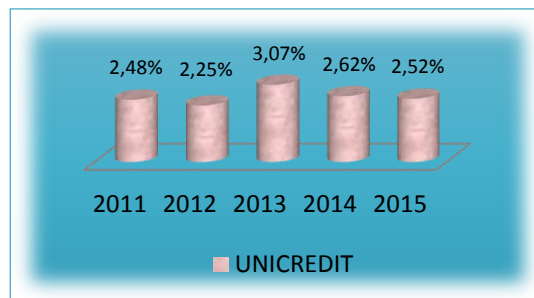
Fig. nr. 12. Evoluția rezervei minime obligatorii la Unicredit Bank, 2011-2015 (sute mii RON)

Un alt motiv pentru scăderea valorilor rezervei minime obligatorie mai poate fi și scăderea ratei rezervei minime obligatorii, care, de la 15% pentru resursele atrase în lei și 20% pentru resursele atrase în valută în anul 2011, a scăzut la 8% pentru resursele atrase în lei și la 14% pentru resursele atrase în valută în anul 2015.



Sursa: Calcule proprii după Situații financiare consolidate la BT 2011-2015

Fig. nr. 13. Evoluția marjei nete din dobânzi la BT, 2011-2015



Sursa: Calcule proprii după Situații financiare consolidate la Unicredit Bank 2011-2015

Fig. nr. 14. Evoluția marjei nete din dobânzi la Unicredit Bank, 2011-2015

Din fig. nr. 13. și nr. 14. observăm că:

- la BT, marja netă din dobânzi are un trend oscilatoriu în perioada studiată, valoarea cea mai mare fiind înregistrată în anul 2012, când banca a înregistrat cel mai mare profit, iar valoarea cea mai mică a înregistrat-o în anul 2015, datorită faptului că au crescut valoarea activelor valorificate, mai ales a celor cu scadența peste 5 ani.
- la UNICREDIT, marja netă din dobânzi are același trend ca și la BT, cu diferența că valorile sunt mai mici, deoarece și indicatorii de structură sunt mai mici. Valoarea cea mai mare este înregistrată în anul 2013, iar cea mai mică în anul 2012.

Asemănarea care există la cele două bănci este prudențialitatea în activitatea bancară pe care o deducem după faptul că acest indicator se află sub valoarea optimă acceptată de specialiștii în domeniu (5-7%<sup>5</sup>), la cele două bănci studiate.

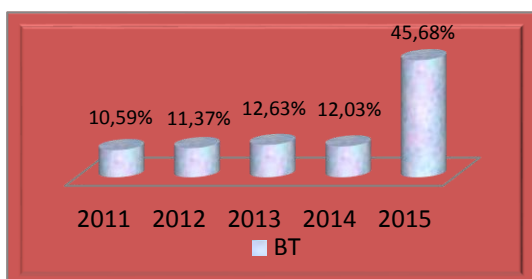
Din fig. nr. 15. și nr. 16. observăm că:

- la BT, rata profitului are un trend crescător până în anul 2013, apoi scade în anul 2014, dar nu cu mult, deci banca este profitabilă. Pentru anul 2015, acest indicator are o creștere spectaculoasă, fapt care se datorează creșterii profitului net prin includerea câștigului din achiziția Volksbank România, acesta reprezentând o pondere de 68% din profitul net al BT (1.651<sup>6</sup> mil. RON).

<sup>5</sup> Bătrâncea M. și alții, *Analiză & Rating în bănci*, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2013

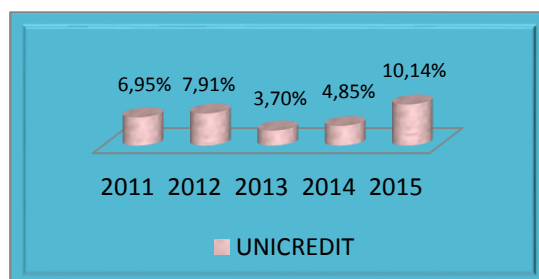
<sup>6</sup> Comunicat de presă rezultate financiare-31.12.2015, [www.bancatransilvania.ro](http://www.bancatransilvania.ro), accesat în 24.04.2016, ora 12

- la UNICREDIT, rata profitului are un trend oscilatoriu, cu valori mici comparativ cu BT. Valoarea cea mai mică a înregistrat-o în anul 2013, când banca a avut și cel mai mic profit. În anul 2014, acest indicator înregistrează o creștere bună, dar nu la cote optime, datorită faptului că, deși profitul net a crescut substanțial față de 2013 a crescut mai accelerat venitul total. Pentru anul 2015, acest indicator are o creștere semnificativă datorită faptului că profitul net a crescut consistent în comparație cu anul 2014, o contribuție semnificativă la aceasta având-o tranzacțiile corporate semnificative pentru segmentele următoare: petrol, gaz, telecomunicații, servicii auto, agricultură, etc.



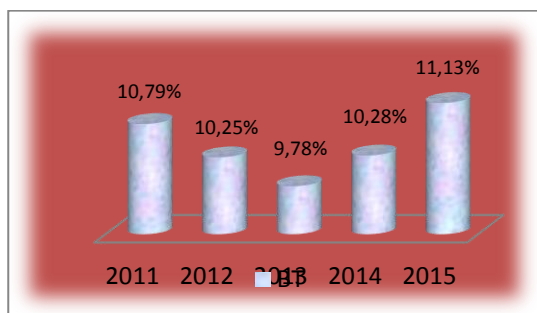
Sursa: Calcule proprii după Situații financiare consolidate la BT 2011-2015

Fig. nr. 15. Evoluția ratei profitului la BT, 2011-2015



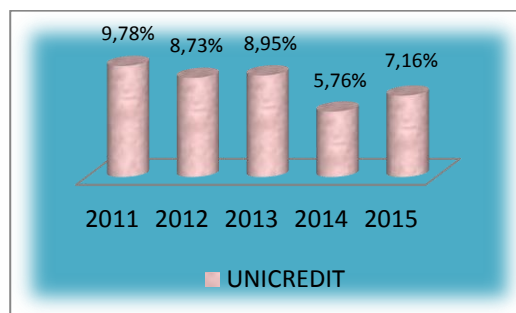
Sursa: Calcule proprii după Situații financiare consolidate la Unicredit Bank 2011-2015

Fig. nr. 16. Evoluția ratei profitului la Unicredit Bank, 2011-2015



Sursa: Calcule proprii după Situații financiare consolidate la BT 2011-2015

Fig. nr. 17. Evoluția ratei utilizării activelor la BT, 2011-2015



Sursa: Calcule proprii după Situații financiare consolidate la Unicredit Bank 2011-2015

Fig. nr. 18. Evoluția ratei utilizării activelor la Unicredit Bank, 2011-2015

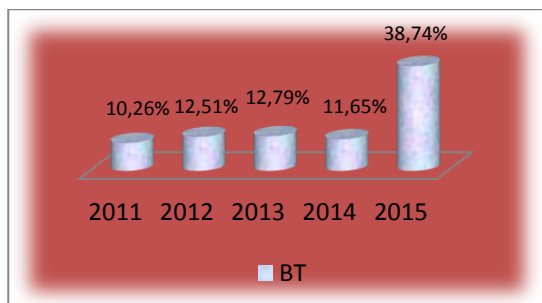
Din fig. nr. 17. și nr. 18. observăm că:

- la BT, rata utilizării activelor are descrescător pentru perioada 2011-2013, adică o scădere a randamentului obținut în urma plasamentelor efectuate, iar în anii 2014 și 2015 se vede o redresare a acestui indicator, adică o creștere a randamentului obținut în urma plasamentelor efectuate.
- la UNICREDIT, indicatorul are un trend oscilatoriu și în scădere, cu valori mai mici decât la BT, ceea ce ne arată că banca are un randament scăzut de pe urma plasamentelor efectuate. În anul 2014, acest indicator prezintă valoarea cea mai mică și se datorează scăderii semnificative a veniturilor totale în comparație cu ceilalți ani studiați. În anul 2015, se vede o îmbunătățire semnificativă a acestui indicator, o cauză fiind creșterea veniturilor totale.

Din fig. nr. 19. și nr. 20. observăm că:

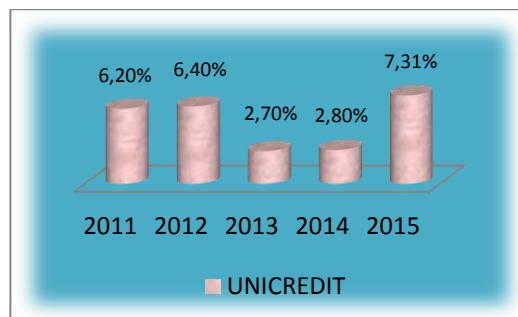
- la BT, indicatorul are o traiectorie oscilatorie, cea mai mică valoare înregistrându-se în anul 2011, datorită creșterii cheltuielilor cu provizioanele. Valoarea cea mai mare o are în anul 2015, datorită creșterii accelerate a profitului net.

- la UNICREDIT, indicatorul are același trend ca și la BT, cu diferența că valorile sunt foarte mici. Valoarea cea mai mică s-a înregistrat în anul 2013, când și profitul înregistrat a fost cel mai mic. Creșterea substanțială a indicatorului în anul 2015 se datorează creșterii consistente a profitului net, și, implicit a unei activități performante desfășurată în cadrul băncii.



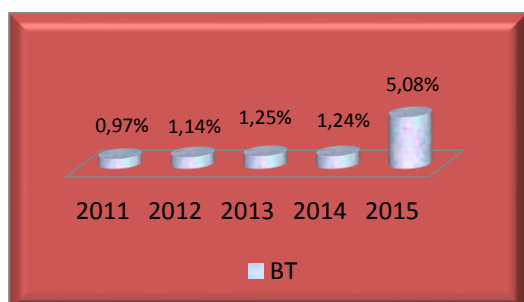
Sursa: Raportul anual al administratorilor 2011-2013, Calcule proprii după Situații financiare consolidate la BT 2014-2015

Fig. nr. 19. Evoluția ratei rentabilității financiare la BT, 2011-2015



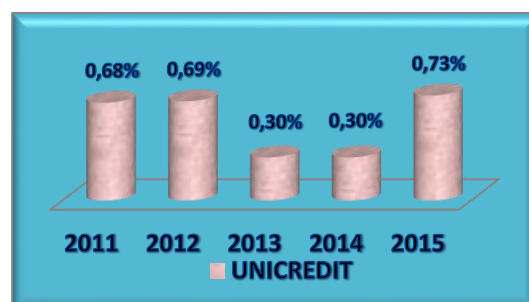
Sursa: Calcule proprii după Situații financiare consolidate la Unicredit Bank 2011-2012, Raportul directorat situații financiare consolidate IFRS 2013-2015

Fig. nr. 20. Evoluția ratei rentabilității financiare la Unicredit Bank, 2011-2015



Sursa: Raportul anual al administratorilor 2011-2013, Calcule proprii după Situații financiare consolidate la BT 2014-2015

Fig. nr. 21. Evoluția ratei rentabilității economice la BT, 2011-2015



Sursa: Calcule proprii după Situații financiare consolidate la Unicredit Bank 2011-2012, Raportul directorat situații financiare consolidate IFRS 2013-2015

Fig. nr. 22. Evoluția ratei rentabilității economice la Unicredit Bank, 2011-2015

Din analiza fig. nr 21. și nr. 22. putem observa că:

- la BT, rata rentabilității economice are un trend crescător, ceea ce ne arată că banca are rezultate pozitive. Pentru anul 2015, indicatorul prezintă o creștere importantă, deoarece profitul net prezintă aceeași creștere.
- la UNICREDIT, indicatorul are valori similare pentru anii 2011-2012, scade semnificativ în anii 2013-2014, ceea ce arată că banca are dificultăți în utilizarea resurselor băncii, și, implicit în obținerea unui profit mai bun. O revenire semnificativă are în anul 2015, ceea ce ne arată că s-a îmbunătățit activitatea acestei bănci, orientându-se spre segmentul corporat în utilizarea resurselor.

### 3. Concluzii

În cadrul unei societăți bancare, cea mai importantă activitate bancară o reprezintă atragerea de disponibilități bănești de pe piață în vederea acordării de credite, urmărindu-se prin aceasta să se obțină profit cât mai mare. Orice activitate bancară este însoțită și de riscuri. Aceste riscuri au efecte

negative asupra activităților desfășurate de bancă, cum ar fi: deteriorarea calității afacerilor, afectarea funcționalității băncii, diminuarea profitului, înregistrarea de pierderi, intrarea în insolvență, falimentul. Unul dintre riscurile care poate afecta activitatea unei societăți bancare este riscul de lichiditate. Riscul de lichiditate constă în probabilitatea că banca să nu-și poată onora plățile față de clienți ca urmare a devierii proporției dintre creditele pe termen lung și creditele pe termen scurt și a necorelării cu structura pasivelor băncii. Riscul de lichiditate este o problemă de costuri pentru societățile bancare, deoarece lipsa de lichiditate le obligă pe acestea să apeleze la împrumuturi pe piața interbancară sau la refinanțări de la BNR, ceea ce înseamnă costuri suplimentare pentru bănci și, implicit diminuarea profitului bancar.

Profitul este scopul major al acționarilor unei bănci, iar obiectivul este reprezentat de creșterea valorii și imaginii unei bănci. Prin activitatea pe care o desfășoară, băncile “cumpără” și utilizează resursele bănești cu maximă prudență, totodată monitorizând toate riscurile posibile. Profitul reflectă eficiența activității bancare, sintetizând influența factorilor care acționează direct sau indirect asupra veniturilor și cheltuielilor. Un aspect al profitabilității este modul în care sunt structurate veniturile. Cu cât se obțin mai multe venituri din servicii, cu atât mai mici sau mai ușor de prevenit sunt riscurile aferente activității bancare.

Pentru a limita riscul de lichiditate și a se încadra în nivelurile optime, dar și pentru a obține profit cu costuri cât mai mici, băncile pot apela la următoarele metode și tehnici, cum ar fi: *echilibrarea activelor bancare cu pasivele bancare, pentru asigurarea stării de lichiditate a băncilor, respectarea reglementărilor prudențiale privind lichiditatea bancară* impuse de BNR, *asigurarea depozitelor bancare*. Alte metode și tehnici care pot fi utilizate de către societățile bancare pentru reducerea riscului de lichiditate, și, implicit, pentru a nu pierde profitul, sunt: stabilirea sumei-limite minime investită în titluri de stat, stabilirea sumelor-limite minime plasate pe piața interbancară/în contul de rezervă obligatorie de la BNR/în numerar, stabilirea limitei maxime a valorii creditelor acordate persoanelor fizice/juridice, creșterea fondurilor proprii, atragerea depozitelor considerate stabile, etc.

## **Bibliografie:**

1. Bătrâncea M. și alții, *Analiză & Rating în bănci*, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2013
2. Costică I., Lăzărescu S. A., *Politici și tehnici bancare*, [www.biblioteca\\_digitală.ase.ro](http://www.biblioteca_digitală.ase.ro)
3. Dedu V., *Gestiune și audit bancar*, Editura Economica, București, 2008
4. Drigă I., *Produse și servicii bancare*, Editura Sitech, Craiova, 2012
5. Moinescu B., Codirlaşu A., *Strategii și instrumente de administrare a riscurilor bancare*, Editura ASE, București, 2009
6. Nițu I., *Managementul riscului bancar*, Editura Expert, București, 2000
7. Stoica M., *Management bancar*, Editura Economică, București, 1999
8. Trencă I. (coord.), *Manual pentru admitere*, <https://econ.ubbcluj.ro>
9. Vlad M., *Incidența riscului de lichiditate în desfășurarea activităților bancare*, [www.oeconomica.uab.ro](http://www.oeconomica.uab.ro)
10. Raportul anual al administratorilor BT 2011-2013
11. Raport directorat situații financiare consolidate IFRS Unicredit Bank 2013-2015
12. Situații financiare consolidate la BT, 2011-2015
13. Situații financiare consolidate la Unicredit Bank, 2011-2015

## Cursul valutar – factor determinant în relațiile economice internaționale

**Autor: Lengyel Timea Hajnalka**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Drigă Imola**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *The aim of this study is to demonstrate the impact of exchange rates on international relations. We are trying to illustrate that these currency fluctuations are influenced by various fundamental and technical factors and that they have a high impact not just on a national economy but also on international ones too.*

- Moneda internațională, valutele și drepturile speciale de tragere

Moneda internațională este moneda cu mare putere liberatoare și care circulă în afara granițelor statului emitent, servind ca mijloc de plată și de rezervă pe piața internațională.

Categorii de monedă internațională:

- Monede naționale care datorită unor însușiri și împrejurări deosebite capătă caracter de monedă internațională;
- Instrumente monetare și unități de cont emise de organisme financiare internaționale;

Valuta reprezintă moneda națională a unei țări folosită pentru efectuarea plăților către persoane fizice sau juridice străine, pentru lichidarea diferitelor datorii față de străinătate și pentru realizarea unor operațiuni și tranzacții internaționale.

Drepturile speciale de tragere reprezintă o unitate monetară de cont și de rezervă emisă și utilizată de FMI în vederea susținerii lichidității țărilor membre pe baza următoarelor principii:

- Operațiunile de emisiune și utilizare a Drepturilor Speciale de Tragere se efectuează printr-un cont special, diferit de contul general ce reflectă operațiile curente ale FMI;
- Țările membre care participă la contul DST devin eligibile să primească alocări în această monedă;
- Drepturilor Speciale de Tragere se emit în urma constatării insuficienței lichidității internaționale;

Drepturilor Speciale de Tragere sunt considerate active de rezervă ale FMI pentru a suplimenta activele de rezervă existente. Drepturilor Speciale de Tragere se aseamănă cu drepturile de tragere ale membrilor din cadrul resurselor generale, dar se deosebesc datorită expresiei “special” care reflectă caracterul acestei monede internaționale.

- Definirea și organizarea pieței valutare

Desfașurarea schimburilor economice, ca și a întregii vieți internaționale actuale, nu poate fi concepută și realizată fără a se face apel la operațiunile proprii piețelor valutare. O parte a nevoilor de valută se asigură prin creditare și finanțare directă în valuta dorită, dar altă parte se acoperă prin schimburi de valute care se efectuează pe piețe valutare naționale și internaționale.

Piețele valutare sunt centre ale comerțului cu valute, sunt un sistem de relații financiar-valutare în cadrul cărora se desfășoară vânzările și cumpărările de valută (efectivă și de cont) și de divize (cambii, bilete de ordin, cecuri etc.) exprimate într-o monedă străină.

Piața valutară este formată din băncile și casele de schimb care sunt autorizate să vândă și să cumpere valută.

- Operațiile pe piețele valutare

Pe piețele valutare se efectuează operații la vedere, operații la termen, operațiuni de arbitraj, valutar, operațiuni speculative și operațiuni speciale acoperite la termen .

a.) Operațiile la vedere (piața la vedere) constau în cumpărarea sau vânzarea de sume în valută cu cedarea imediată sau la cel mult 48 de ore de către vânzătorii sau cumpărătorii. Cursul la care se realizează operațiile la vedere este expresia raportului dintre ordinele de cumpărare și vânzare de valută adresate de participanții pe piața valutară.

b.) Operațiile la termen (piața la termen) reflectă tranzacțiile de cumpărare sau vânzare de valută ce se realizează pe baza predării sumelor la un termen viitor și la un curs determinat.

Diferențialul valutar reflectă diferențele între cursurile la termen și cursurile la vedere ale monedelor pe piețele valutare.

c.) Operațiile de arbitraj valutar sunt operațiuni specifice pieței valutare.

d.) Operațiile speculative pe piețele valutare - Speculația valutară reprezintă intervenția unui operator pe piața valutară în vederea realizării unui câștig din diferențele de curs ale valutilor ca urmare a asumării riscului care se manifestă în evoluția cursului de schimb.

e.) Operațiile Swap reprezintă îmbinarea a două operațiuni valutare simultane și opuse, una de vânzare de valută și alta de cumpărare la scadențe diferite.

- Cursul valutar

Alături de starea balanței de plăți a unei țări, evoluția cursului de schimb reflectă poziția economiei naționale în economia mondială și competitivitatea economiei naționale – privită inclusiv prin prisma calității politicii economice a statului. Dacă pentru cursurile fixe evoluția balanței de plăți a indus procese de ajustare (reechilibrare) înăuntrul economiei, pentru celelalte regimuri de cursuri de schimb mișcarea acestora se constituie, ea însăși, într-un proces de ajustare.

În relațiile economice internaționale, este foarte importantă cunoașterea valorii unității monetare a unui stat față de cea a altui stat. Raportul dintre acestea, stabilit la un moment dat pe piață, se numește curs valutar sau curs de schimb. Altfel spus, cursul de schimb reprezintă expresia raportului valoric dintre două monede sau prețul la care o valută poate fi cumpărată cu o altă valută.

Băncile utilizează în activitatea lor următoarele tipuri de cursuri:

- cursul la vedere (spot) este cursul zilei, utilizat de bănci în derularea operațiunilor spot (la vedere), cu decontarea acestor operațiuni în termen de la data tranzacției;
- cursul la termen (forward) este cursul utilizat pentru derularea operațiunilor de vânzare – cumpărare valută la termen, adică cu decontarea acestora într-un termen mai mare de 48 de ore (1, 2, 3, 6, 9, 12 luni);
- cursul T.T (Telegrafic Transfer) este cursul utilizat în tehnica viramentului bancar. Cursul valutar este variabil datorită factorilor economici, politici, monetari, sociali etc.

- Funcțiile cursului de schimb al valutei:

Cursul de schimb al valutei își exprimă menirea prin următoarele funcții:

- funcția de instrument de evaluare a bunurilor și a serviciilor din relațiile economice internaționale;
- funcția de instrument de conversie și de comparare a puterii de cumpărare a monedelor din diferite țări;



- funcția de mecanism de influență în relațiile economice internaționale prin care pot fi stimulate exporturile, restrânse importurile și modificat echilibrul monetar;  
Cursul de schimb se determină în mod diferit în funcție de anumite condiții, astfel:
- în condițiile în care velorile paritare ale monedelor se exprimau în aur, cursul valutar se calcula în funcție de cantitățile de aur reflectate de monede;
- cursul valutar poate fi stabilit în mod convențional de autoritatea monetară a unei țări;
- cursul valutar se formează prin confruntarea cererii și a ofertei de plată pe piața valutară;
- cursul valutar se calculează în funcție de raporturile a două monede față de o altă monedă (cross-rate);
- cursul valutar se poate determina punând de la puterea de cumpărare a unei monede care se raportează la puterea de cumpărare a altei monede. Din acest raport rezultă numărul unităților monetare naționale pentru o unitate monetară străină, care poate fi diferit de cursul de schimb nominal;

- Factori care influențează asupra cursului valutar

Raportul de schimb dintre valute este o variabilă care depinde de factori interni și externi. Din punct de vedere al naturii lor factorii care influențează cursul de schimb pot fi economici, monetari, financiari și psihologici.

Factori fundamentali de influență asupra cursului de schimb:

- a.) unul din factorii cei mai importanți care influențează cursul valutar îl constituie situația balanței de plăți;
- b.) raportul dintre cererea și oferta de monedă este considerat factor fundamental de influență asupra cursului de schimb în teoriile monetariste;
- c.) Dobânda reprezintă un alt factor fundamental de influență asupra cursului de schimb;
- d.) Cursul de schimb al unei monede este dependent de cantitatea de bunuri și servicii care se poate procura cu o unitate monetară a unei țări comparativ cu unitatea monetară a altei țări în viziunea teoriei parității puterilor de cumpărare fundamentată de Gustav Cassel în lucrarea publicată în anul 1923 “Moneda și schimbul după 1914”;

- Influența cursului valutar asupra relațiilor economice internaționale

Efectele fluctuației cursului de schimb depinde de structura schimburilor comerciale, de prestările de servicii, de valuta în care sunt exprimate relațiile economice internaționale, de conjunctura de pe piețele valutare, de situația economico-financiară a participanților la schimburile internaționale.

În perioada practicării cursurilor de schimb fixe, devalorizarea era expresia deciziei autorității monetare de diminuare a puterii de cumpărare a monedei în raport cu aurul și alte valute (devalorizarea explicită), iar revalorizarea reflecta creșterea puterii de cumpărare a monedei față de aur și alte valute (revalorizare explicită).

În condițiile cursurilor flotante, devalorizarea are caracter implicit datorită reducerii puterii de cumpărare a monedei pe piață în funcție de cerere și ofertă, fiind numită depreciere, iar revalorizarea implicită reflectă creșterea puterii de cumpărare a monedei pe piață, ceea ce înseamnă că moneda se apreciază.

Deprecierea (devalorizarea implicită) monedei stimulează exporturile și frânează importurile deoarece se plătesc în monedă depreciată. Importatorii, având nevoie de sume mai mari pentru a-și procura mărfurile necesare, își reduc cantitățile cumpărate din străinătate. Deprecierea îi apreciază pe debitorii care își achită datoriile în monedă depreciată și îi dezavantajează pe creditori.

Aprecierea monedei îngrădește exporturile și stimulează importurile unei țări. Importurile sporesc ca urmare a efortului valutar mai redus pentru achitarea lor. Aprecierea monedei

dezavantajează debitorii care își achită datoriile în monedă mai puternică, iar creditorii sunt avantajati în urma încasării creanțelor în moneda respectivă.

- Riscurile implicate de schimburile economice internaționale și măsuri de protecție

Tranzacțiile economice internaționale se realizează, în perioada contemporană, în condiții de risc și incertitudine. Aceste caracteristici ale pieței internaționale sunt determinate de evoluția contradictorie a economiei mondiale, de fenomenele de instabilitate ce caracterizează economiile naționale, de numeroase cauze și factori a cărei apariție și manifestare nu se pot prognoza cu suficientă exactitate. În cadrul relațiilor economice internaționale unul dintre riscurile cu cele mai ample consecințe asupra părților implicate în derularea tranzacției internaționale este riscul valutar. Riscul valutar reprezintă posibilitatea apariției unei pierderi în cadrul unei tranzacții economice internaționale ca urmare a modificărilor cursurilor valutare între momentul încheierii contractului de vânzare-cumpărare și scadență.

Riscul valutar se produce:

- Pentru exportator – în situația în care la data încasării sumei moneda de plată (numită și monedă de contract) are o putere de cumpărare mai mică decât la momentul încheierii contractului de vânzare-cumpărare. O asemenea evoluție a cursului valutar are ca efect asupra exportatorului înregistrarea unei pierderi nete proporționale cu rata de depreciere a monedei de plată;

- Pentru importator – în situația în care la data plății contravalorii mărfurilor/serviciilor, moneda de plată are o putere de cumpărare mai mare decât la momentul încheierii contractului de vânzare-cumpărare. În acest caz, modificarea raportului dintre moneda națională și moneda de plată are ca efect asupra importatorului înregistrarea unei pierderi ca urmare a faptului că acesta depune un efort financiar suplimentar pentru a achiziționa de pe piața valutară suma ce trebuie plătită în valuta apreciată;

Există posibilitatea ca în contractul de vânzare-cumpărare internațional încheiat între exportator și importator să se insereze așa-numitele clauze de consolidare valutară care au menirea de a proteja participanții la tranzacție împotriva efectelor negative ale modificării cursurilor valutare.

## **Concluzii**

Rata de schimb valutar a unui curs față de altul este influențată de numeroși factori fundamentali și tehnici, fluctuațiile valutare reprezentând o parte naturală a acestui schimb flotant. Aici se include aprovizionarea relativă și cererea celor două monede, performanța economică, previziunile de inflație, diferențele ratelor dobânzilor, fluxurile de capital etc. Întrucât acești factori sunt într-o stare de volatilitate continuă, ratele de schimb fluctuează de la un moment la altul. Dar, cu toate că se presupune că în mare măsură nivelul unei valute este determinată de economia de bază, ample mișcări în cursul unei valute pot dicta viitorul economiei.

## **Bibliografie**

1. Cojol A., *Relații Monetare și Financiare Internaționale*, Editura Bucura Mond, București, 1997
2. Drigă I., *Relații financiar-monetare internaționale*, Petroșani, 2010
3. Voinea Gh., *Relații valutar-financiare internaționale*, Editura Universității Alexandru Ioan Cuza, Iași, 2007
4. Voinea Gh., Zugravu B., *Finanțe internaționale*, Ediția a II-a, Editura Tehnopress, Iași, 2014

## **Instrumente de politică monetară în perioada de criză economică. Studiu de caz la BNR în perioada 2008-2014**

**Autor: Nicolaescu Cristina**

**Coordonator: Conf. univ. dr. Göndör Mihaela  
Universitatea „Petru Maior” din Târgu Mureș**

***Abstract:** The recent economic crisis was the result of complex causes, which have infiltrated the instability in all areas of the real economy. This paper aims to highlight the main effects of the recent economic crisis, and especially the measures taken by the National Bank of Romania in order to lessen this phenomenon. In this regard, the study focused primarily on analysis of the main instruments of monetary policy used by central bank during the economic crisis. Moreover, the paper also focuses on examining the future prospects of development of the financial system and the economy in general, arising on the establishment of new macroprudential framework for financial supervision and regulation at the European level, aiming to ensure the stability of the banking system in particular and the financial system in general. The importance of this issue stems from the need to detect the major existing gaps in the governing system of the monetary policy conducted by the central bank in order to improve it, with positive impact on the sustainable development of the economy and anticipation of the new risks of instability.*

### **BNR – principalul organ autorizat în manevrarea variabilelor monetare din România**

Înființată la 17 aprilie 1880, Banca Națională a României (BNR) se numără printre cele mai vechi bănci centrale din lume, fiind, din perspectivă cronologică, cea de-a 16-a bancă centrală.<sup>1</sup> În prezent, Banca Națională a României își desfășoară activitatea în conformitate cu prevederile Legii nr. 312/2004 privind Statutul Băncii Naționale a României și este o instituție publică independentă, cu sediul central în municipiul București. Obiectivul fundamental al BNR este asigurarea și menținerea stabilității prețurilor.<sup>2</sup> BNR poate influența dinamica cererii agregate și a prețurilor în economie în baza unui mecanism de transmisie a politicii monetare, exercitat prin manevrarea unor variabile monetare, și anume: agregatele monetare și ale creditului, rata dobânzii și cursul de schimb.<sup>3</sup>

### **Atestarea indicatorilor de semnalare a apariției și extinderii crizei economice pe teritoriul României începând cu anul 2008**

Criza economică, declanșată inițial în Statele Unite ale Americii, s-a propagat extrem de rapid în întreaga lume, datorându-se în special fenomenului de contagiune. Perturbările negative ale pieței au migrat de la o țară la alta, criza fiind resimțită prin deteriorarea rapidă a condițiilor economice ca rezultat al diminuării încrederii populației, al scăderii accentuate a prețurilor locuințelor și a valorii acțiunilor.

Impactul crizei economice, sesizată în România în anul 2008, s-a resimțit puternic prin încetinirea ritmului de creștere, PIB-ul fiind un prim indicator de semnalare a tulburărilor apărute la

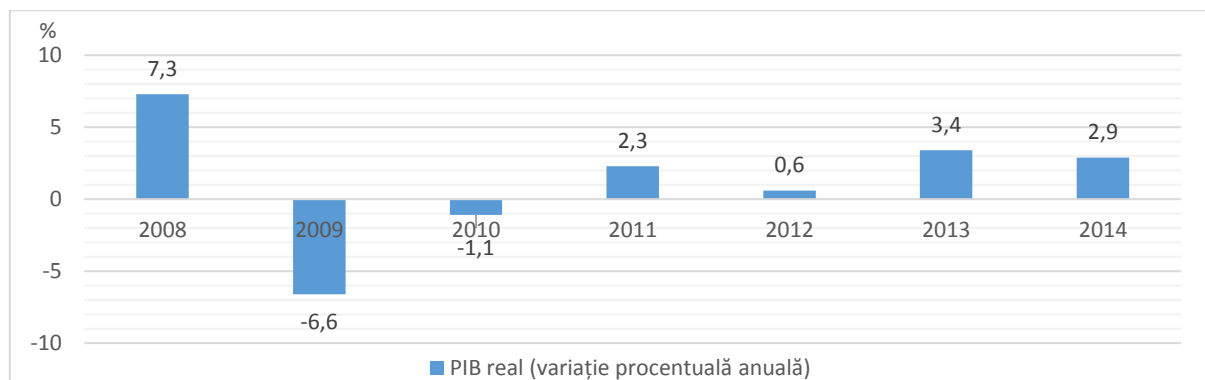
---

<sup>1</sup> Banca Națională a României, *Banca Națională a României*, accesat pe <http://www.bnr.ro/Banca-Nationala-a-Romaniei-1.aspx> la data de 18.03.2016

<sup>2</sup> Banca Națională a României, *Banca Națională a României*, accesat pe <http://bnr.ro/files/d/Prezentare%20BNR/Pliant%20BNR%20-%20romana.pdf> la data de 18.03.2016

<sup>3</sup> Banca Națională a României, *Mecanismul de Transmisie a Politicii Monetare*, accesat pe <http://www.bnr.ro/Mecanismul-de-transmisie-a-politicii-monetare--712.aspx> la data de 13.04.2016

nivel macroeconomic. Evoluția în termeni reali a PIB-ului în perioada 2008-2014 este prezentată în figura de mai jos (fig. 1):

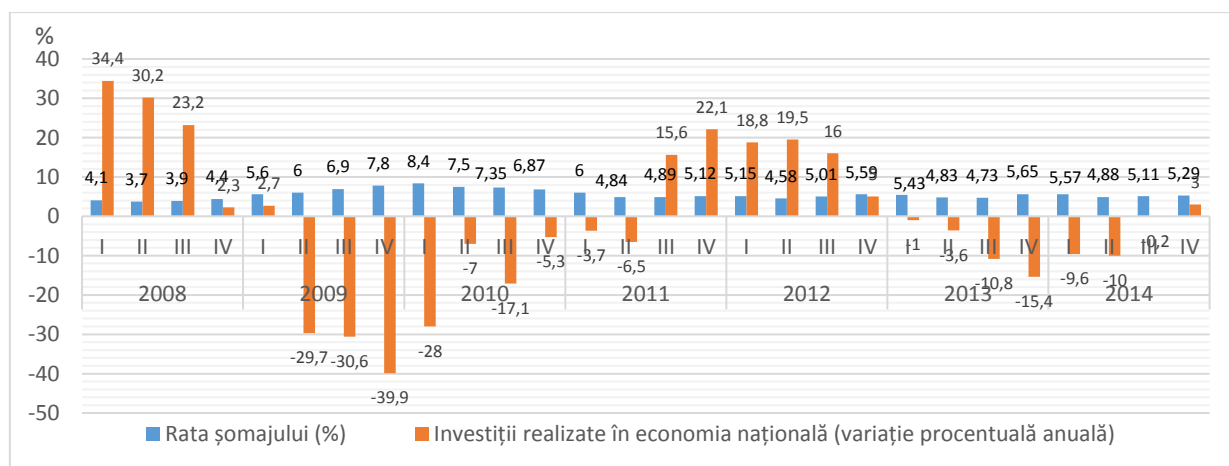


**Fig. 1. Evoluție PIB real în perioada 2008-2014**

Sursa: proiecția autorului în baza datelor publicate de BNR

În anul 2008 PIB-ul a înregistrat o expansiune de 7,3% în raport cu anul anterior. Pe fondul extinderii crizei, în anul 2009 PIB-ul real a avut un declin de 6,6% față de anul 2008. Recuperarea economiei a început în anul 2011, când PIB-ul real a crescut cu 2,3% față de anul 2010. Cu toate acestea, creșterea economică înregistrată după anii de criză nu a devansat ritmurile de creștere existente înainte de anul 2009 (fig. 1).

Înăsprirea condițiilor economice s-a regăsit și în deteriorarea condițiilor de muncă, precum și în traiectoria investițiilor (fig. 2):



**Fig. 2. Evoluția ratei șomajului și a investițiilor realizate în economia națională în perioada 2008-2014**

Sursa: proiecția autorului în baza datelor publicate de BNR

Ca urmare a încetinerii activității economice odată cu apariția și răspândirea crizei, în România s-a înregistrat o tendință foarte pronunțată de creștere a șomajului din trimestrul II al anului 2008, când aceasta era de 3,7%, și până în trimestrul I al anului 2010, când rata șomajului a atins un nivel maxim de 8,4%. Reducerea nivelului ocupării forței de muncă s-a datorat în principal restrângerii cererii interne și externe din această perioadă, precum și a diminuării semnificative a proiectelor investiționale. Din primul trimestru al anului 2008 și până în trimestrul II al anului 2011, economia României a fost puternic afectată de comprimarea treptată a investițiilor realizate în economia națională, atingând un punct maxim în trimestrul IV al anului 2009, când valoarea investițiilor a scăzut cu 39,9% față de trimestrul III al aceluiași an.

Din 2010 șomajul a avut o evoluție descrescătoare până în trimestrul II al anului 2012, ajungând la 4,84%, iar până la sfârșitul anului 2014 s-a stabilizat într-un interval de fluctuație de 4,5%-5,65%. Din trimestrul II al anului 2011 s-a înregistrat și o perspectivă de îmbunătățire a volumului de investiții realizate în economie. Însă, din trimestrul II al anului 2012 a existat o nouă accentuare a pantei descendente a investițiilor, cu o ușoară perspectivă de îmbunătățire în trimestrul IV al anului 2014 (fig. 2).

### Modul de gestionare a principalelor instrumente de politică monetară de către BNR în perioada de criză economică în vederea restabilirii echilibrului macroeconomic

Întrucât Banca Națională a României deține un rol fundamental în asigurarea stabilității financiare, acesteia îi revine atribuția de gestionare a variabilelor monetare prin intermediul cărora să asigure echilibrul macroeconomic. Pentru a-și atinge obiectivele, Banca Națională a României are la dispoziție un set de instrumente de politică monetară, și anume: impune instituțiile de credit să constituie *rezerve minime obligatorii* în conturile deschise la BNR, desfășoară *operațiuni de piață monetară*, oferă *facilități permanente*.<sup>4</sup>

În tabelul 1 sunt prezentate valoric rezervele minime obligatorii (RMO) constituite la BNR în luna decembrie a fiecărui an în perioada 2008-2014 aferente depozitelor rezidenților clienți neguvernamentali constituite în lei, respectiv, în valută:

Tabel 1. *Depozite atrase de către instituțiile financiare monetare de la rezidenți clienți neguvernamentali și rezervele minime obligatorii aferente acestora în perioada 2008-2014*

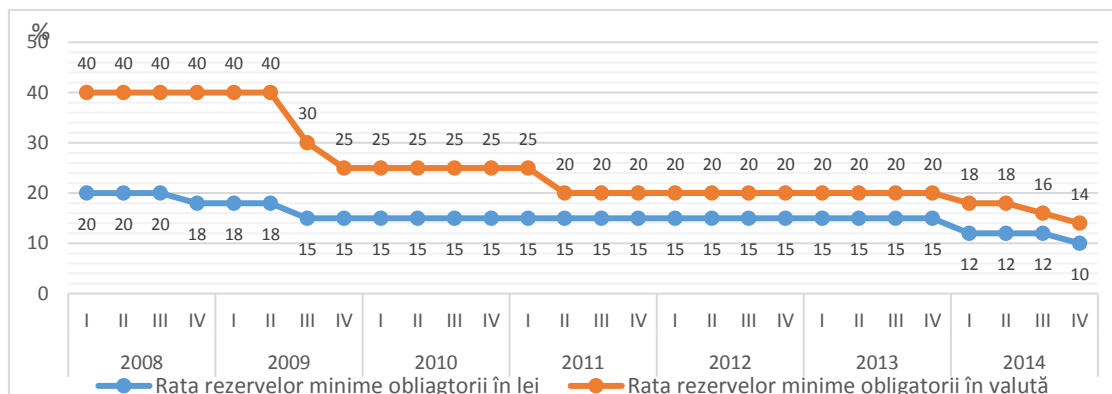
An	Depozite rezidenți clienți neguvernamentali (decembrie) (mil. lei)		Rezerve minime obligatorii constituite la BNR (decembrie) (mil. lei)	
	în lei	în valută	în lei	în valută
2008	98 744,1	52 627,8	17 773,9	21 051,1
2009	102 688,3	65 055,0	15 403,2	16 263,7
2010	113 489,5	63 949,3	17 023,4	15 987,32
2011	124 532,2	62 756,7	18 679,8	12 551,3
2012	125 454,3	71 840,6	18 818,1	14 368,1
2013	142 042,6	73 603,5	21 306,4	14 720,7
2014	154 879,8	76 976,2	15 488,0	10 776,7

Sursa: proiecția autorului în baza datelor publicate de BNR

În perioada 2008-2014 ratele rezervelor minime obligatorii aferente pasivelor în lei și în valută au fost reduse (fig. 3). Prin urmare, cu cât rata RMO a fost modificată în sensul scăderii acesteia, cu atât o sumă mai mare din depozitele atrase de la clienți au rămas la dispoziția băncilor (tabel 1), asigurându-se astfel condiții de lichiditate.

Întrucât criza economică internațională a dus la restrângerea progresivă a excedentului de lichiditate din sistemul bancar, în trimestrul IV al anului 2008 BNR a decis reducerea ratei rezervei minime obligatorii aplicabile pasivelor în lei de la 20% la 18% în scopul îmbunătățirii condițiilor lichidității în lei. În același timp, rata rezervelor minime obligatorii aplicabile pasivelor în valută a fost menținută la același nivel de 40%, întrucât s-a urmărit ca să nu se mărească potențialul de creditare în valută.

<sup>4</sup> Banca Națională a României, *Instrumente de Politică Monetară*, accesat pe <http://bnr.ro/Instrumentele-de-politica-monetara-3327.aspx> la data de 28.03.2016



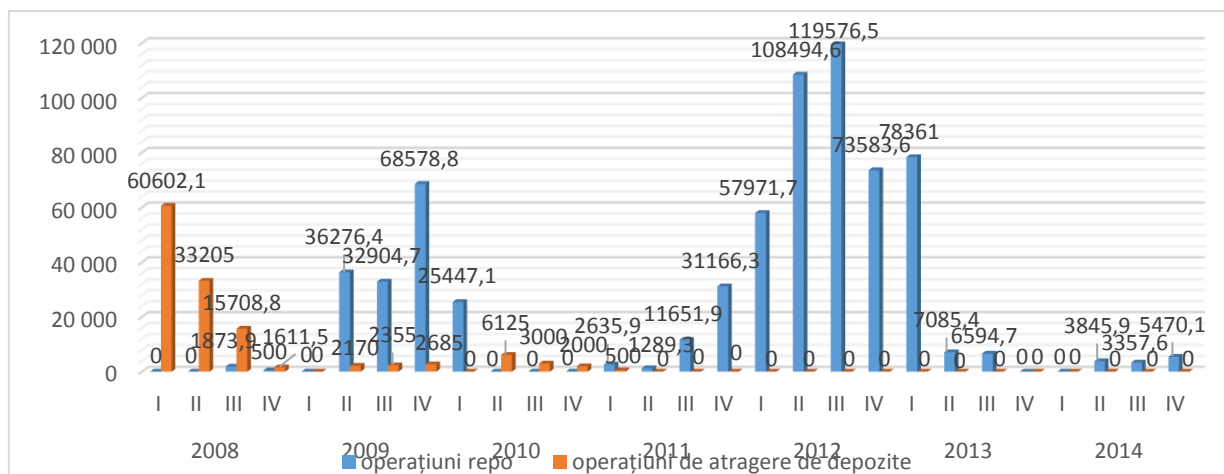
**Fig. 3. Evoluția ratelor rezervelor minime obligatorii în perioada 2008-2014**

Sursa: proiecția autorului în baza datelor publicate de BNR

În anul 2009, când situația lichidității s-a agravat, întrucât băncile au trecut în poziția de deficit de lichiditate<sup>5</sup>, BNR a decis din nou micșorarea ratelor rezervelor minime obligatorii, de data aceasta atât la depozitele constituite în lei, cât și la depozitele constituite în valută. Prin urmare, rata RMO aplicabilă pasivelor în lei a fost redusă de la 18% în trimestrul II la 15% în trimestrul III al anului 2009, iar rata RMO aferentă pasivelor în valută a fost diminuată treptat de la 40% în trimestrul II al anului 2009 la 25% în trimestrul IV al aceluiași an.

Începând cu trimestrul III, anul 2009, și până în trimestrul IV al anului 2013, rata RMO la depozitele în lei s-a menținut la 15%, după care a fost redusă succesiv până la 10% în trimestrul IV al anului 2014. Aceeași evoluție descrescătoare a avut-o și rata RMO aplicabilă pasivelor în valută, fiind redusă la 20% în trimestrul II al anului 2011, de la 25%, iar la finele anului 2014 a fost diminuată până la 14% (fig. 3). Aceste măsuri au fost întreprinse în vederea armonizării mecanismului rezervelor minime obligatorii cu standardele Băncii Centrale Europene.

Pe fondul intensificării crizei economice, BNR a adaptat operațiunile de piață monetară la particularitățile condițiilor lichidității din sistemul bancar. Astfel, gestionarea lichidității s-a realizat cu precădere prin intermediul operațiunilor *repo* și prin atragerea de depozite, conform figurii de mai jos (fig. 4):



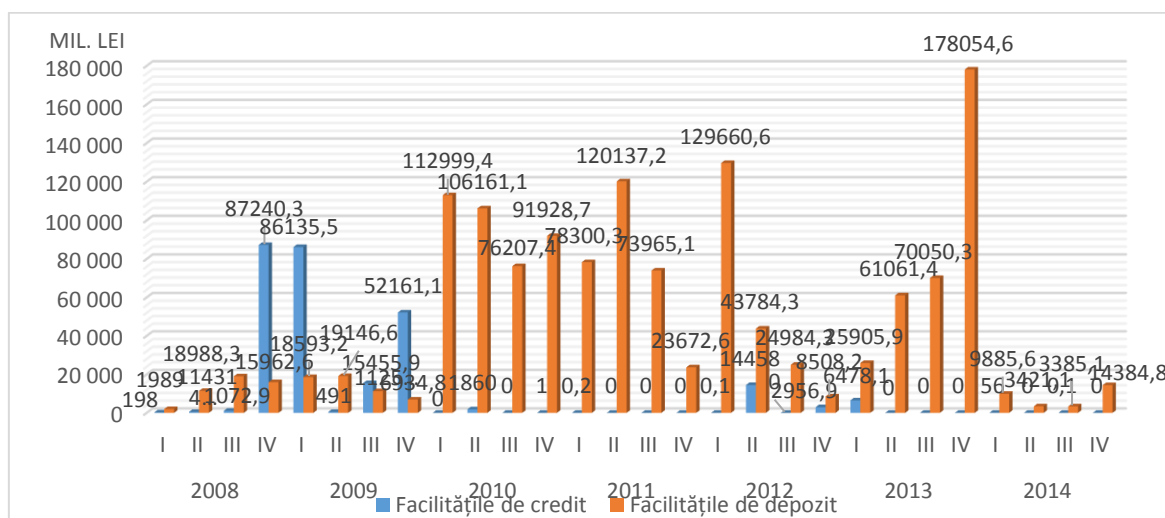
**Fig. 4. Evoluția sumelor adjudicate trimestrial de către BNR instituțiilor de credit prin intermediul operațiunilor *repo* și prin atragere de depozite în perioada 2008-2014**

Sursa: proiecția autorului în baza datelor publicate de BNR

<sup>5</sup> Banca Națională a României, *Raport asupra Inflației, mai 2009 – februarie 2010*, accesat pe <http://www.bnr.ro/PublicationDocuments.aspx?icid=3922> la data de 31.03.2016

Dacă până în trimestrul III al anului 2008 operațiunile de piață monetară ale BNR au fost utilizate aproape în exclusivitate în scopul drenării excedentului de lichiditate din sistemul bancar, prin operațiuni de atragere de depozite, din ultimul trimestru al anului 2008, pe fondul diminuării excedentului structural de lichiditate din sistemul bancar și al prevalării semnului negativ al poziției nete a lichidității băncilor în perioada următoare analizată<sup>6</sup>, operațiunile de piață monetară au fost, în principal, orientate spre furnizarea de lichiditate (fig. 4).

Instituțiile de credit pot accesa din proprie inițiativă facilități de creditare (lombard), precum și facilități de depozit, oferite de BNR. Volumul creditelor lombard accesate de instituțiile de credit, precum și a depozitelor cu scadență de o zi plasate de acestea la BNR în perioada 2008-2014 sunt prezentate în fig. 5:



**Fig. 5. Evoluția facilităților de credit și a facilităților de depozit acordate instituțiilor de credit în perioada 2008-2014**

Sursa: proiecția autorului în baza datelor publicate de BNR

Întrucât ratele dobânzilor pentru facilitățile de credit sunt mai mari comparativ cu ratele dobânzilor practicate pe piață, finanțarea prin intermediul creditelor lombard devine neatractivă pentru instituțiile de credit. În perioada 2008-2014 volumul depozitelor atrase de BNR de la instituțiile de credit a fost semnificativ mai mare decât volumul creditelor lombard acordate (fig. 5). În acest context, în vederea gestionării lichidității din sistemul bancar, facilitățile permanente au fost orientate în principal spre absorbția monetară. Așadar, facilitatea de depozit a fost unul dintre instrumentele principale prin care BNR a drenat excedentul de lichiditate.

#### Testarea la stres a solvabilității sectorului bancar în perioada 2008-2014

Prin testarea la stres, BNR își propune să evalueze rezistența sectorului bancar la șocuri macroeconomice posibile. Cei mai frecvenți factori de risc utilizați în scenariile macroeconomice adverse sunt deprecierea puternică și persistentă a monedei naționale, precum și creșterea economică negativă. În tabelul 2 se pot vedea rezultatele obținute în urma testării la stres a sistemului bancar românesc referitoare la impactul pe care l-ar putea exercita astfel de șocuri asupra cheltuielilor cu provizioanele, ca rezultat al deteriorării capacității de rambursare a companiilor:

<sup>6</sup> Banca Națională a României, *Raport asupra Inflației, februarie 2009 – februarie 2015*, accesat pe <http://www.bnr.ro/PublicationDocuments.aspx?icid=3922> la data de 31.03.2016

Tabel 2. Creșterea estimată a provizioanelor specifice de risc de credit în urma exercițiilor de testare la stres a solvabilității sistemului bancar

Categorie provizion	2009-2010	2010-2011	TI 2011-TIV 2012	TII 2012-TI 2014	TIII 2013-TII 2015	TI 2014-TIV 2016
Expuneri față de companii	60% (2009)	52% (2010) 11% (2011)	30%	40%	31%	68%
Expuneri față de populație	20% (2010)	25% (2010) 31% (2011)		20%	27%	53%

Sursa: proiecția autorului în baza datelor publicate de BNR

Conform rezultatelor scenariilor avute în vedere, calitatea portofoliilor de credite constituite de bănci ar avea de suferit de pe urma unor astfel de șocuri, fiind necesară suplimentarea volumului de provizioane. Scenariul care a avut cel mai semnificativ impact asupra portofoliului de credite a fost cel realizat în anul 2014, pe un orizont de 3 ani, în care creșterea cheltuielilor privind deprecierea activelor financiare a fost estimată la aproximativ 68% pentru expunerile față de companii și la 53% pentru expunerile față de populație, ceea ce reprezintă un semnal de alarmă privitor la faptul că solvabilitatea sistemului bancar ar putea fi pusă în pericol.

### Reglementarea și supravegherea macroprudențială a sistemului bancar în perioada de criză economică

Reglementarea și supravegherea bancară macroprudențială urmărește asigurarea stabilității sistemului financiar în ansamblul său. Prin urmare se urmărește limitarea posibilității prăbușirii unei părți importante din sistemul financiar, altfel spus, reducerea riscului de sistem. În cadrul crizei economice recente, riscul de credit și riscul de lichiditate au reprezentat două vulnerabilități ale sistemului bancar. Șocurile macroeconomice apărute în perioada de criză economică au afectat percepția băncilor vizavi de performanța financiară a companiilor, ceea ce a condus la deteriorarea calității portofoliilor de credite deținute de băncile comerciale, evoluția expunerii ajustate din credite se poate vedea în figura de mai jos (fig. 6):

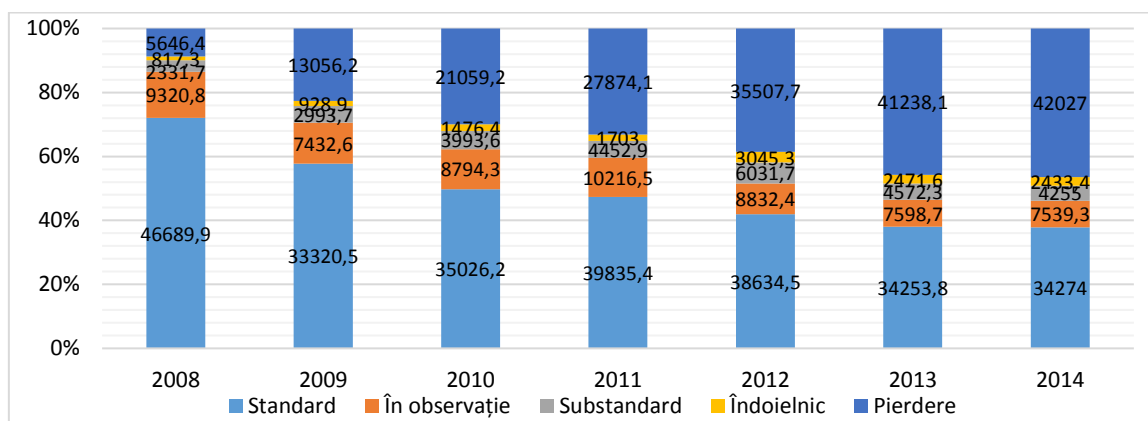


Fig. 6. Evoluția expunerii ajustate din credite acordate clienților din afara sectorului instituțiilor de credit și altor instituții de credit (mil. lei), respectiv, ponderea fiecărei categorii de credit în total credite acordate (%) aferente lunii decembrie perioada 2008-2014

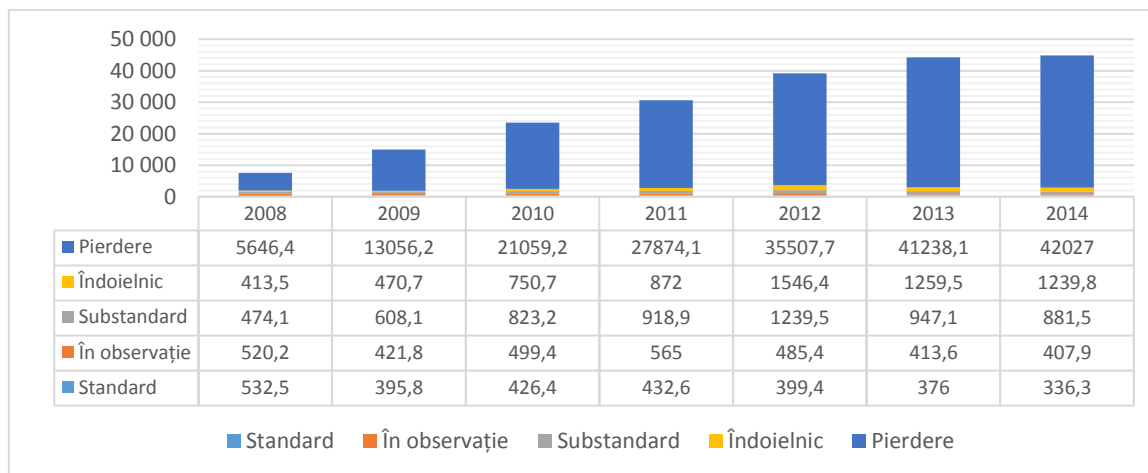
Sursa: proiecția autorului în baza datelor publicate de BNR

Pe fondul înrăutățirii situației economice începând cu anul 2009, ponderea creditelor neperformante în portofoliul băncilor a crescut considerabil. Dacă în anul 2008, din valoarea totală de 64 806,1 mil. lei expunere ajustată din credit, doar 5 646,4 mil. lei credite acordate se încadrau în categoria ”pierdere”, ceea ce reprezenta 8,71% din total credite, până în anul 2014 situația s-a deteriorat puternic. Astfel, în anul 2014, din 90 528,7 mil. lei expunere ajustată din credit, 42 027 mil.



lei făceau parte din categoria ”pierdere”, ca pondere reprezentând 46,4% din valoarea totală a expunerii ajustate din creditele acordate, cu 37,69% mai mult decât în anul 2008 (fig. 6).

Această modificare a structurii portofoliului și la o mărire considerabilă a volumului provizioanelor constituite aferent creditelor respective, evoluția acestora fiind prezentată în figura 7:

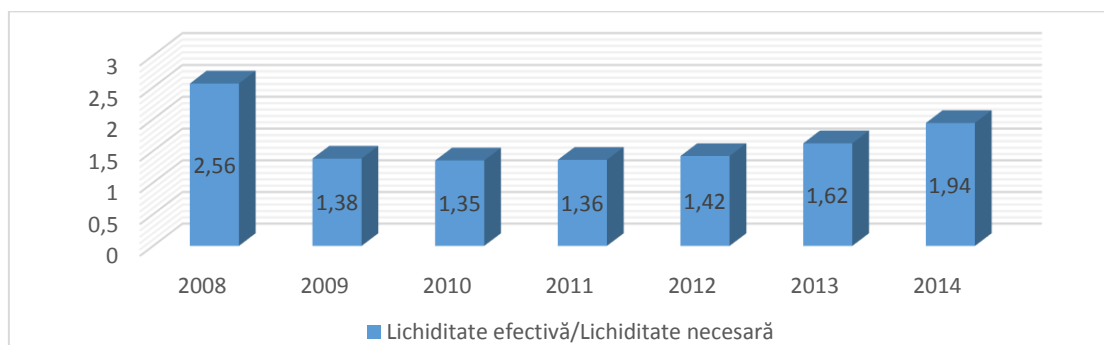


**Fig. 7. Evoluția volumului de provizioane constituite în perioada 2008-2014**

Sursa: proiecția autorului în baza datelor publicate de BNR

Din motive prudențiale, BNR impune ca provizioanele să acopere integral valoarea creditelor clasificate în categoria ”pierdere”. Prin urmare, cheltuielile nete cu provizioanele aferente creditelor încadrate în această categorie au crescut în aceeași proporție cu cât s-a mărit volumul creditelor neperformante (fig. 7). Această evoluție a afectat rezultatul financiar înregistrat de sistemul bancar din România.

Poziția de lichiditate a băncilor în perioada de criză economică a reprezentat o amenințare temeinică adusă stabilității sistemului bancar românesc, ceea ce a determinat BNR să intervină prin furnizarea de lichiditate. Deteriorarea semnificativă a indicatorului de lichiditate este observată în fig. ce urmează (fig. 8):



**Fig. 8. Evoluția indicatorului de lichiditate (exprimat în unități) în perioada 2008-2014**

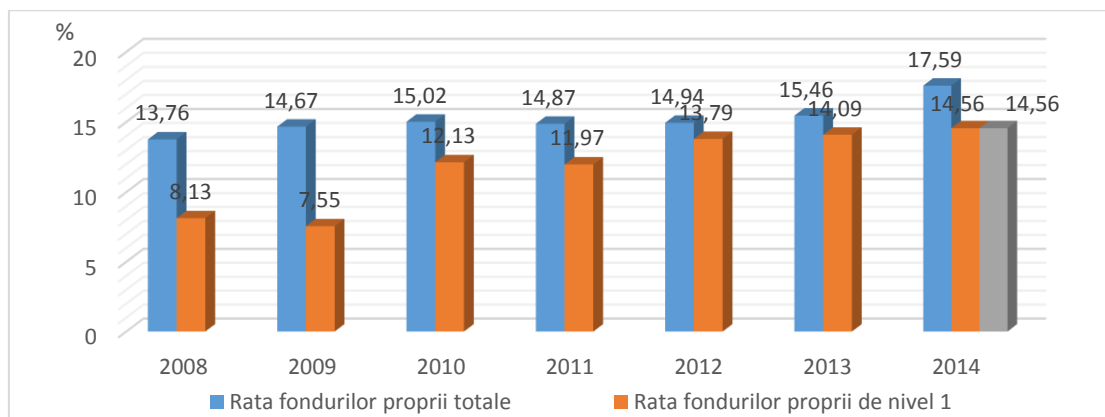
Sursa: proiecția autorului în baza datelor publicate de BNR

Pe întreaga perioadă analizată, indicatorul de lichiditate s-a menținut la niveluri ce depășesc limita minimă reglementată de 1<sup>7</sup>. Însă, acesta s-a redus semnificativ în anul 2009 față de anul 2008, de la 2,56 la 1,38, ceea ce a pus în pericol situația lichidității sistemului bancar, luând în considerare că în perioada de criză lichiditatea diferitelor active au tins să se deterioreze. Indicatorul de lichiditate a atins un nivel minim de 1,35 în anul 2010, după care a cunoscut o tendință ușoară de creștere, în 2014 acesta fiind de 1,94 (fig. 8).

<sup>7</sup> Norma BNR nr.1/2001 privind lichiditatea băncilor; Regulamentul nr. 25/2011 privind lichiditatea instituțiilor de credit

## Implicații asupra sectorului bancar prin instrumente utilizate în cadrul Mecanismului unic de supraveghere

Mecanismul unic de supraveghere este un sistem nou de supraveghere bancară în Europa care presupune transferul de la nivelul național la cel european ale principalelor responsabilități în materie de supraveghere bancară. Una dintre etapele necesare aderării la MUS o reprezintă evaluarea calității activelor, evoluția indicatorilor de evaluare a adecvării capitalului fiind prezentată în fig. 9:



**Fig. 9. Evoluția indicatorilor de adecvare a capitalului în perioada 2008-2014**

Sursa: proiecția autorului în baza datelor publicate de BNR

Analiza indicatorilor de prudență bancară indică menținerea unui nivel adecvat de capitalizare pe parcursul întregii perioade analizate, cu o perspectivă continuă de îmbunătățire. Rata fondurilor proprii totale s-a situat peste nivelul reglementat de minim 8%, atingând un nivel maxim în anul 2014 de 17,59%, iar rata înaltă a fondurilor proprii de nivel 1 demonstrează că sursele de capital sunt de o calitate ridicată, nivelul maxim înregistrându-se în același an, fiind de 14,56%.

În anul 2014, s-a introdus un nou indicator de prudență bancară, și anume rata fondurilor proprii de nivel 1 de bază, cerința minimă de capital aplicabilă fiind de 4,5%<sup>8</sup>. Indicatorul a înregistrat o valoare cu mult peste această rată minimă, fiind de 14,56% (fig. 9).

Conform art. 4 și 5 din Regulamentul MUS<sup>9</sup>, în urma intrării României în cadrul Mecanismului unic de supraveghere, după finalizarea etapei de evaluare cuprinzătoare a sistemului bancar, Banca Centrală Europeană va exercita în mod exclusiv o serie de atribuții îndeplinite în prezent de BNR.

## Concluzii

După o perioadă îndelungată de creștere economică în ritmuri înalte, criza economică, declanșată în România în anul 2008, a avut un impact semnificativ asupra sănătății sistemului financiar. România s-a confruntat cu o stagnare economică în perioada de criză, intrarea în recesiune fiind confirmată de deteriorarea performanței indicatorilor de măsurare a progresului economic, cum ar fi reducerea PIB-ului, declinul investițiilor, creșterea ratei șomajului.

În contextul creat de evoluțiile macroeconomice în perioada de criză economică, politica monetară a fost direcționată cu precădere în scopul menținerii stabilității financiare și a asigurării lichidității sistemului bancar, care, în perioada de criză economică, și-a menținut cu preponderență poziția de deficit net. Ca urmare, BNR a fost nevoită să injecteze sume masive de lichiditate în

<sup>8</sup> Regulamentul (UE) nr. 575.2013 al Parlamentului European și al Consiliului din 26 iunie 2013 privind cerințele prudențiale pentru instituțiile de credit și societățile de investiții și de modificare a Regulamentului (UE) nr. 648/2012

<sup>9</sup> Proiect de Regulament al Consiliului de atribuire a unor sarcini specifice Băncii Centrale Europene în ceea ce privește politicile legate de supravegherea prudențială a instituțiilor de credit – COM (2012) 511 final

economie pentru a reduce riscul de lichiditate. Cel mai frecvent în acest scop au fost utilizate operațiunile *repo*, dar și indirect, prin micșorarea nivelului ratei rezervelor minime obligatorii, BNR a lăsat la dispoziția băncilor un volum mai mare de lichidități.

O altă vulnerabilitate a sistemului bancar s-a dovedit a fi riscul de credit, întrucât înrăutățirea condițiilor economice a condus la reducerea capacității de rambursare a creditelor contractate de către companii, și, în consecință, la deteriorarea accentuată a calității portofoliilor de credite. Mai mult, rezultatele testelor la stres a sectorului bancar indică faptul că în cazul producerii unor șocuri în economie, calitatea portofoliilor de credite ar avea de suferit considerabil. Indicatorii de adecvare a capitalului, în schimb, arată menținerea unor niveluri adecvate de solvabilitate a sistemului bancar.

Crearea unui cadru unic de supraveghere macroprudențial la nivel european reprezintă un avantaj, întrucât devine posibilă gestionarea riscului sistemic și identificarea vulnerabilităților care ar putea conduce la apariția unor perturbări în cadrul sectorului bancar, precum și elaborarea unor strategii coerente de redresare economică concomitentă la nivel european.

### **Bibliografie:**

1. Banca Națională a României, <http://www.bnr.ro/>
2. Norma BNR nr.1/2001 privind lichiditatea băncilor
3. Regulamentul nr. 25/2011 privind lichiditatea instituțiilor de credit
4. Proiect de Regulament al Consiliului de atribuire a unor sarcini specifice Băncii Centrale Europene în ceea ce privește politicile legate de supravegherea prudențială a instituțiilor de credit – COM (2012) 511 final
5. Regulamentul (UE) nr. 575.2013 al Parlamentului European și al Consiliului din 26 iunie 2013 privind cerințele prudențiale pentru instituțiile de credit și societățile de investiții și de modificare a Regulamentului (UE) nr. 648/2012

## Utilitatea metodei ratelor în aprecierea poziției financiare a entităților economice

**Autori: Oană Lucian, Para Ion**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Monea Mirela**  
**Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** The ratio method is an important traditional instrument and particular of the financial analysis, which permitted a development of the application conditions, determined by some reasons such as: the improvement of the financial and accounting sources of information and the development of the informatics application. I chose and I treated this subject because it is a very important chapter in the analysis of work performance of companies and their financial management. In the first part of the paper we presented the topic theoretically financial balance indicators calculated based on the balance sheet, their importance, methods of calculation and interpretation small values obtainable. Area of applicability of the indicators give is very high because the method of calculation does not differ from firm to firm, differing only in input indicators. In the second, equally important we presented five balance sheets together with the profit and loss account, on which I realized rate calculations interpretation of these values as being of particular importance in presenting the company's true image to interact with third parties, but also their managers.*

### 1.1 Determinarea poziției financiare a firmei cu ajutorul ratelor

Activitatea oricărei firme, în contextul reformei și al economiei de piață, se desfășoară într-un mediu dinamic și agresiv. Problemele fundamentale cu care se confruntă fiecare firmă vizează, în principal, stabilirea și consolidarea locului pe care aceasta îl ocupă în spațiul economic concret în care activează, obiectivul major spre care se îndreaptă, costurile implicate și șansele de izbândă. În acest context, firma este determinată să se raporteze permanent la cererea de piață, trebuie să anticipeze mișcările concurenței, să-și autoevalueze resursele de care dispune și să acționeze în direcția creșterii eficienței utilizării acestora etc.

În abordarea sistemică a problematicii firmei un rol deosebit revine analizei economico-financiare, ca instrument de supraveghere a activității și performanțelor acesteia. Analiza economico-financiară prin metodologia, procedeele și tehnicile specifice de care dispune, concură la diagnosticarea stării diferitelor procese și fenomene, le descoperă structura, stabilește relațiile de cauzalitate, factorii care le guvernează, descoperă legile formării și dezvoltării lor.

### 1.2 Conținutul și sistemul ratelor

În procesul de analiză financiară a entităților economice, metoda ratelor reprezintă un instrument tradițional utilizat pe scară largă. Cu toate că instrumentul ratelor este utilizat de mult timp în teoria și practica economiei naționale și internaționale, literatura de specialitate din ultimii ani „redescoperă” necesitatea și importanța unui asemenea mijloc, mergându-se uneori până la absolutizarea sau folosirea unei tehnologii improprie în anumite situații<sup>1</sup>.

Analiza bazată pe metoda ratelor reprezintă un procesul de calcul iar apoi și interpretare a raportului dintre două mărimi comparabile din punct de vedere logico-economic. Pentru analiza

---

1 Păvăloaia W, Paraschivescu M.D., Olaru G.D., Radu F., Analiza financiară-studii de caz, Ed. Tehnopress, Iași, pag.135.

economică și financiară, fundamentele economice ale metodei ratelor se găsesc în teoria economică privind eficiența economică care presupune realizarea unei comparații între două variabile, care se află fie în raport efect/efort (sau invers), fie în raport de structură (efect/efort sau efort/efort).

Importanța metodei ratei constă în aceea că oferă posibilitatea realizării comparației financiare în timp, dar și spațiu, cu ajutorul ratelor medii ale ramurilor din care fac parte firmele analizate. Ratele stau la baza comparației sectoriale și interne în timp<sup>2</sup>.

În aprecierea poziției financiare cu ajutorul mediei ratelor, trebuie ținut seama de unele elemente esențiale:

- ✓ pentru domeniul ales trebuie utilizate cele mai relevante și semnificative rate;
- ✓ trebuie să se asigure comparabilitatea datelor în timp și spațiu prin utilizarea aceleiași metodă de agregare a informației contabile;
- ✓ aferent scopului și obiectivelor propuse trebuie folosite și criteriile adecvate.

În analiza poziției financiare a firmei, ratele sunt utile din următoarele considerente<sup>3</sup>:

- ◆ permit aprecierea stării de sănătate a firmei și evaluarea performanței managementului;
- ◆ permite vizualizarea unei evoluții, cu condiția ca perioada de observației să fie suficient de mare, cel puțin trei ani, pe baza evoluției trecute putându-se previziona tendința de viitor, cel puțin un an, cu condiția să nu se producă modificări majore față de perioada anterioară;
- ◆ asigură realizarea de comparații cu alte întreprinderi de același tip, cu întreprinderi din aceeași ramură sau cu diferite date statistice, permițând și efectuarea unor agregări și prezentarea nivelurilor ratelor financiare, ca medii pe activitatea economică specifică;
- ◆ ratele sunt elemente esențiale ale tabloului de bord ale firmelor. Ele trebuie regrupate și transcrise sub formă de grafice simple, ușor de citit și adaptate nivelului fiecărui responsabil, pentru a clarifica și sintetiza informațiilor în vederea ușurării și luării deciziilor;
- ◆ ratele contribuie la luarea deciziilor, recomandându-se totuși utilizarea cu prudență acestora, fără a lansa aprecieri excesive pe baza unei singure rate.

Interpretarea ratelor trebuie să fie prudentă, deoarece o singură rată, luată separat, nu este satisfăcătoare pentru a caracteriza activitatea întreprinderii, ci numai o anumită combinație de rate, selectate în mod prudent, oferă această posibilitate. În același timp rezultate identice ale ratelor pot indica sensuri diferite din punct de vedere al analizei financiare, iar creșterea valorilor capătă diferite interpretări în funcție de variația celor două mărimi care o determină. De aceea, utilizarea presupune selecția acelor rate semnificative, omogene și independente. Valorile raportate trebuie să fie comparabile între ele sub aspectul conținutului și al prezentării monetare, întrucât succesul analizei prin rate este asigurat în condițiile în care ratele calculate pe mai multe exerciții succesive sunt comparabile<sup>4</sup>.

La mod general, utilizarea metodei ratelor se utilizează pentru a determina anumite norme și praguri, care interpretate permit aprecierea stării unei firme din punct de vedere financiar, prin compararea valorilor ratelor calculate cu valorile de referință ale acestor rate. Valorile de referință se obțin prin diverse calcule statistice, numite obiective pe care administrația firmei dorește să le atingă sau valori înregistrate de unele firme considerate etalon. Din păcate, mediul de afaceri nu este constant în timp, din care considerent nu poate fi supus unor praguri sau valori general valabili și totodată invariabili, care să permită diagnosticarea stării, gestiunii și evoluției firmelor respective.

În primul rând, absența unor astfel de norme este rezultatul influenței conjuncturii, care modifică pragurile corespunzătoare valorilor optime sau critice ale unor rate. *De exemplu, valoarea ridicată a ratei datorilor financiare poate semnifica o situație favorabilă sau nefavorabilă. În împrejurări favorabile, creșterea îndatorării poate rezulta din faptul că perspectivele întreprinderii fiind bune, întreprinderea anticipează această evoluție, finanțând prin împrumuturi expansiunea sa viitoare. Din contră, interpretarea ca nefavorabilă a unei rate de*

2 Vintilă G., Diagnosticul financiar și evaluarea întreprinderilor, Ed. Didactica și pedagogica, București, 1998, pag. 36.

3 Lazeu D.N., Analiza situațiilor financiare ale întreprinderii, Ed. Economica, București, 2004, pag. 152.

4 Vintilă G., Diagnosticul financiar și evaluarea întreprinderii, Ed. Didactica și Pedagogica, București, 1999, pag. 36

îndatorare ridicată poate corespunde faptului că îndatorarea pare ridicată deoarece capitalurile proprii ale întreprinderii au fost diminuate din cauza pierderilor. Din acest exemplu rezultă că interpretarea unei rate nu poate fi făcută fără să se țină seama de performanțele anterioare ale întreprinderii și /sau de perspectivele sale viitoare. De aceea trebuie manifestată prudență față de referințele sectoriale, în măsura în care se observă că dispersia intra-sectorială este adesea mai ridicată decât cea intra-sectorială.

Un alt doilea motiv pentru care metoda ratelor nu se poate fonda pe norme absolute este faptul că întreprinderile se află în fața unor constrângeri sau oportunități de natură tehnică, financiară, comercială sau economică eterogene, a căror influență se manifestă prin diferențierea structurilor patrimoniale și a condițiilor de realizare a echilibrului financiar<sup>5</sup>.

Adesea indicatorii de performanță ai întreprinderilor pot fi mai bine explicați prin variabile de politică financiară decât prin variabile sectoriale. Poate deveni deci periculos de a compara sistematic ratele întreprinderii cu o valoare normativă, îndeosebi pentru întreprinderile care aduc inovații în comportamentul strategic și metodele de gestiune. Indicatorii calculați pe baza luării în studiu a unui eșantion de întreprinderi nu trebuie văzuți ca o referință normativă, ci trebuie luați doar ca punct de reper pentru a face o constatare la un moment dat. O diferență a unei rate față de valoarea “normativă”, chiar dacă diferența e importantă, nu trebuie interpretată fără a ține seama și de alte aspecte.

Comparațiile ratelor în timp și spațiu sunt utilizate pentru a obține concluzii utile în procesul decizional. Interpretarea ratelor trebuie făcută însă cu prudență, luând în considerare fiecare termen al raportului. Trebuie, totodată, avut în vedere faptul că numeroși factori pot influența asupra concluziilor: forma de proprietate, modul de organizare, caracterul activității, modalitățile de înregistrare și prelucrare contabilă a datelor<sup>6</sup>.

Un avantaj deosebit de important al ratelor financiare este faptul că ne permite compararea riscului precum și rentabilității firmelor de diferite mărimi. Potențialii utilizatori externi, interesați de aceste valori calculate provin din medii diverse, fapt care mai reiterează încă o dată importanța ratelor în procesul decizional intern, cât și cel extern. Acești potențiali utilizatori pot fi diverși ofertanți, creditori, potențiali investitori, autoritățile guvernamentale și cele fiscale, proprietarii și nu în ultimul rând publicul larg.

Ratele financiare sunt utilizate pentru următoarele lucruri:

- se apreciază poziția financiară a firmei;
- se evaluează cât de performant este organizat managementul firmei;
- se realizează o previziune referitor la performanțele financiare viitoare ale firmei;
- efectuarea unor agregări și prezentarea nivelurilor ratelor financiare, ca medii pe activități economice specifice.

În literatura de specialitate din domeniul economic-o financiar, cât și din activitatea empirică se utilizează peste 95 de rate financiare. Unul din motivele multitudinii acestora este faptul că ratele sunt utilizate atât ca instrument de analiză și evaluare pe plan intern al firmelor cât și analizei financiare externe.

În procesul de management al firmelor sunt necesare date de intrare detaliate sub formă de indicatori ante-calculați și post-calculați pentru o bună gestiune cât și pentru remedierea probleme specifice dar nu în ultimul rând și pentru luarea unor decizii analitice.

Rata reprezintă un element sintetizat, o valoare sau o cifră obținută ca urmare a raportului dintre doi indicatori economici, cu o valoare informațională mult mai mare decât acei doi indicatori luați pentru interpretare în mod separat, care poate fi exprimat în două moduri, fie procentual fie sub forma unui coeficient. Putem reține în acest sens definiția pe care o dă ratei Societatea Financiară din Franța: “o rată este un raport expresiv între două date ale situației, ale potențialului, ale activității sau ale randamentului întreprinderii”. Metoda ratelor pune la dispoziția analiștilor instrumentul operațional pentru o mai complexă evaluare a forțelor și disfuncționalilor

---

5 Mihai I., Buglea A., Ștefea I – “Analiza financiară a întreprinderii – îndrumător metodologic”, Ed. Marineasa, Timișoara, 1999.

6 Morley M. F. – “Ratio Analysis”, Gee&Co Publishers, Wokingham, Berkshire, 1984.

unei firme, a performanțelor unei activități. Ea, mai permite de asemenea realizarea unor analize comparative în spațiu și timp precum și aprecierea obiectivă a performanței și poziției financiare a agentului economic.

Raportul obținut în urma raportării unui indicator economic la alt indicator permite obținerea unor informații valorice preluate apoi de analistul financiar. De aici și rezultă felul în care trebuie alese aceste două mărimi. Nu este suficient de a raporta între ele două cifre pentru ca în mod final a obține o informație interesantă, dar este absolut necesar ca între aceste mărimi, numitor și numărător să existe o legătură logică și totodată plină de semnificație. Mărimile utilizate în construcția indicatorilor se obțin fie din documente contabile precum Balanțe de Verificare, Cont de Profit și Pierdere, Bilanțul Contabil, fie din rapoarte ce poartă caracter statistic sau operativ, la rândul lor având o importanță mai deosebită în sfera activității financiare microeconomic.

Calcularea ratelor este un instrument folositor în situația când se apreciază la un moment dat poziția financiară a firmei, de asemenea atunci când se construiesc diferite trenduri reale și cele previzionate. Deci, putem spune că metoda este folosită atunci când analistul nu intră în detaliu și, în consecință nu este obligat să recurgă, în analiza sa, la informație extrem de diversificată și amănunțită, ci, dimpotrivă, el se rezumă la a lua în considerare numai indicatori selectivi, cu o mare putere de sintetizare și generalizare a fenomenului financiar.

O rată este necesar să reprezinte cea mai simplă, dar în același timp, cea mai concentrată expresie prin care se definește conexiunea a două mărimi de calcul ce țin de sfera activității financiare a întreprinderii. În construcția acesteia, esențialul îl constituie căutarea acelor corelații dintre mărimile de calcul care, prin natura lor, sunt obiective și logice. În calitatea lor de instrumente practice de lucru, un astfel de gen de indicatori, servesc atât analizei, cât și programării activităților ce urmează a se desfășura, având deci, în consecință, un rol deosebit în înfăptuirea actului decizional macroeconomic. De aceea se și apreciază că logica construcției lor prezintă o importanță aparte, deoarece un astfel de indicator se recomandă a fi, în primul rând, extrem de simplu, ușor de folosit, iar în al doilea rând, interpretarea informației pe care o oferă trebuie să fie indiscutabilă<sup>7</sup>.

În general<sup>8</sup> o rată izolată nu prezintă nici un interes. Aprecierea informațiilor furnizate prin metoda ratelor nu poate fi dezvoltată decât dacă analistul dispune de valori de referință externe sau interne pentru a avea un criteriu de comparație pentru valorile obținute pe baza datelor culese de la întreprinderea analizată.

Valorile de referință externe pot fi:

- norme sectoriale, corespunzând unor valori “satisfăcătoare” sau medii înregistrate de ratele calculate pentru un grup de întreprinderi ce desfășoară același tip de activitate sau activități comparabile;
- valori înregistrate de câteva întreprinderi comparabile, pentru a situa unitatea analizată în raport cu concurenții;
- valori înregistrate de întreprinderile ce pot fi considerate ca etalon, ca model pentru activitatea respectivă.

Valorile de referință interne pot fi:

- valorile înregistrate în trecut pentru ratele respective și evoluția lor în timp, încercându-se evidențierea transformărilor financiare din întreprindere;
- valori corespunzând obiectivelor stabilite de conducerea întreprinderii, încercându-se determinarea convergenței sau divergenței valorilor efectiv înregistrate în raport cu aceste obiective.

Principalele metode de utilizare a ratelor, în funcție de valorile de referință, sunt:

---

7 Lavaud R., Albaut J. – “Ratios et gestion de l’entreprise”, Ed. Bordas, Paris, 1999.

8 Morley M. F. – “Ratio Analysis”, Gee&Co Publishers, Wokingham, Berkshire, 1984.

- utilizare tendențională, al cărei scop este de a furniza anumite informații despre întreprindere, permițând stabilirea evoluției în cursul unor exerciții financiar-contabile succesive a ratelor caracteristice alese, pe baza valorilor de referință interne;
- utilizare normativă sau comparativă, care vizează o judecată a întreprinderii prin prisma politicii, gestiunii și rezultatelor sale, pe baza valorilor de referință externe menționate mai sus;
- utilizare statistică, metodă care consideră că ratele transpun modele de comportament care pot fi supuse unei analize statistice, permițând totodată testarea validității ratelor ca instrumente de previziune a situației financiare a întreprinderii;
- metoda analizei piramidală a ratelor, consecință directă a relațiilor existente între diferite rate în sistemul global care leagă ratele de activitate și de rezultate.

Procesul de analiză prin rate nu se marginalizează doar la un studiu comparativ și evolutiv al unei serii de rate, dar mai presupune și respectarea unor reguli:

1. se definesc criteriile de bază care vor sta la baza judecății firmei (ex. Solvabilitatea, rentabilitatea etc.);
2. se analizează o rată deja calculată înainte de a calcula noua rată, analiză care poate duce într-o formă logică a calcularea unei rate suplimentare care să permită soluționare problemei;
3. se stabilește o legătură atât teoretică cât și logică între diferitele rate utilizate;
4. se analizează variațiile importante înregistrate de anumite rate pentru firma respectivă înainte ca valorile acestora să fie comparate cu cele ale altei firme.

Ratele pot fi calculate prin:

- ✓ raportare unui stoc la alt stoc;
- ✓ rapoarte unui stoc la alt flux;
- ✓ rapoarte unui flux la alt flux;
- ✓ rapoarte unui flux la un stoc.

În acest caz, cuvântul stoc, se referă la cantități fizice sau valori monetare exprimate la un moment dat, iar luxurile se referă la cantități pe unitate de timp. Raportarea unui stoc la alt stoc reprezintă, de regulă, o rată de structură, iar raportarea unui flux la alt flux reprezintă fie o rată de structură fie o rată de rentabilitate. Calculată ca raport între un stoc și un flux, rata exprimă o durată, iar raporturile între stocuri și fluxuri, când unitățile de referință (numărătorul și numitorul) sunt identice reprezintă indicatori fără dimensiune care exprimă un coeficient structural. Raportarea unui flux la un stoc reprezintă o rată de randament sau o rată ce redă un coeficient pe unitate de timp ce se poate exprima sub formă de procente, cum este cazul raportului precedent care inversat exprimă nivelul procentual al amortizării.

În funcție de modul de calcul<sup>9</sup>, ratele mai pot fi grupate și astfel:

1. de structură, care exprimă componența nivelelor absolute sub forma unor ponderi, calculate ca raport între nivelul absolut al elementului parte și nivelul absolut al întregului, exprimate de regulă în procente (de exemplu rata activelor imobilizate care arată ponderea în total active a activelor imobilizate);
2. de intensitate, ce caracterizează atribuirea elementelor componente ale unui indicator față de fiecare din elementele componente ale altui indicator, între cei doi indicatori existând o legătură directă și mijlocită (de exemplu raportând producția obținută la numărul de personal se obține o mărime relativă care exprimă productivitatea medie a muncii pe o persoană);
3. de corespondență, ce rezultă din compararea nivelurilor absolute a două din componentele unui indicator (de exemplu raportul dintre valoarea mijloacelor fixe productive și a celor neproductive). O rată se exprimă fie cu ajutorul rezultatului brut al împărțirii, fie în procente, număr de zile, etc.

---

9 Mihai I., Buglea A, Ștefea I – “Analiza financiară a întreprinderii – îndrumător metodologic”, Ed. Marineasa, Timișoara, 1999.



Ratele sunt utilizate în mod curent în analiza financiară în tendință, pentru că evoluția valorii lor semnifică o modificare a situației economice și financiare a întreprinderii analizate, interpretarea lor trebuind făcută totuși cu prudență<sup>10</sup>, urmărind ca variabilele (numărător și numitor) puse în relație să nu fie direct corelate. Se poate spune că ratele permit analistului financiar punerea unor probleme, dar ele nu aduc întotdeauna răspunsuri la problemele respective.

### 1.3 Clasificarea ratelor

Ratele se clasifică<sup>11</sup> în următorul mod:

**Tabel nr. 1**

Clasificarea ratelor

În funcție de modul de calcul:	Rate de structură	Exprimă un raport între nivelul absolute ale elementului în parte și nivelul absolut al întregului, exprimat, de regulă, în procente (rata activelor circulante, care arată ponderea în totalul activelor circulante)
	Rate de intensitate	Caracterizează atribuirea elementelor componente ale unui indicator față de fiecare din elementele componente ale unui indicator, între cei doi indicatori existând o legătură directă (raportând producția obținută la numărul de muncitori, se obține o mărime relativă care exprimă productivitatea medie pe muncitor)
	Rate de corespondență	Rezultă din compararea nivelurilor absolute a două dintre componentele unui indicator (raportul dintre valoarea mijloacelor fixe productive și a celor neproductive)
Din punct de vedere al naturii informației utilizate, ratele se clasifică pe baza mărimilor regăsite în:	Activul bilanțului	<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Rata activelor imobilizate = active imobilizate/activ total•100</li> <li>➔ Rata activelor circulante = active circulante/activ total•100</li> <li>➔ Rata stocurilor = stocuri/activ total•100</li> </ul>
	Pasivul bilanțului	<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Rata stabilității financiare = capital permanent/pasiv total•100</li> <li>➔ Rata autonomiei financiare = capital propriu/pasiv total•100</li> </ul>
	Activul și Pasivul bilanțului	<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Rata finanțării stabile = capital permanent/active imobilizate nete•100</li> <li>➔ Rata finanțării ciclice = pasive curente/active curente•100</li> </ul>
	Contul de profit și pierdere	<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Rata marjei nete = rezultatul net al exercițiului/cifra de afaceri•100</li> <li>➔ Rata profitabilității comerciale= rezultatul brut al exercițiului/cifra de afaceri•100</li> </ul>
	Bilanțul și contul de profit și pierdere	<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Viteza de rotație a activelor circulante = active circulante/cifra de afaceri•360</li> <li>➔ Viteza de rotație a creditului furnizor = furnizor/cifra de afaceri•360</li> </ul>
Principalele obiective ale în cadrul analizei pe baza ratelor constau în	Rate de structură	Aceste rate sunt destinate pentru a aprecia structura financiară a întreprinderii. Se stabilesc pe baza datelor extrase din bilanț.

<sup>10</sup> Lucian P., - "Situații financiare suport informațional în decizia managerială", Ed. Tehnopress, Iași, 2008

<sup>11</sup> Păvăloaia W., Paraschivescu M.D., Radu F., Analiza financiară-studii de caz, Ed. Tehnopress, Iași, pag. 141-144

studierea succesivă a cel puțin trei dimensiuni financiare ale întreprinderii: rentabilitate, lichiditate, structură financiară. Ținând cont de acest aspect, diferitele rate folosite pentru analiza financiară se grupează în general, în trei categorii:	Rate de rentabilitate	Aceste rate măsoară gradul de rentabilitate a întreprinderilor, adică capacitatea ei de a realiza profit, compărând rezultatele fie cu cifra de afaceri, fie cu capitalul investit.
	Rate de gestiune	Aceste rate evidențiază eficiența cu care firma utilizează resursele de care dispune. Ele compară elementele patrimoniale cu indicatori care reflectă nivelul de activitate a întreprinderii.

#### 1.4 Studiu de caz

În acest studiu de caz am propus ca obiectiv general, calcularea ratelor de structură a bilanțului contabil. Perioada de calcul a ratelor vizează date reale înregistrate de o firmă pentru perioada 2011-2015 (pentru 2015 - bilanț semestrial).

În ANEXA 1, sunt prezentați indicatorii de structură a bilanțului, fiecare indicator fiind însoțit de interpretare valorii pe care o raportează în urma efectuării raportului dintre două valori bilanțiere.

În ANEXA 2 am centralizat datele din bilanțurile contabile și am calculat indicatori privind rata de structură a activului și al pasivului bilanțier. Valorile obținute în urma calculelor ratelor, sunt interpretate în continuare. De asemenea, pornind de la principiul reprezentării grafice și tendenționale a valorilor ratelor calculate, pentru a le putea compara în timp și spațiu, precum și pentru o mai bună interpretare a acestora, în anexa respectivă (ANEXA 2) am prezentat sub formă de grafice simpliste valoarea indicatorilor pentru anii 2011-2015 grupate pe indicator specific.

În ANEXA 3 avem prezentate bilanțurile contabile care au servit drept sursă de date de intrare pentru calcularea ratelor din prezentul studiu de caz. Bilanțurile contabile sunt preluate de la o firmă existentă sub condiția anonimatului total al denumirii și identității fiscale ale acesteia. Datele pentru anul 2011, au fost preluate din Bilanțul din data de 31.12.2012, coloana care poartă denumirea de sold la data de 01.01.2012 din motiv că soldurile finale aferente datei de 31.12.2011 sunt și solduri inițiale pentru 01.01.2012 conform metodologiei de structură și construcție a bilanțului contabil.

O modalitate de interpretarea valorilor ratelor calculate în ANEXA 3 este prezentată în rândurile ce urmează.

**Rata activelor imobilizate** a scăzut de la 52,90% în 2011 la 30,98% în perioada 2012-2013, crescând apoi la 54,62% în ultimul an al perioadei analizate. Scăderea ratei activelor imobilizate s-a datorat faptului că evoluția activului imobilizat a fost depășită de evoluția activului total, iar în ultimii doi ani situația s-a schimbat iar ponderea activelor imobilizate în totalul activului a crescut (evoluția activului total a fost depășită de evoluția activului imobilizat).

**Rata imobilizărilor necorporale** ne arată ponderea nesemnificativă a imobilizărilor necorporale în totalul activului, și faptul că, pe întreaga perioadă, societatea nu are o activitate deosebită de cercetare.

##### *Rata imobilizărilor corporale*

Nivelul ridicat al ratei în anul 2011 și în ultimii ani 2014, 2015 se datorează sporirii imobilizărilor corporale într-un ritm superior ritmului de creștere a activelor totale. Această rată înregistrează valori destul de ridicate deoarece societatea beneficiază de o infrastructură importantă. Valorile mari ale acestei rate semnifică faptul că societatea are o capacitate ridicată de transformarea patrimoniului său în lichidități, precum și capacitatea sa ridicată de adaptare în condiții de criză.

**Rata imobilizărilor financiare** ne arată că societatea nu dezvoltă o politică activă de investiții financiare.

**Ratele de structură ale activului evidențiază:**

- destinația economică a capitalului investit;
- gradul de lichiditate a capitalului investit;
- capacitatea întreprinderii de a-și modifica structura activului sub incidența factorilor conjuncturali.

*Rata activelor circulante* a crescut în perioada 2011-2012, de la 46,07% la 69% scăzând la 51,28% în 2013 și respectiv la 41,23% în 2014, ceea ce ne arată evoluția oscilantă a ponderii activelor circulante în totalul activului.

Creșterea sau scăderea activelor circulante s-a datorat evoluției oscilante a valorii stocurilor, creanțelor și disponibilităților bănești.

Ratele stocurilor, creanțelor și disponibilităților bănești au înregistrat alternativ creșteri și scăderi pe întreaga perioadă analizată. Valorile acestora pe întreg intervalul luat în considerare nu este unul ce poate fi considerat echilibrat.

*Rata stabilității financiare* cu excepția perioadei 2011-2012 înregistrează creșteri anuale, iar valoarea acesteia este peste nivelul asigurator de 50%, semnificând creșterea ponderii capitalurilor permanente în totalul surselor de finanțare.

*Rata autonomiei financiare* a înregistrat creșteri semnificative după anul 2011, iar creșterea ratei semnifică o majorare a autonomiei financiare ca urmare a modificării capitalurilor proprii într-un ritm superior totalului resurselor.

*Rata datoriilor pe termen scurt* a înregistrat o creștere în perioada 2011-2012, după care valoarea acesteia a scăzut fiind cu mult sub valoarea maximă admisibilă de 50%.

În concluzie firma dispune de:

- grad ridicat al stabilității financiare;
- grad ridicat al autonomiei financiare;
- grad scăzut de îndatorare; o creștere a gradului de îndatorare ar expune societatea la un risc financiar ridicat.

**Bibliografie:**

1. Băilășteanu Gh., Diagnosticul și evaluarea firmei, Editura Polirom, Iași 2006
2. Bărbulescu C., Lefter V., Gavrilă T. ș.a., Economia și gestiune întreprinderii, Editura Economică, București, 1995
3. Buglea, Al., Analiza situației financiare a întreprinderii, Editura Mirton, Timișoara, 2004
4. Bragg, S.M., Business Ratios and Formulas. A Comprehensive Guide, John Wiley & Sons Inc, USA, 2007
5. Gheorghiu Al., Analiza economico-financiară la nivel microeconomic, Editura Economică, București, 2004
6. Gheorghiu, AL, Analiza economico-financiară la nivel microeconomic, Editura Economică, București, 2004
7. Helfert, E., Tehnici de analiză financiară, BMT Publishing House, București, 2006
8. Ișfanescu, I., Robu, V., Hristea, A.M., Vasilescu, C, Analiză economico-financiară, Editura ASE, Buc, 2003
9. Lavaud R., Albaut J. – “Ratios et gestion de l’entreprise”, Ed. Bordas, Paris, 1999.
10. Lezeu D.N., Analiza situațiilor financiare ale întreprinderii, Ed. Economică, București, 2004.
11. Mihai I., Buglea A, Șteflea I – “Analiza financiară a întreprinderii – îndrumător metodologic”, Ed. Marineasa, Timișoara, 1999.
12. Morley M. F. – “Ratio Analysis”, Gee&Co Publishers, Wokingham, Berkshire, 1984
13. Niculescu, M., Diagnostic financiar, Editura Economică, București, 2005

14. Pătrașcu, L., Situațiile financiare suport informațional în decizia managerială, Editura Tehnopress, Iași, 2008
15. . Păvăloaia, W., Paraschivescu, M.D., Olaru,G, Radu F. Analiză financiară. Studii de caz, Editura Tehnopress, Iași, 2006
16. Petrecu, S., Diagnostic economic--financiar; Editura Sedcom Libris, Iași, 2004
17. Petrescu, S., Analiză și diagnostic financiar-contabil. Ghid teoretico-aplicativ, Editura CECCAR, București, 2010
18. Vâlceanu, Gh., Robu, V., Geoergescu, N., Analiză economico-fnanciară, Editura Economică, București, 2004
19. Vintilă G., Diagnosticul financiar și evaluare întreprinderii, Ed. Didactica și Pedagogica, București, 1999.
20. Robu, V., Anghel, I., Șerban, C. Analiza economico-financiară a firmei, Editura Economică, București, 2014

## ANEXA 1

### Ratele de structură ale bilanțului

Analiza structurii patrimoniale, ca parte componentă a analizei poziției financiare, urmărește analiza ponderii diferitelor elemente patrimoniale în totalul bilanțului, precum și raportul între diferite componente de activ, respectiv pasiv. Aceasta completează studiul indicatorilor în mărimi absolute și permite efectuarea de comparații pentru a situa mai corect întreprinderea în mediul său concurențial în spațiu sau pentru a-i aprecia evoluția prin analizele comparative în timp.

Principalele rate de caracterizare a structurii activului sunt:

#### a). Rata activelor imobilizate

- $R_{ai} = \frac{\text{Active imobilizate}}{\text{Activ total}} \times 100$  Această rată urmărește evoluția ponderii elementelor patrimoniale utilizate permanent în total activ, reflectând gradul de investire a capitalului în întreprindere.
- Nivelul normal al acestei rate diferă de la o întreprindere la alta, în funcție de ramura sau sectorul de activitate din care face parte, cel mai frecvent situându-se în jurul valorii de 40-60%. De asemenea, este cunoscut faptul că dotarea tehnică variază în funcție de profil.

Se pot întâlni următoarele situații:

- $R_{ai1} > R_{ai0}$  - semnifică faptul că ponderea imobilizărilor crește în perioada curentă față de perioada de bază ca urmare a modificării într-o proporție mai mare a valorii activelor imobilizate în raport cu valoarea activului total;
- $R_{ai1} < R_{ai0}$  - ponderea imobilizărilor scade în perioada curentă față de perioada de bază ca urmare a modificării într-o porție mai mare a valorii activului total în raport cu valoarea activelor imobilizate. Ca urmare a conținutului diferit al componentelor activului imobilizat, se pot utiliza următoarele rate complementare:

**a1). Rata imobilizărilor necorporale ( $R_{in}$ )** arată ponderea valorii activelor intangibile (brevete, licențe, mărci comerciale, fond comercial, etc.) în total activ.

- $R_{in} = \frac{\text{Imobizari necorporale}}{\text{Total activ}} \times 100$  O rată înaltă a imobilizărilor necorporale înseamnă fie o activitate de cercetare-dezvoltare semnificativă, fie interesul pentru achiziția de astfel de imobilizări în scopul exploatării lor. În general, întreprinderile românești au o pondere redusă a activelor necorporale. În țările dezvoltate bilanțurile firmelor evidențiază ponderi importante ale activelor imobilizate necorporale.

**a2). Rata imobilizărilor corporale ( $R_{ic}$ )** măsoară ponderea capitalurilor fixe corporale (terenuri, clădiri, mașini și echipamente) în cadrul activelor întreprinderii. Indirect reflectă flexibilitatea întreprinderii la schimbările cerințelor pieței și a tehnologiei.

- $R_{ic} = \frac{\text{Imobizari corporale}}{\text{Total activ}} \times 100$  Rata imobilizărilor corporale depinde de natura activității desfășurate de către o întreprindere. Astfel, ea este mai ridicată în cazul unităților cu un proces tehnologic complex, ce necesită o infrastructură importantă sau echipamente costisitoare și mai scăzută la societățile de comerț și prestări servicii.
- Nivelul ratei imobilizărilor corporale este influențat semnificativ de politica de amortizare, politica de investiții sau alegerea contabilă între cost istoric și valoare justă pentru imobilizările corporale.

**a3). Rata imobilizărilor financiare ( $R_{if}$ )** arată ponderea valorii activelor financiare în total activ și reflectă politica de investiții financiare a firmei.

- În mod firesc, indicatorul înregistrează valori ridicate în cazul holdingurilor al căror obiect de activitate îl reprezintă gestionarea unui portofoliu de participații. Valori foarte reduse se

pot întâlni la întreprinderile mici și mijlocii, la firmele ce nu dezvoltă o politică activă de investiții financiare<sup>12</sup> $R_{if} = \frac{\text{Imobizari financiare}}{\text{Total activ}} \times 100$ .

- Rata activelor imobilizate poate fi exprimată ca o însumare a celor trei rate complementare:

*b). Rata activelor circulante*

- $R_{ac} = \frac{\text{Active circulante}}{\text{Total activ}} \times 100$  Această rată reflectă ponderea activelor cu caracter temporar în total activ, fiind o măsură a flexibilității financiare în măsura în care evidențiază importanța relativă a activelor ușor de transformat în bani.
- Între rata activelor imobilizate și rata activelor circulante se formează relația:

$$R_{ai} + R_{ac} = 100$$

Se pot întâlni următoarele situații:

- $R_{ac1} > R_{ac0}$  - ponderea activelor circulante crește în perioada curentă față de perioada de bază, ca urmare a modificării valorii activelor circulante într-o proporție mai mare decât cea a activului total. Această modificare este considerată favorabilă în situația în care cifra de afaceri are cel puțin aceeași valoare cu cea a activelor circulante, în condițiile realizării vitezei de rotație cel puțin la nivelul perioadei de bază.
- $R_{ac1} < R_{ac0}$  - ponderea activelor circulante scade, ca efect al modificării valorii activului total într-o proporție mai mare decât cea a activelor circulante. Pentru o apreciere favorabilă (la nivelul unei limite minime), viteza de rotație a activelor circulante trebuie să crească, în condițiile realizării cifrei de afaceri cel puțin la nivelul anului de bază.

Ca și în cazul activelor imobilizate, pentru procesul de decizie operațional se recomandă ratele analitice ale activelor circulante: rata stocurilor, rata creanțelor și rata disponibilităților.

**bl). Rata stocurilor (R<sub>st</sub>)** reflectă ponderea stocurilor (activele circulante cel mai puțin lichide) în total active.

- $R_{st} = \frac{\text{Stocuri}}{\text{Total activ}} \times 100$  Acest indicator înregistrează niveluri ridicate în cazul întreprinderilor cu activitate de producție și ciclu lung de fabricație, precum și în cazul firmelor de distribuție care prin specificul activității înregistrează un volum ridicat al stocurilor. În sfera serviciilor, această rată înregistrează niveluri foarte scăzute.
- În practică se consideră că un nivel echilibrat al ratei stocurilor ar fi de aproximativ 30% în ramurile industriale și de 40-45% în construcții și comerț<sup>13</sup>.
- $R_{cr} = \frac{\text{Total creante}}{\text{Total activ}} \times 100$  Interpretarea evoluției în timp a ratei stocurilor necesită corelarea cu nivelul cifrei de afaceri, creșterea stocurilor fiind justificată, doar dacă are loc creșterea volumului de activitate:

$I_{CA} > I_s$

unde:

$I_{CA}$  - indicele cifrei de afaceri;

$I_s$  - indicele stocurilor.

- Stocurile fiind formate dintr-o serie de elemente: materii prime, producție neterminată, produse finite, mărfuri etc, rata stocurilor poate fi descompusă în următoarele rate analitice:

$$\text{Rata materiilor prime} = \frac{\text{Materii prime}}{\text{Active circulante}} \times 100$$

$$\text{Rata producția în curs} = \frac{\text{Producția în curs}}{\text{Active circulante}} \times 100$$

$$\text{Rata produselor finite} = \frac{\text{Produse finite}}{\text{Active circulante}} \times 100$$

<sup>12</sup> Vâlceanu, Gh., Robu, V., Geoergescu, N., *Analiză economico-financiară*, Editura Economică, București, 2004, pag. 347

<sup>13</sup> Buglea, Al., *Analiza situației financiare a întreprinderii*, Editura Mirton, Timișoara, 2004, pag. 87

Rata stocurilor de marfuri =  $\frac{\text{Marfuri}}{\text{Active circulante}} \times 100$  Evoluția acestor rate prezintă informații indispensabile fundamentării politicii comerciale.

**b2). Rata creanțelor (Rcr)** reflectă ponderea creanțelor pe care le are întreprinderea în total activ.

- Mărirea acestei rate este influențată de domeniul de activitate, de natura relațiilor întreprinderii cu partenerii aflați în aval, de termenele de plată practicate. Ea înregistrează valori foarte scăzute sau nule în cazul întreprinderilor aflate în contact direct cu o clientelă numeroasă, ce își achită cumpărăturile în numerar (comerț cu amănuntul, prestări servicii către populație etc.) și valori mai ridicate în cazul relațiilor dintre întreprinderi.
- Valorile normale ale acestei rate sunt cuprinse între 20% și 30% în cazul întreprinderilor industriale, și între 10% și 15% în cazul unităților de construcții și de desfacere cu ridicata.
- Pentru evidențierea unor aspecte analitice cu implicații asupra echilibrului unei firme, este utilă aprofundarea analizei creanțelor, având în vedere: natura creanțelor, certitudinea realizării lor, precum și termenul de realizare.

**b3). Rata disponibilităților (Rdb)** reflectă ponderea disponibilităților în total active și măsoară lichiditatea internă a întreprinderii.

- $Rdb = \frac{\text{Disponibilitati}}{\text{Total activ}} \times 100$  Nivelul disponibilităților unei întreprinderi arată și virtuți organizatorico-manageriale, dar și vicii. Un nivel ridicat înseamnă echilibru financiar consolidat, dar și resurse insuficient utilizate. Rata disponibilităților trebuie apreciată cu multă prudență și din motivul prezentat, dar și datorită fluctuațiilor rapide și posibilităților multiple de operare cu date eronate. La nivelul unei întreprinderi sunt considerate normale următoarele rate ale disponibilităților bănești:

a. 3 - 5% pentru ponderea disponibilităților bănești total active circulante;

b. 1,5 - 2% pentru ponderea disponibilităților bănești în total activ.

- Rata activelor circulante poate fi exprimată ca o însumare a celor trei rate complementare:

**Ratele de structură din pasiv, cunoscute și ca rate ale surselor de finanțare**,  $Rac = \frac{Ac}{At} \times 100 = \frac{St+Cr+Db}{At} \times 100 = Rst + Rcr + Rdb$  permit aprecierea politicii financiare a întreprinderii (modul de structurare a surselor de finanțare în funcție de proveniență și de gradul de exigibilitate a acestora). Totodată oferă o serie de informații specifice cu semnificații mai complexe decât ratele structurii activului.

Principalele rate de structură ale surselor de finanțare sunt:

**a). Rata stabilității financiare (Rsf)** reflectă ponderea surselor pe care le are întreprinderea pentru o perioadă mai mare de un an, în totalul surselor de acoperire a mijloacelor economice.

$Rsf = \frac{\text{Capital permanent}}{\text{Total pasiv}} \times 100$  unde: Capitalul permanent = Capital propriu + Datorii mai mari de un an

- Rata stabilității financiare, analizată în dinamică, dacă înregistrează o creștere, reflectă o situație favorabilă, dacă majorarea capitalului permanent în raport cu totalul pasivului se datorează creșterii capitalurilor proprii într-un ritm superior datoriilor pe termen lung.
- Dacă rata prezintă o tendință de scădere, situația poate fi considerată favorabilă dacă este determinată de reducerea datoriilor pe termen lung, fără ca acestea să scadă sub anumite limite dacă întreprinderea beneficiază de efectul de levier.
- Preponderența capitalului angajat în sursele financiare reflectă caracterul permanent al finanțării activității conferind grad ridicat de siguranță prin stabilitate în finanțare. Valoarea minimă care oferă o stabilitate acceptabilă este de 50%, deși se consideră normală dacă oscilează în jurul valorii de 66%.

**b). Rata autonomiei financiare (Raf)** arată cât din patrimoniul întreprinderii este finanțat pe seama resurselor proprii și se determină cu relațiile:

- Rata autonomiei financiare globale (Rafg):

$Rafg = \frac{\text{Capital propriu}}{\text{Total pasiv}} \times 100$  Reflectă ponderea capitalurilor proprii în total surse de finanțare. Este de dorit ca nivelul ratei să fie cât mai mare.

Teoria și practica economică au format variantele:

- în situația în care capitalul propriu reprezintă cel puțin 2/3 din capitalul total, întreprinderea dispune de o autonomie financiară ridicată, prezentând garanții aproape certe pentru eventualii creditori;
- dacă ponderea capitalului propriu în totalul resurselor este cuprinsă între 30 și 50%, riscurile în cazul acordării creditelor sunt mai mari, dar întreprinderea poate beneficia mai departe de credite;
- dacă capitalul propriu se situează sub 30%, întreprinderea nu mai prezintă garanții pentru a beneficia de noi credite.

*Rata autonomiei financiare la termen (Raft)* - este mai semnificativă decât rata precedentă deoarece prezintă structura capitalurilor permanente și arată gradul de independență financiară a întreprinderii pe termen lung. Se poate calcula după relațiile:

- Pentru prima relație, autonomia financiară este asigurată, în situația în care capitalul propriu reprezintă cel puțin jumătate din cel permanent ( $Raft_{(1)} = \frac{\text{Capital propriu}}{\text{Capital permanent}} \times 100$  Raft =  $\frac{\text{Capital propriu}}{\text{Datorii pe termen lung}} \times 100 > 50\%$ ).
- În al doilea caz, autonomia financiară este asigurată când capitalul propriu este mai mare sau egal cu datoriile pe termen lung ( $Raft_{(2)} > 100\%$ ).

c). *Rata datoriilor pe termen scurt (Rds)* reflectă măsura în care resursele curente participă la formarea resurselor totale și la finanțarea activității. Valoarea maxim admisibilă a indicatorului nu poate depăși 50% din total pasiv, valoarea normală oscilând în jurul a 33%.

d). *Rata îndatorării*  $Rds = \frac{\text{Datorii pe termen scurt}}{\text{Total pasiv}} \times 100$  măsoară ponderea datoriilor întreprinderii în totalul surselor de finanțare. Acesta se calculează în următoarele variante:

- *Rata îndatorării globale (Rîg)* -  $Rig = \frac{\text{Datorii totale}}{\text{Total pasiv}} \times 100$  măsoară ponderea datoriilor totale față de terți, indiferent de natura lor, în totalul surselor de finanțare.

O valoare situată în jurul a 66% este considerată normală.

- *Rata îndatorării la termen (Rît)* -  $Rit = \frac{\text{Datorii pe termen scurt}}{\text{Capital permanent}} \times 100$  se determină folosind relațiile:
- $Rit = \frac{\text{Datorii pe termen scurt}}{\text{Capital propriu}} \times 100$  Calculată cu prima relație, rata îndatorării la termen reflectă proporția în care datoriile pe termen lung participă la formarea capitalului permanent și exprimă o situație favorabilă a întreprinderii dacă are un nivel  $< 50\%$ .
- Cea de-a doua relație de calcul a ratei de îndatorare la termen arată raportul în care se află datoriile pe termen lung față de capitalurile proprii, permițând aprecierea capacității de îndatorare a unei întreprinderi. În acest caz, capacitatea de îndatorare este saturată când rata îndatorării la termen se apropie de 100%.

Ratele de structură pentru analiza lichidității și solvabilității

Analiza ratelor de lichiditate

- Lichiditatea măsoară aptitudinea întreprinderii de a face față obligațiilor pe termen scurt și reflectă capacitatea de a transforma rapid activele circulante în disponibilități (bani). O întreprindere este „lichidă” când resursele degajate de operațiunile curente ale exercițiului îi furnizează suficiente disponibilități pentru a face față scadențelor pe termen scurt.
- Pe baza faptului că activele circulante conțin trei elemente (stocuri, creanțe și disponibilități bănești - inclusiv investiții financiare pe termen scurt), se pot construi trei rate de lichiditate patrimonială.

1. *Lichiditatea generală (Lg)* se calculează ca raport între activele curente și datoriile curente:



- Conform IAS 1, *Prezentarea situațiilor financiare*,  $Lg = \frac{\text{Active curente}}{\text{Datorii curente}} \times 100$  lichiditatea generală este strâns legată de fondul de rulment și este considerată a fi un bun indicator al capacității întreprinderii de a-și achita facturile și de a rambursa creditele contractate.
- Nivelul acestei rate variază în funcție de sectorul economic: este subunitar în sectorul de distribuție și aproape de 2 în sectoarele industriale cu ciclu lung de fabricație. Potrivit uzanțelor internaționale, lichiditatea generală trebuie să fie situată în jurul cifrei 2 (respectiv 200%).
- Valoarea supraunitară a acestei rate semnifică faptul că fondul de rulment este pozitiv (calculat pe baza părții de jos a bilanțului) și totodată acesta îi permite întreprinderii să facă față anumitor dereglări care pot, apărea în mișcarea activelor circulante.
- Valoarea subunitară a ratei înseamnă că datoriile pe termen scurt nu sunt acoperite de activele circulante, iar fondul de rulment are o valoare negativă.

2. *Lichiditatea curentă sau intermediară*, în literatura străină de specialitate, se întâlnește și sub denumirea de lichiditate imediată, având în vedere circulația în plin a titlurilor de credit (cambia și biletul la ordin)<sup>14</sup>. Exprimă capacitatea firmei de a-și onora datoriile pe termen scurt din creanțe, investiții financiare pe termen scurt și disponibilități bănești. Este evident faptul că, mijloacele bănești, precum și creanțele sunt mai ușor disponibile pentru stingerea datoriilor decât o unitate de stocuri, de orice tip.

- $Lc = \frac{\text{Active curente} - \text{stocuri}}{\text{Datorii curente}} \times 100$  Valoarea acestei rate se consideră normală, potrivit uzanțelor internaționale, dacă este de 0,8-1 (sau 80-100%). Lichiditatea curentă prezintă un nivel asiguratoriu, certificând faptul că întreprinderea este capabilă să-și acopere datoriile pe termen scurt.
- Valoarea informațională a acestei rate se dezvăluie prin analiza comparativă în timp și prin raportare la lichiditatea generală.

3. *Lichiditatea la vedere (imediată)*,  $Li = \frac{\text{Disponibilitati} + \text{Investitii pe termen scurt}}{\text{Datorii curente}} \times 100$  numită și capacitate de plată, reflectă capacitatea firmei de a achita datoriile curente, pe baza disponibilităților bănești (inclusiv a investițiilor pe termen scurt):

- Se consideră că nivelul acestei rate este normal între 0,2 și 0,3.

În analiza economico-financiară, rata lichidității imediate mai este cunoscută și sub denumirea de rată a solvabilității imediate. Interpretarea ei presupune o serie de capcane:

- Un nivel ridicat al acestei rate indică o solvabilitate mare, dar acest lucru se poate datora unei utilizări precare a resurselor disponibile. Valoarea ridicată a acestei rate nu constituie o garanție a solvabilității, dacă restul activelor circulante au un grad redus de lichiditate.
- Un nivel redus al ratei lichidității imediate, arătând o valoare redusă a lichidității, ilustrează o situație care poate fi comparabilă cu menținerea echilibrului financiar, și numai dacă întreprinderea minimizează valoarea disponibilităților, dar deține, în schimbul acestora, valori de plasament, creanțe, stocuri cu un grad mare de lichiditate.

Analiza ratelor de solvabilitate

- Solvabilitatea constituie aptitudinea întreprinderii de a face față.. scadențelor pe termen lung și mediu și depinde de mărimea datoriilor cu asemenea scadențe și de cheltuielile financiare (costul îndatorării). Ea constituie un obiectiv prioritar al întreprinzătorului care dorește să-și păstreze autonomia financiară și flexibilitatea gestiunii și rezultă din echilibrul dintre fluxurile de încasări și fluxurile de plăți, dar și dintr-un fond de rulment net pozitiv, adică dintr-o bună adecvare între necesarul de finanțare pe termen lung (în active corporale și financiare) și resursele de finanțare cu caracter permanent (capitalurile proprii și îndatorarea la termen)<sup>15</sup>.

14 Gheorghiu, AL, *Analiza economico-financiară la nivel microeconomic*, Editura Economică, București, 2004, pag. 229

15 Petreanu, S., *Diagnostic economic-financiar*; Editura Sedcom Libris, Iași, 2004, pag. 239

- Solvabilitatea întreprinderii se exprimă cel mai des prin intermediul următorilor indicatori:

1. *Rata solvabilității generale (Rsg)* arată măsura în care activele totale ale firmei pot acoperi datoriile totale ale firmei.

$$Rsg = \frac{\text{Activ total}}{\text{Datorii totale}} \times 100$$
 Prin acest indicator se măsoară securitatea de care se bucură firma față de bancă și creditorii. Valoarea critică a acestei rate este de 1,5. În analiză putem distinge următoarele cazuri:

- o valoare mai mare decât 1,5 a acestei rate semnifică faptul că firma are capacitatea de a-și achita obligațiile bănești față de terți;
- o valoare situată sub 1,5 evidențiază riscul de insolvență pe care și l-au asumat furnizorii/creditorii de fonduri puse la dispoziția întreprinderii.

2. *Rata solvabilității patrimoniale (Rsp)* se calculează ca raport între capitalul propriu și suma dintre acesta și creditele totale.

- $$Rsp = \frac{\text{Capital propriu}}{\text{Capital propriu} + \text{credite totale}} \times 100$$
 Acest indicator este calculat în cele mai multe situații de bănci, în studiile de bonitate efectuate în cazul solicitării de credite. Valoarea minimă a ratei solvabilității patrimoniale trebuie să se încadreze în limitele 0,3-0,5. De regulă, o rată a solvabilității patrimoniale situată sub 0,3 este apreciată ca riscantă de către finanțatori.

## Piața asigurărilor din România: dimensiune, structură, indicatori de analiză

**Autor: Pădure Cosmin**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Monea Mirela**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *The present paper present the evolution and changes occurred on the Romanian insurance market in the recent years based on the official date available at the Financial Supervisory Authority. The dimension of the insurance market is expressed through few indicators such a: number of the insurance undertakings, the volume of gross written premiums, insurance density, and insurance penetration degree.*

### 1. Introducere

În România, piața asigurărilor s-a format treptat, pe măsură ce cadrul legislativ și nivelul de dezvoltare economică au cerut existența acestei piețe.

De la început, cadrul legislativ românesc a cunoscut puternice influențe din partea legislației francofone, acest fenomen menținându-se până în secolul XXI, când s-au produs modificări majore în toată economia țării noastre.

În perioada 1990-2000, pe fundalul deteriorării situației economiei naționale, piața asigurărilor a cunoscut dezvoltare rapidă, în paralel cu completarea cadrului legislativ și creșterea concurenței.

### 2. Evoluția numărului societăților de asigurare în România

Activitatea de asigurare din România a fost strâns legată de numărul societăților de asigurare cu drept de funcționare, evoluția numărului de societăți de asigurare în perioada de până în 1990 este prezentată în continuare<sup>1</sup>:

Tabel nr. 1

<i>Evoluția numărului de societăți de asigurare în România în perioada 1922-1990</i>	
Anul	Număr societăți de asigurare
1922	15
1923	17
1924	20
1925	21
1926	24
1927	24
1928	30
1929	31
1930	25
1931	27
1932	27

<sup>1</sup> Bogdan M.D-Mecanismul gestiunii financiare în societățile de asigurare, Editura Casa cărții de știință, Cluj Napoca, 2005

1933	25
1934	24
1935	22
1936	21
1937	20
1938	21
1948-1990	1

Sursa: Bogdan M.D-Mecanismul gestiunii financiare în societățile de asigurare, Editura Casa cărții de Știință, Cluj Napoca, 2005

Evoluția numărului de societăți de asigurare din România după 1990 este următoarea<sup>2</sup>:

Tabel nr. 2

<i>Evoluția numărului de societăți de asigurare în România în perioada 1990-2014</i>	
Anul	Număr societăți de asigurare
1991	55
1996	47
1997	55
1998	64
1999	72
2000	73
2002	48
2003	44
2004	45
2005	42
2006	40
2007	42
2008	44
2009	45
2010	43
2011	43
2012	41
2013	38
2014	38

## 2. Indicatori de analiză ai pieței asigurărilor

Situația de pe piața asigurărilor poate fi apreciată cu ajutorul unor indicatori cantitativi și calitativi.

În acest sens pot fi amintiți indicatorii ce definesc mărimea pieței asigurărilor, precum și indicatorii pentru aprecierea nivelului de dezvoltare a pieței asigurărilor.

**Mărimea pieței a asigurărilor** se exprimă printr-o serie de *indicatori definatorii*, între care se pot menționa:

<sup>2</sup> Rapoartele anuale ale CSA (2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012) și ASF(2013,2014)

- numărul contractelor de asigurare încheiate într-o perioadă de gestiune (de referință);
- numărul contractelor active;
- valoarea totală a răspunderii subscrise de asigurător;
- valoarea totală a primelor brute subscrise din activitatea de asigurare;
- valoarea angajamentelor asumate de societățile de asigurare;

**Nivelul de dezvoltare al pieței asigurărilor** poate fi apreciat cu ajutorul următorilor indicatori:

- gradul de penetrare al asigurărilor;
- densitatea asigurărilor;

**Gradul de penetrare al asigurărilor** este un indicator sintetic care reflectă contribuția sectorului asigurărilor la crearea produsului intern brut și se determină ca raport între volumul primelor brute subscrise din activitatea de asigurare și produsul intern brut.

$$G = \frac{Pb}{PIB}$$

- unde: G- gradul de penetrare al asigurărilor;  
Pb – prime brute subscrise din activitatea de asigurare;  
PIB – produs intern brut al țării respective;

**Densitatea asigurărilor**, un alt indicator specific sectorului asigurărilor se exprimă ca raport între volumul primelor brute subscrise din activitatea de asigurare și numărul de locuitori ai țării respective:

$$Ds = \frac{Pb}{N}$$

- unde: Ds - densitatea asigurărilor;  
Pb – prime brute subscrise din activitatea de asigurare;  
N – număr de locuitori ai țării respective;

Caracteristicile calitative ale pieței asigurărilor reflectă structura diferitelor tipuri de asigurări în totalul pieței asigurărilor. De asemenea, un alt element de analiză a pieței asigurărilor îl reprezintă evidențierea importanței agenților economici de pe piață și determinarea gradului de concentrare a pieței<sup>3</sup>.

### 3. Dimensiunea, structura și evoluția pieței asigurărilor din România

Înainte de instaurarea crizei financiare și în țara noastră, contextul economic era total diferit. Economia înregistra ritmuri de creștere, piețele financiare, inclusiv asigurările, erau în plină expansiune, în timp ce piața imobiliară se dezvoltă puternic. România, ca orice altă țară a lumii, a trebuit să facă față unei crize financiar-economice fără precedent.

Economia românească a fost afectată de criza economică globală, iar efectele acesteia au început să fie resimțite și de sectorul asigurărilor în special după 2009, când piața asigurărilor din România a înregistrat o scădere semnificativă.

---

<sup>3</sup> Dănulețiu, D.C., Dănulețiu, A.E., *Asigurări comerciale, Tipografia Universității 1 Decembrie din Alba Iulia, Alba Iulia, 2013*

Pe baza datelor statistice furnizate anual de către Comisia de Supraveghere a Asigurărilor și a rapoartelor anuale ale Autorității de Supraveghere Financiară vom analiza dimensiunea, structura și evoluția pieței asigurărilor din România.

În România, prin Legea asigurărilor ca și în rapoartele anuale ale Comisiei de Supraveghere a Asigurărilor, este operațională următoarea clasificare a asigurărilor<sup>4</sup>:

**A. Clasele de asigurări generale:**

- I. Asigurări de accidente.
- II. Asigurări de sănătate.
- III. Asigurări de mijloace de transport terestru.
- IV. Asigurări de mijloace de transport feroviar.
- V. Asigurări de mijloace de transport aerian.
- VI. Asigurări de mijloace de transport maritime, lacustre și fluviale.
- VII. Asigurări de bunuri în tranzit.
- VIII. Asigurări de incendiu și alte calamități naturale.
- IX. Alte asigurări de bunuri.
- X. Asigurări de răspundere civilă pentru autovehicule.
- XI. Asigurări de răspundere civilă pentru mijloace de transport aerian.
- XII. Asigurări de răspundere civilă pentru mijloace de transport maritime, lacustru și fluvial.
- XIII. Asigurări de răspundere civilă general.
- XIV. Asigurări de credite.
- XV. Asigurări de garanții.
- XVI. Asigurări de pierderi financiare.
- XVII. Asigurări de protecție juridică.
- XVIII. Asigurări de asistență pentru persoane în dificultate în cursul deplasărilor.

**B. Clasele de asigurări de viață:**

- I. Asigurări de viață, anuități și asigurări de viață suplimentare.
- II. Asigurări de căsătorie, asigurări de naștere.
- III. Asigurări de viață și anuități legate de investiții.
- IV. Asigurări permanente de sănătate.

În anul 2014 au desfășurat activitate un număr de 37 de societăți de asigurare din care<sup>5</sup>: 20 asigurători au practicat numai activitate de asigurări generale, 9 asigurători au practicat numai activitate de asigurări de viață și 8 asigurători au practicat ambele categorii de asigurare.

Evoluția numărului de asigurători din România precum și ponderea capitalului străin în totalul capitalului este prezentată în Tabelul nr. 3.

Tabel nr. 3.

An	Număr de societăți de asigurare	Capital social subscris (lei)	Pondere capitalului străin (%)
2005	42	888.438.922	49%
2006	40	1.406.287.079	53,33%
2007	42	1.977.184.554	58,10%
2008	44	2.879.242.345	87,93%

<sup>4</sup> [www.csa-isc.ro](http://www.csa-isc.ro), *Rapoarte anuale privind activitatea desfășurată și evoluția pieței asigurărilor în România*.

<sup>5</sup> <http://www.asfromania.ro/informatii-publice/statistici/statistici-asigurari>

2009	45	3.970.678.256	88,65%
2010	43	4.175.309.300	90,40%
2011	43	4.038.239.446	91,22%
2012	41	2,985,886,114	78,08%
2013	38	3.466.278.606	83,21%
2014	<u>37</u>	3.605.747.995	83,21%

Sursa: Rapoartele anuale ale CSA (2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012) și ASF(2013,2014)

Societățile de asigurare care au desfășurat activități de asigurare și reasigurare pe clasele de asigurări practicate în România.

Tabel nr. 4.

Anul	Societăți care au desfășurat activitate de asigurări generale	Societăți care au desfășurat activitate de asigurări de viață	Societăți care au desfășurat activitate de asigurări compozite	Total
2005	22	10	10	42
2006	21	8	11	40
2007	21	9	12	42
2008	21	11	12	44
2009	21	13	11	45
2010	20	12	11	43
2011	20	12	11	43
2012	22	11	8	41
2013	20	10	8	38
2014	20	9	7	37

Sursa: Rapoartele anuale ale CSA (2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012) și ASF(2013,2014)

Tabel nr.5. Gradul de penetrare și densitatea asigurărilor în perioada 2005-2014

Anul	Gradul de penetrare al asigurărilor	Densitatea asigurărilor
2005	1,54	204
2006	1,67	265,7
2007	1,77	332,4
2008	1,77	415,62
2009	1,8	413,27
2010	1,62	368,85
2011	1,40	388,25
2012	1,41	410,87
2013	1,29	405,87
2014	1,21	399,65

Sursa: Rapoartele anuale ale CSA (2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012) și ASF(2013,2014)

În urma analizării datelor<sup>6</sup> din anul 2014 a rezultat un volum al primelor brute subscrise pentru asigurări generale și de viață 8.094.442.855 lei, înregistrându-se o scădere cu 0,34 % față de anul 2013 (8.122.446.891 lei).

<sup>6</sup> <http://www.csa-isc.ro/informatii-publice/statistici/statistici-asigurari>

În ceea ce privește gradul de penetrare a pieței asigurărilor în PIB a fost de circa 1,21% (conform datelor provizorii), în scădere față de nivelul de 1,29 % în anul 2013, respectiv 1,41 în 2012.

Primele brute subscrise în anul 2014 au următoarea structură în funcție de cele două categorii de asigurare:

a) Asigurările generale în valoare de 6.452.457.944 lei, reprezintă 79,71% din totalul primelor brute subscrise în piața asigurărilor și sunt în scădere cu 0,55% față de anul 2013.

b) Asigurările de viață în valoare de 1.641.984.911 lei, reprezintă 20,29% din totalul primelor brute subscrise în piața asigurărilor și sunt în creștere cu 0,47% față de anul 2013.

În continuare prezentăm evoluția primelor brute subscrise din activitatea de asigurare, pe total și pe cele 2 clase principale precum și a ponderilor aferente celor 2 categorii de clase de asigurări în totalul pieței asigurărilor în perioada 2005-2014

Tabel nr.6. Evoluția primelor brute subscrise (lei) și a ponderii (%) acestora pe clase de asigurări în perioada 2005-2014

Anul	Prime brute subscrise din activitatea de asigurări de viață	Pondere (%)	Prime brute subscrise din activitatea de asigurări generale	Pondere (%)	Prime brute subscrise din activitatea de asigurare total
2005	1.037.995.713	23,50	3.379.170.106	76,50	4.417.165.819
2006	1.138.281.900	19,87	4.591.002.641	80,13	5.729.284.541
2007	1.449.036.915	20,19	5.726.752.784	79,81	7.175.789.699
2008	1.868.112.985	20,90	7.068.173.520	79,10	8.936.286.505
2009	1.628.162.635	18,36	7.241.584.322	81,64	8.869.746.957
2010	1.665.668.554	20,06	6.639.733.598	79,94	8.305.402.152
2011	1.738.366.854	22,22	6.083.943.098	77,78	7.822.309.952
2012	1.802.519.132	21,83	6.454.395.818	78,17	8.256.914.950
2013	1.634.296.439	20,12	6.490.358.402	79,88	8.124.654.841
2014	1.641.984.911	20,29	6.452.457.944	79,71	8.094.442.855

Sursa: Rapoartele anuale ale CSA (2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012) și ASF(2013,2014)

### Bibliografie:

- Alexandru F., Armeanu D. – Asigurări de bunuri și persoane, Editura Economică, București, 2003
- Bistriceanu Gheorghe – Sistemul asigurărilor și reasigurărilor din România, Editura Universitară, București, 2010
- Bogdan, D.M. - Mecanismul gestiunii financiare în societățile de asigurări, Casa Cărții de Știință, Cluj-Napoca, 2005
- Ciurel V. - Asigurări și reasigurări: proceduri și practici internaționale, Editura All-Beck, București, 2000
- Ciurel Violeta - Asigurări și reasigurări: o perspectivă globală, Editura All-Beck, București, 2011
- Cristea, M. - Asigurări Comerciale, Editura Universitaria Craiova, 2009
- Dănuțiu, D.C., Dănuțiu, A.E., Asigurări comerciale, Tipografia Universității 1 Decembrie din Alba Iulia, Alba Iulia, 2013



7. Dănulețiu, D.C., Dănulețiu, A.E., Asigurări și reasigurări. Caietul studentului și conducătorului de seminar, Tipografia Universității 1 Decembrie din Alba Iulia, Alba Iulia, 2014
8. Dobrin M, Tănăsescu P. – Teoria și practica asigurărilor, Editura Economică, București, 2003
9. Hancu Miruna – Asigurări și reasigurări, Editura Risoprint, Cluj Napoca, 2008
10. Tănăsescu, P., Asigurări și reasigurări, Editura ASE, București, 2004
11. Comisia de Supraveghere a Asigurărilor - Raport anual privind activitatea desfășurată și evoluția pieței asigurărilor în România, 2000-2012
12. Autoritatea de Supraveghere financiară – Raport anual, Capitolul Piața de asigurări, 2013, 2014

## Serviciul de Mobile Banking în România

**Autor: Popa Mihaela-Alina**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Drigă Imola**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *Banking over mobile phones is the newest e-banking service with several benefits for both customers and banks. Mobile banking, the evolutionary step after internet banking, is based on wireless application protocol technologies since a mobile device requires a WAP browser installed in order to allow access to information. Mobile banking, otherwise known as m-banking, m-payments, m-transfers or m-finance, refers to a set of applications that enable consumers to use their mobile devices to access their bank accounts.*

Serviciul de Mobile Banking a apărut în anii 1990-2000, fiind asemănător cu Internet Banking-ul, operațiunile fiind aceleași, doar că Internet Banking-ul este dependent de un computer, în timp ce serviciul de Mobile Banking este dependent de telefonul mobil sau de tableta. Serviciul de Mobile Banking s-a dezvoltat datorită telefoanelor foarte performante, incorporate cu microprocesoare pentru păstrarea și operarea cu aplicațiilor puse la dispoziția clienților de către bănci, fiind operabile cu ajutorul mai multor rețele, iar transmiterea mesajelor făcându-se cu ajutorul undelor radio. Acest serviciu a apărut în țara noastră în anul 1999, însă în prezent sunt puține bănci care oferă acest serviciu clienților<sup>1</sup>.

Orice posesor al unui telefon mobil performant poate utiliza serviciul de Mobile Banking, clientul având posibilitatea transmiterii unor mesaje scrise către banca sa pentru efectuarea operațiunilor bancare și pentru accesul la diferite informații. Acest serviciu aparține categoriei de plăți electronice și se adresează persoanelor fizice<sup>2</sup>. Documentele necesare pentru a beneficia de serviciul de Mobile Banking sunt următoarele: cerere pentru deschidere de cont curent, cerere pentru accesarea serviciilor de Mobile Banking și actul de identitate al clientului<sup>3</sup>. Clientul poate aplica pentru acest serviciu la ghișeu sau online (Figura 1)<sup>4</sup>.

Telefonul mobil folosit pentru diverse operațiuni bancare au în dotare două cipuri, un cip este folosit pentru procesare, iar cel de-al doilea cip este folosit pentru stabilirea identității clientului. În prezent sunt o varietate de telefoane mobile folosite pentru diverse operațiuni cu un cip și mai multe funcții, cu două cipuri, cu cipuri folosite la citirea cardurilor, acestea realizând o scară largă de tranzacții bancare.

În România pentru înștiințarea cu ajutorul undelor radio se utilizează procedura tehnică numită General System for Mobile, acesta folosindu-se în quantum de 90%. Există și proceduri tehnice pentru tranzacțiile serviciului de Mobile Banking prin intermediul internetului, mesajele fiind transmise pe calculatorul beneficiarului, care este conectat la internet, iar mai apoi către comerciant și bacă, răspunsurile fiind transmise pe același tip de circuit, aceste proceduri fiind mult mai complexe<sup>5</sup>.

---

<sup>1</sup> Dedu v., Enciu A., Ghencea S., Produse și servicii bancare. Corporate și retail bancar, Editura ASE, București, 2008, pagina 280

<sup>2</sup> Nedelescu M., Stănescu C., Produse și servicii financiare, Editura Pro Universitaria, București, 2009, pagina 111

<sup>3</sup> <https://www.cec.ro/operatiuni-la-distanta/mobile-banking>, accesat în data de 20.04.2016

<sup>4</sup> <https://www.ceconline.ro/smartoffice/logon.htm>; <https://www.brd.ro/persoane-fizice/mybrd/mybrd-net>, accesate în date de 16.04.2016

<sup>5</sup> Dedu v., Enciu A., Ghencea S., Produse și servicii bancare. Corporate și retail bancar, Editura ASE, București, 2008

The image shows a web browser window displaying the BRD online application form. The page title is "Aplica online". The form includes fields for Name, Surname, Phone, and CNP. There is a section for "Alte modalitati de contact:" with "MyBRD Contact" information, including phone numbers and email. Below that is "Sugestii si sesizari" with another phone number. The "Sediul Central" section provides the postal address and SWIFT code. At the bottom, there is a checkbox for newsletter subscription and a disclaimer.

Sursa: <https://www.brd.ro/persoane-fizice/mybrd/mybrd-net>

**Figura 1. Aplicarea online pentru serviciul de Mobile Banking**



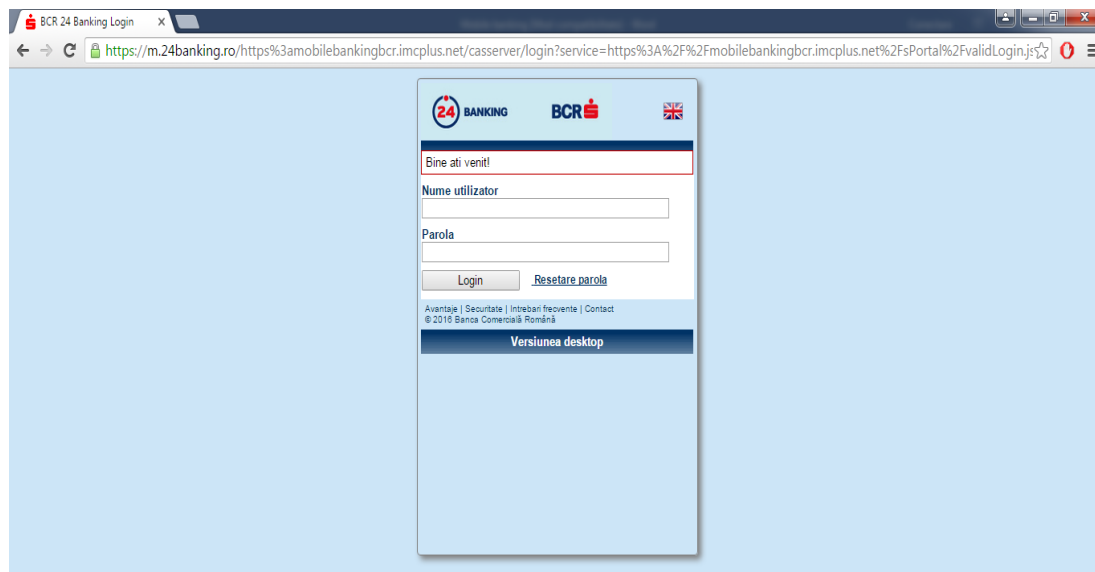
Sursa: Magazin Play, aplicația eToken BCR

**Figura 2. Autentificarea de pe telefonul mobil**

Transferurile bancare financiare, oferite de băncile din România prin serviciul de Mobile Banking, sunt<sup>6</sup>:

- operațiuni interbancare în lei și în valută, operațiuni interbancare în conturi predefinite;
- plăți în lei și în valută pentru beneficiarii agregați;
- constituirea și lichidarea depozitelor;
- schimburi valutare.

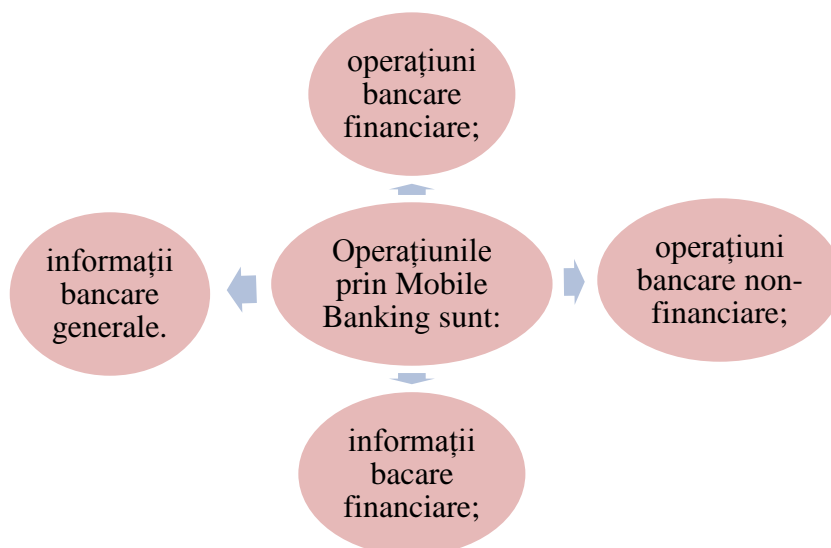
<sup>6</sup> Nor K. M., Mișu N., Mitrică E., Stroe N.I., Serviciile bancare electronice în România. Provocări, factori, modele, Editura ASE, București, 2011, pagina 144



Sursa: <https://m.24banking.ro/>

**Figura 3. Autentificarea de pe calculator**

Există bănci care pun la dispoziția clienților doar șase operațiuni financiare din șapte, însă există și bănci care nu pun nici o operațiune financiară din cele șapte la dispoziția clienților. Operațiuni interbancare în conturi predefinite, plățile interbancare în valută, constituirea și lichidarea depozitelor și schimburile valutare se realizează în cuantum de 33,33%, operațiunile intrabancare și plățile în lei către clienții agreați se realizează în cuantum de 66,67%, iar plățile în valută către beneficiarii agreați în cuantum de 16,67%<sup>7</sup>.



Sursa: Nor K. M., Mișu N., Mitrică E., Stroe N.I., *Serviciile bancare electronice în România. Provocări, factori, modele*, Editura ASE, București, 2011

**Figura 4. Operațiunile oferite prin serviciul de Mobile Banking**

<sup>7</sup> Nor K. M., Mișu N., Mitrică E., Stroe N.I., *Serviciile bancare electronice în România. Provocări, factori, modele*, Editura ASE, București, 2011, pagina 146

Informațiile bancare, cu caracter financiar, oferite de băncile din România prin serviciul de Mobile Banking, sunt<sup>8</sup>:

- administrarea cardurilor: examinarea soldului cardului, blocarea sau deblocarea cardului, posibilitatea modificării limitei de tranzacționare, activarea serviciului SMS Alert;
- consultarea situației financiare a conturilor se realizează în timp real;
- extras de cont cu ultimele operațiuni, având diverse opțiuni de filtrare a tranzacțiilor;
- informații privind depozitele și creditele.

Deși băncile pun la dispoziția clienților toate tranzacțiile bancare non-financiare, acestea oferă doar trei servicii (blocarea cardului, deblocarea serviciului și modificarea parolei de acces).<sup>9</sup>

Informațiile generale, oferite de băncile din România prin Mobile Banking, se concretizează în oferirea accesului la informații cu privire la<sup>10</sup>:

- clientul este informat cu privire la cursul valutar;
- dobânzi;
- posibilitatea beneficiarului de a configura ruta de deplasare până la cel mai apropiat ATM cu ajutorul aplicațiilor instalate pe telefonul mobil;
- rețeaua sucursalelor băncii.
- clientul plătește facturile de utilități, prin scanarea codului de bare de pe factură;
- clientul are posibilitatea de a-și reîncărca telefonul mobil;
- clientul își poate achiziționa online rovineta.

Costul pe care îl suportă clientul pentru a putea beneficia de serviciul de Mobile Banking implică: abonamentul lunar, comisioane mai avantajoase decât cele la ghișeu oferite în schimbul tranzacțiilor efectuate de către bancă, comisioane pentru mesaje, pentru răspunsul primit la mesajele de comandă și pentru setările de alertă<sup>11</sup>.

Pentru siguranța tranzacțiilor, atât clienții, cât și băncile au în vedere următoarele măsuri de securitate<sup>12</sup>:

- Digipass-ul mobil- generează parolele cu ușurință, iar tranzacțiile sunt semnate cu ajutorul aplicației de Mobile Banking;
- Browser mobil- presupune un sistem de securitate bazat pe o parolă unică în cazul anumitor funcționalități;
- Elementele de identificare în sistem nu trebuie dezvăluite altor persoane (Login ID, cod token, parolă, etc.) și nu trebuie stocate pe dispozitivele folosite pentru accesarea aplicației;
- la fiecare logare în aplicație, beneficiarii serviciului trebuie să se asigure că nimeni nu îi urmărește cu scopul aflării datelor de identificare;
- la terminarea sesiunii de lucru, trebuie accesat link-ul “Închidere aplicație”, din dreapta sus și trebuie închisă fereastra browser-ului;
- dacă utilizatorii serviciului consideră că elementele de autentificare au fost compromise, existând posibilitatea ca ele să fi ajuns în posesia unor persoane neautorizate, aceștia trebuie să contacteze de urgență banca;

---

<sup>8</sup> <https://www.cec.ro/operatiuni-la-distanta/mobile-banking>, <https://www.bancatransilvania.ro/pentru-tine/internet-banking/bt24-mobile-banking/>, <https://www.brd.ro/persoane-fizice/mybrd/mybrd-mobile>, accesate în data de 19.04.2016

<sup>9</sup> Nor K. M., Mișu N., Mitrică E., Stroe N.I., Serviciile bancare electronice în România. Provocări, factori, modele, Editura ASE, București, 2011, pagina 146

<sup>10</sup> <https://www.otpbank.ro/persoane-fizice/otpdirekt/smartbank>, <https://www.bancpost.ro/Persoane-Fizice/Online-Banking/FastMobile>, <https://www.bancatransilvania.ro/pentru-tine/internet-banking/bt24-mobile-banking/>, <https://www.bcr.ro/ro/persoane-fizice/24-banking/mobile-banking>,

<sup>11</sup> Dănilă N., Anghel L.C., Sinca F.E., Retail banking. Produse și servicii bancare retail, Editura Economică, București, 2012

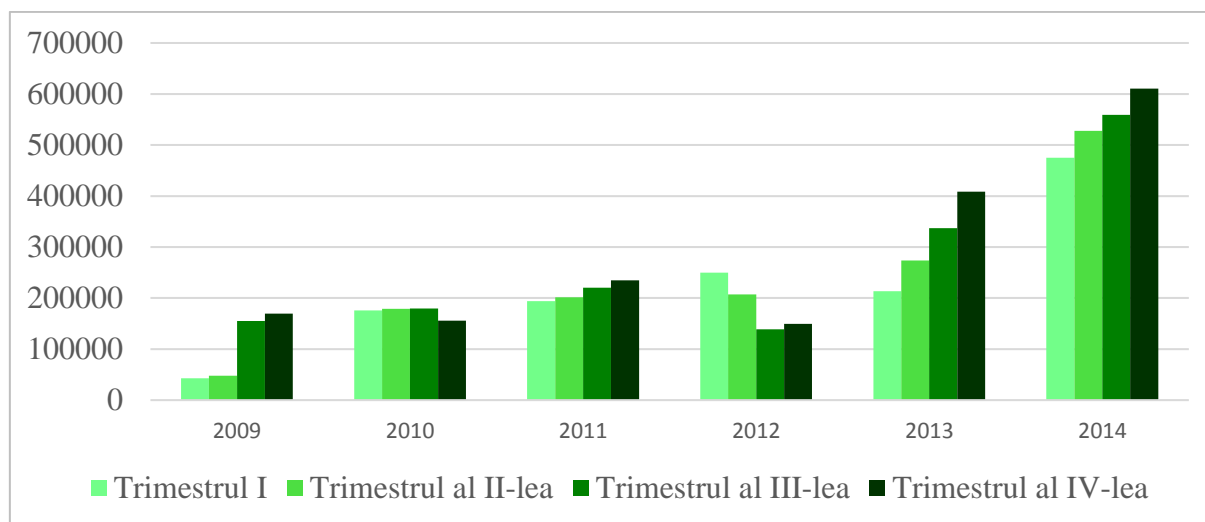
<sup>12</sup> <https://www.brd.ro/persoane-fizice/mybrd/mybrd-mobile>, <https://www.bancatransilvania.ro/securitatea-informatiilor/securitate-bt24/>, accesate în data de 27.04.2016

- parolele de acces trebuie schimbate în mod regulat, parolele trebuie să fie complexe și nu trebuie să se utilizeze aceeași parolă pentru alte site-uri, servicii online sau aplicații;
- utilizatorii nu trebuie să deschidă email-urile suspecte și nici să nu încerce să acceseze link-uri sau butoane din interiorul acestora, deoarece în cazul unor asemenea acțiuni pe calculatorul utilizatorului se pot instala aplicații rău intenționate (troieni, viruși, coduri care spionează, alte aplicații de tip malware) care pot duce la alterarea sau furtul datelor;
- în cazul dispozitivelor mobile, aplicațiile trebuie descărcate doar din locațiile oficiale, cum ar fi Google Play Store sau Apple iTunes. De asemenea, utilizatorii trebuie să evite folosirea rețelelor Wireless nesecurizate (“open access”) sau a celor care nu prezintă încredere.

Accesabilitatea serviciilor de Mobile Banking se concentrează în principal pe diversificarea facilităților de conectare și mai puțin pe modalitățile clasice de asigurare a accesibilității pentru serviciile bancare electronice. Preocuparea este justificată de multitudinea de rețele mobile puse la dispoziție de către furnizorii de telefonie mobilă și caracteristicile tehnice ale acestora.

Avantajele serviciilor Mobile Banking sunt următoarele<sup>13</sup>:

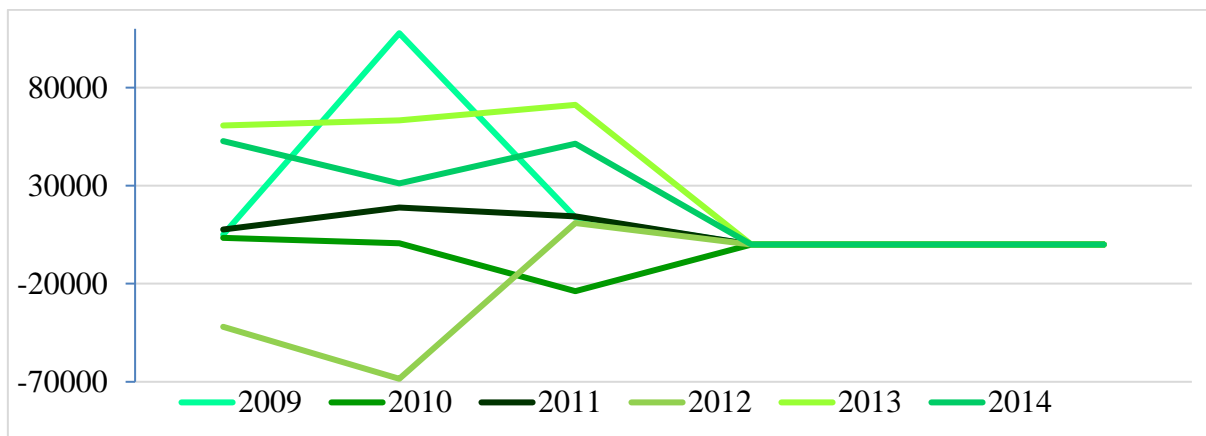
- clienții au furnizorii de utilități în aplicație, pot plăti facturi fără comisioane, chiar și prin scanarea codului de bare de pe factura;
- clienții sunt protejați cu ajutorul sistemelor avansate de securitate, astfel încât aceștia pot face tranzacții în condiții optime de siguranță;
- serviciul de Mobile Banking este disponibil oriunde și oricând, de pe orice tip de telefon mobil sau tabletă;
- comisioanele sunt avantajoase pentru operațiunile realizate prin serviciul de Mobile Banking;
- clienții află care este cea mai apropiată sucursală, iar dacă pleacă în călătorie, pot vedea unde găsesc banca lor pe traseul ales;
- clienții beneficiază de confort și economie de timp prin folosirea telefonului mobil pentru a intra în legătură cu banca lor.



Sursa: <http://www.mcsi.ro>

**Figura 6. Numărul de utilizatori ai serviciului de Mobile Banking**

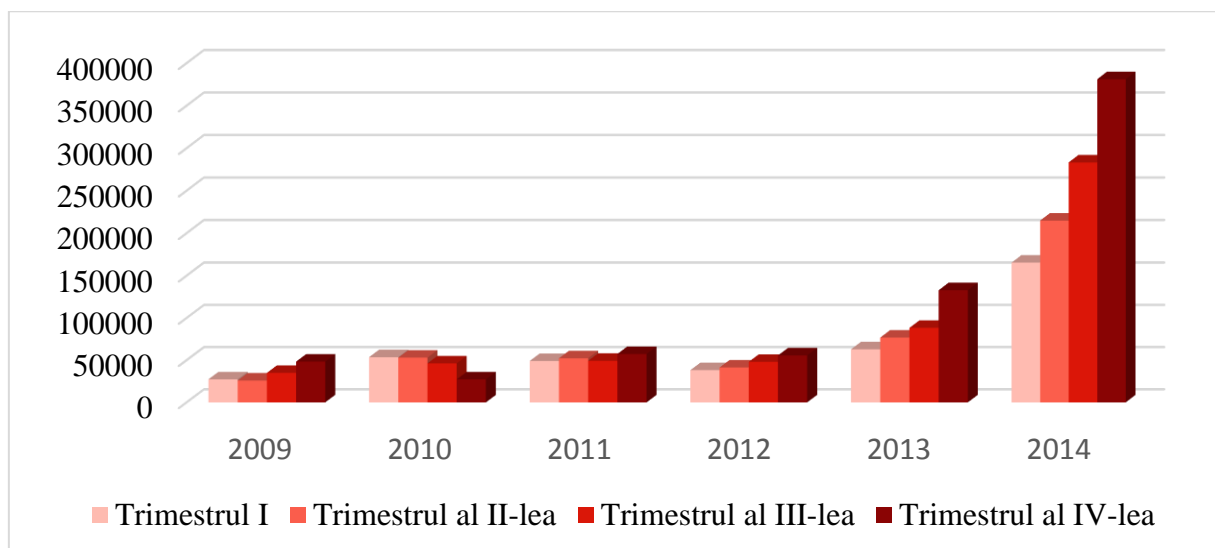
<sup>13</sup> <https://www.bancpost.ro/Persoane-Fizice/Online-Banking/FastMobile>, <https://www.brd.ro/persoane-fizice/mybrd/mybrd-mobile>, <https://www.cec.ro/operatiuni-la-distanța/mobile-banking>, <https://www.bcr.ro/ro/persoane-fizice/24-banking/mobile-banking>, accesate în data de 03.05.2016



Sursa: <http://www.mcsi.ro>

**Figura 7. Evoluția numărului de utilizatori ai serviciului Mobile Banking**

Atât figura 6., cât și figura 7. arată creșteri și scăderi ai utilizatorilor din anul 2009 până în anul 2014, cea mai mare scădere a avut loc în anul 2010, cu 68454, iar cea mai mare creștere a avut loc în anul 2009, cu 107762.



Sursa: <http://www.mcsi.ro>

**Figura 5. Numărul de tranzacții în lei**

Figura 5. exprimă o creștere constantă a numărului de tranzacții în lei, pornind în anul 2009, trimestrul I de la 27244 de tranzacții și ajungând în anul 2014, trimestrul al IV-lea la 381137 de tranzacții, singura scădere bruscă producându-se în anul 2010, trimestrul al IV-lea, ajungând astfel de la 46165 de tranzacții, la 27265 de tranzacții.

### Bibliografie:

1. Bolog A., Stremțan F., *Modele ale factorilor care influențează adoptarea serviciilor de mobile-banking și internet banking*, Annals of the University of Oradea. Economic Sciences, 2006, vol.I, Section Management and Marketing, pp.656-659

2. Dănilă N., Anghel L.C., Sinca F.E., *Retail banking. Produse și servicii bancare retail*, Editura Economică, București, 2012
3. Dedu V., Enciu A., Ghencea S., *Produse și servicii bancare. Corporate și retail bancar*, Editura ASE, București, 2008
4. Donner J., Tellez C.A., *Mobile Banking and Economic Development: Linking Adoption, Impact and Use*, Asian Journal of Communication, vol. 18(4), 2008, pp.318-332
5. Mallat N., Rossi M., Tuunainen V.K., *Mobile banking services*, Communications of the ACM, vol. 47(5), 2004, pp.42-46
6. Nedelescu M., Stănescu C., *Produse și servicii financiare*, Editura Pro Universitaria, București, 2009, pagina 111
7. Nor K. M., Mișu N., Mitrică E., Stroe N.I., *Serviciile bancare electronice în România. Provocări, factori, modele*, Editura ASE, București, 2011
8. [www.bancatransilvania.ro](http://www.bancatransilvania.ro)
9. [www.bancpost.ro](http://www.bancpost.ro)
10. [www.bcr.ro](http://www.bcr.ro)
11. [www.brd.ro](http://www.brd.ro)
12. [www.cec.ro](http://www.cec.ro)
13. [www.economiaonline.ro](http://www.economiaonline.ro)
14. [www.otpbank.ro](http://www.otpbank.ro)
15. [www.mcsi.ro](http://www.mcsi.ro)



## Internet banking în Portugalia

**Autor: Simoc Dalisia**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Drigă Imola**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *Electronic banking over the Internet is one of the newest e-banking services with several benefits for both banks and customers. Also known as online, virtual or cyber net banking, it is an advanced form of PC banking, using the Internet as a distribution channel. The paper presents the usage percentage of online banking, the awareness of customers about the online services and their expectations from online banking activities in Portugal.*

### 1. Generalitati despre serviciul de Internet Banking

Cel mai important eveniment din a doua jumătate a secolului al XX-lea din punct de vedere al impactului în economie și societate este apariția internetului bancar. În anul 1996, Paul Barand, de la RAND Corporation din Anglia, emite conceptul transmisiei dinamice a pachetelor de date într-o rețea descentralizată de calculatoare și stabilește anumite principii de funcționare.

În 1968, Laboratorul National de Fizica din Anglia construiește pe baza acestui concept primul prototip de rețea, inovație care apoi este dezvoltată de alte firme, în special din America, ce construiesc rețele cu un număr din ce în ce mai mare de calculatoare.

Din anul 1982, internetul devine de utilitate publică și se dezvoltă vertiginos, devenind aproape o necesitate în societatea informatizată.

Internet banking a evoluat simultan cu dezvoltarea World Wide Web. În cursul anilor 1980 programatorii care lucrează în domeniul serviciilor bancare au venit cu idei noi pentru tranzacții bancare online ceea ce a declanșat procesul de creație și dezvoltare a acestor servicii de internet banking care a condus companiile spre vânzarea online și totodată dezvoltarea conceptului de cumpărături online. Multe instituții bancare au început deja crearea de baze de date pentru a ușura munca personalului lor de lucru. Bazele de date au fost utilizate pe scară largă în timpul dezvoltării bancomatelor.

În 1983 a lansat primul serviciu de Internet Banking în Marea Britanie. Acest serviciu a constituit baza pentru cele mai multe dintre facilitățile de Internet Banking dezvoltate ulterior. Bineînțeles, numărul de tranzacții și funcții pe care titularii de cont le puteau executa era redus comparativ cu opțiunile de azi.

### 2. Serviciul de Internet Banking in Portugalia

Pe parcursul ultimelor trei decenii, traiectoria de evoluție tehnologică a fost un impact asupra proceselor de servicii iar sectorul bancar nu a făcut excepție în utilizarea mai multor tehnologii și aplicații utilizate în activitățile de zi cu zi.

Din aceste motive, tot mai multe bănci ar investi în această formă de interacțiune cu clienții. Serviciul de Internet banking a creat o schimbare de paradigmă, îmbogățind ofertele băncilor și profitând de predispoziția clienților de a se angaja într-o relație virtuală cu băncile lor.

Cu toate acestea, odată cu creșterea concurenței pe piața de internet banking a condus spre așteptările consumatorilor și evoluțiile tehnologice.

Portugalia este una dintre țările cu mai multe sisteme bancare electronice intensive. În conformitate cu Eurostat, Portugalia are o rată de penetrare a serviciului de internet banking mai

mare de 61%, iar portughezii sunt europenii care mai folosesc Internetul pentru a avea acces la serviciile bancare.

Cu toate acestea, penetrarea serviciului de mobile banking este încă subdimensionată, de cotitură Portugalia are un teren bun pentru explorarea antecedentelor de mobile banking ca o cale naturală după internet banking.

**Tabel nr. 1. Utilizatorii serviciului de Internet Banking in functie de varsta**

Varsta	Procent (%)
18-24	24.5
25-34	44.4
35-44	19.9
45-54	21
55-64	10

**Tabel nr. 2. Utilizatorii serviciului de Internet Banking in functie de forma de invatamant**

Forma de invatamant	Procent (%)
Primar	0.72
Gimnaziu	31.05
Liceu	9.36
Facultate	49.46
Master	18.41

Dupa cum putem observa in tabelele evidentiate din sus, utilizatorii cei mai frecventi ai serviciului de internet banking in proportie de 44,4% sunt persoanele in varsta incadrata intre 25 si 34 de ani. La polul opus cu un procent de 10% sunt persoanele cu varsta cuprinsa intre 55 si 64 de ani. Intre 18 si 24 de ani ulilizatorii sunt in proportie de 24,5% si totodata se incadreaza pe locul al doilea.

Utilizatorii serviciului de internet banking din Portugalia, cu varsta cuprinsa intre 35 si 44 de ani sunt intr-un procent de 19,9%, pe cand intr-un procent foarte apropiat se afla utilizatorii cu varsta intre 45 si 54 de ani in proportie de 21%.

Cand vorbim de forma de invatamant, utilizatorii care folosesc cel mai mult internet banking in procent de 49.46% sunt cei din facultate, iar la extrema cealalta in proportie de 0,72% sunt copiii din clasele primare urmati de elevi in procent de 9,36%. Cei din gimnaziu se afla insa pe locul doi intr-un procent de 31,05%. Utilizatorii serviciului de internet banking cu un procent de 18,41% sunt masteranzii.

**Tabel nr. 3. Utilizatorii serviciului de Internet Banking in functie de domeniul de activitate**

Domeniul de activitate	Procent (%)
Liber profesionist	6.1
Angajat	67.5
Somer	5.1
Student	16.2
Pensionar	2.5
Altele	2.2

**Tabel nr. 4. Utilizarea serviciului de Internet Banking in functie de timp**

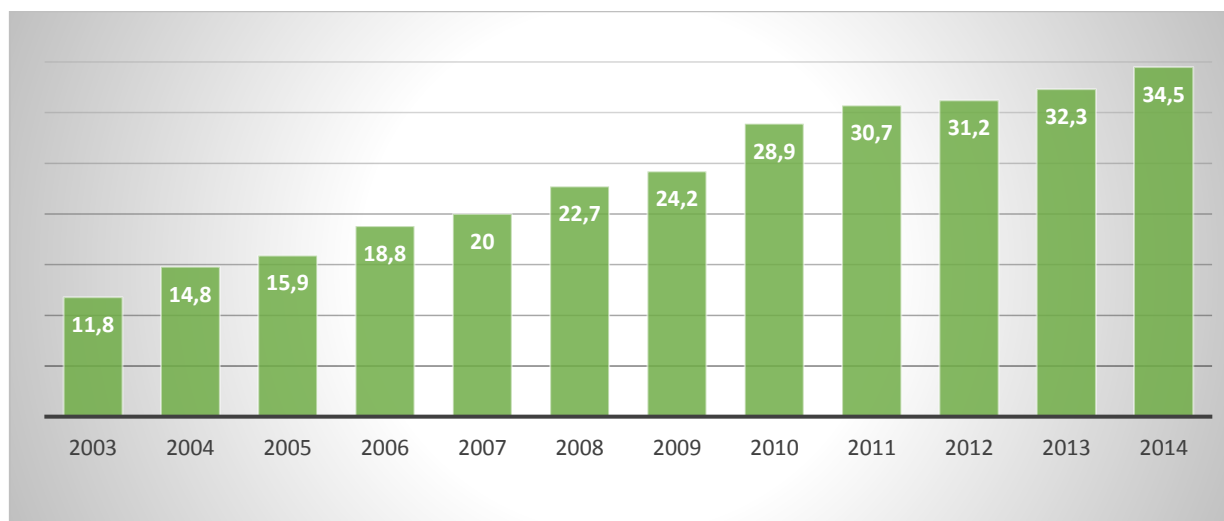
Timpul	Procent (%)
Nu se utilizeaza	14.4
Mai puțin de 6 luni	7.2
Intre 6 luni si 2 ani	17.7
Mai mult de 2 ani	60.6

Din punct de vedere al clienților, decizia de a utiliza serviciul de internet banking poate fi motivată de comoditate și ușurința în utilizare, dar la acestea se pot adăuga și câștigurile financiare, deoarece multe instituții practică prețuri mai mici pentru serviciile lor de internet banking, precum și una dintre caracteristicile inerente este utilizarea internetului în sine: acces ușor și rapid informațiile, disponibile 24/7 și ușurința.

Acest lucru sugerează că există tendințe notabile în utilizarea de mobile banking ca o extensie a internet banking, din moment ce sistemele este susținută de pe internet, iar beneficiile sunt destul de asemănătoare.

Cu toate acestea, în ciuda gamei largi de atribute, nu toți clienții instituțiilor bancare tind să adere la acest tip de serviciu și a celor care nu folosesc întotdeauna aceleași motive sau de a folosi cu aceeași intensitate.

În Portugalia, forma de învățământ care utilizează serviciul de internet banking în mod frecvent este universitatea.



Sursa: Markest, 2014

**Figura nr.1. Internet Banking in Portugalia (2003-2014)**

Utilizatorii de Internet Banking din Portugalia continuă să crească, conform datelor pentru primele nouă luni ale anului 2014 conform studiului realizat de Basef Banking Markest.

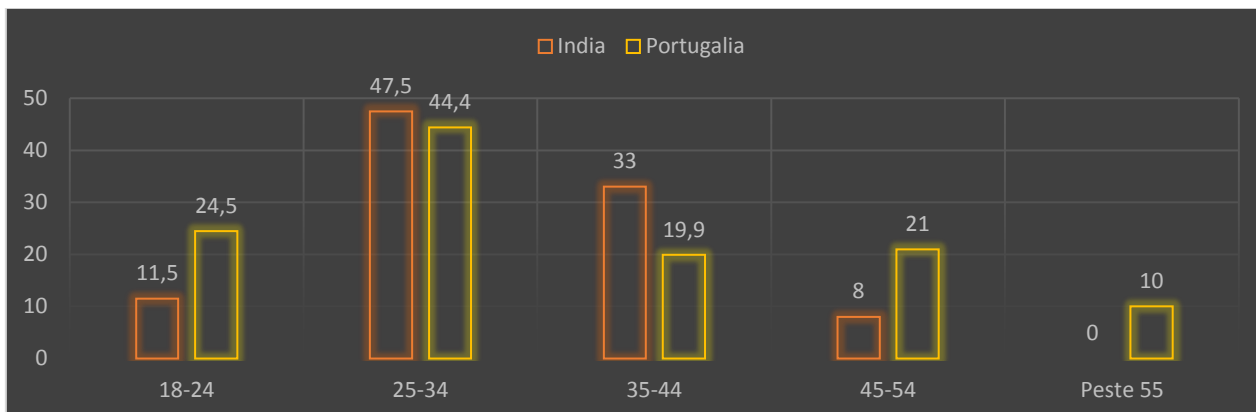
Perioada ianuarie-septembrie ale anului 2014, a observat ca 2,513 de portughezi au folosit serviciul de Internet Banking, numărul care corespunde la 34,5% din locuitorii Portugaliei.

În anul 2003, numai 11,8% din deținătorii de conturi bancare au susținut utilizarea acestui tip de serviciu. Barbatii folosesc mai mult de acest tip de serviciu, dar răspândirea ei este în mod special vizată în funcție de vârstă și de clasa socială.

### 3. Portugalia vs India

India se afla în top trei țări din lume cu cel mai mare număr de utilizatori de internet în proporție de 11,4% din populația Indiei, care este de 5,4% din populația lumii.

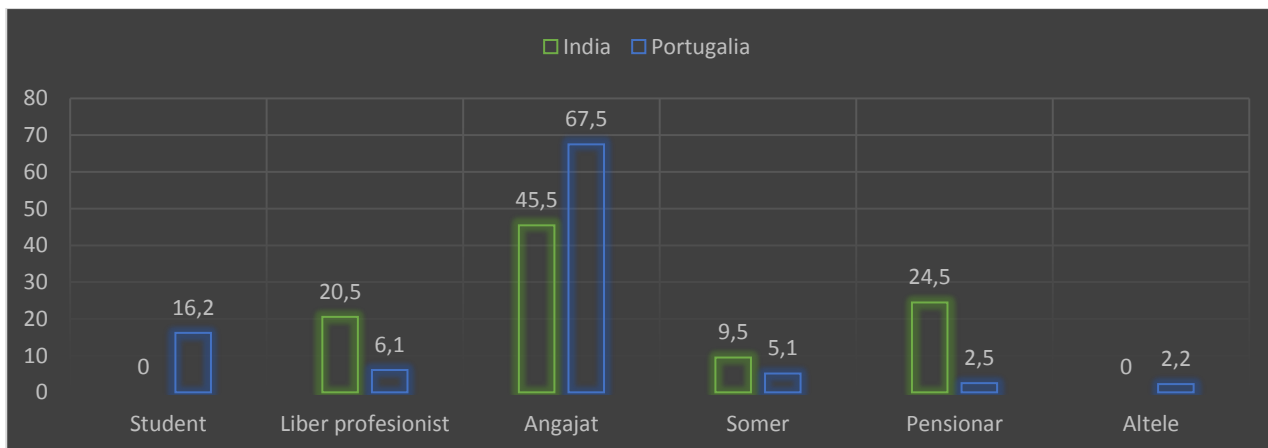
În 2011, statisticile Indiei au arătat că mai puțin de 10 la sută din clienții băncii folosesc internet banking în India. Prin urmare studiul își propune să identifice acceptarea de către beneficiarii serviciilor de internet banking în India. Astfel, această cercetare a căutat să examineze influența celor caracteristicile demografice cheie care sunt vârsta, sexul și starea civilă, nivelul educațional, ocupația, venitul lunar privind acceptarea serviciului de internet banking.



**Figura nr.2. Utilizarea serviciului de Internet Banking în funcție de vârsta**

Dupa cum putem observa, în figura de mai sus, grupa de vârsta între 25 și 34 de ani utilizează cel mai mult serviciul de internet banking din ambele țări, respectiv în India într-o proporție de 47,5% iar în Portugalia de 44,4%.

La extrema cealaltă, utilizatorii care nu folosesc des serviciul de internet banking în ambele țări se află persoanele cu vârsta peste 55 de ani, în India 0% dintre utilizatori, iar în Portugalia sunt într-un procent de 10%. Dupa cum putem observa o diferență destul de mare între țări se află la grupa de vârsta cuprinsă între 45 și 54 de ani, respectiv în India 8% dintre acești utilizatori folosesc serviciul de internet banking, iar în Portugalia 21%.



**Figura nr. 3. Utilizarea serviciului de Internet Banking în funcție de domeniul de activitate**

În figura de mai sus, am analizat serviciul de internet banking din două țări, respectiv India și Portugalia în funcție de domeniul de activitate. Conform datelor din figură, în ambele țări utilizatori

care folosesc cel mai mult acest serviciu de internet banking sunt angajații, într-un procent de 45,5% în India iar în Portugalia procentul este de 67,5%.

La polul opus, în India, studenții se situează pe ultimul loc, ei nu folosesc deloc acest serviciu de internet banking, iar în cazul Portugaliei, pensionarii folosesc cel mai puțin acest serviciu.

#### 4. Concluzie

Internet Banking-ul este cel mai simplu, sigur și ușor de utilizat instrument bancar. Prin acest serviciu se pot face operațiuni bancare 24 de ore din 24, 7 zile din 7, oriunde în lume.

Internet banking se referă la utilizarea internetului ca un canal de livrare la distanță pentru servicii bancare, permițând clienților să acceseze contul bancar și banca și de a efectua aproape toate diferitele tipuri de tranzacții disponibile prin intermediul internetului.

Literatura de specialitate relevă faptul că multe studii au fost (și în prezent, sunt în curs), realizate la adoptarea serviciilor bancare mobile de către clienți în primul rând pe percepțiile lor cu privire la reducerea costurilor, ușurința de utilizare și comoditate, fiabilitate, și în cele din urmă, dar nu în ultimul rând, de securitate și confidențialitate. De asemenea, se referă la faptul că acești clienți au avut o experiență anterioară cu soluții de internet banking.

Conform datelor analizate mai sus, am descoperit că între cele două țări, Portugalia este cea care adoptă mai mult acest serviciu de internet banking, India fiind mai codată la utilizarea serviciului.

În 2011, statisticile au arătat că doar 10% dintre indieni au folosit serviciul de internet banking pe când în Portugalia utilizatorii serviciului se încadrează într-un procent de 30,7% .

#### Bibliografie:

1. Couto J.P., Tiago T., Tiago F., *An analysis of Internet Banking in Portugal: the antecedents of mobile banking adoption*, International Journal of Advanced Computer Science and Applications, vol. 4(11), 2013, pp.117-123
2. Dănilă N., *Retail banking*, Editura Economica, București, 2012
3. Dănilă N., Anghel L., Radu A., Boitan I., Bistriceanu G., Șinca F., *Corporate Banking - Produse și servicii bancare corporative*, Editura ASE, București, 2010
4. Dedu, V.; Enciu, A.; Ghencea, S., *Produse și servicii bancare: corporative și retail bancare: principii și tehnici de analiză, creditare, monitorizare, trezorerie și plăți electronice*, Editura ASE, București, 2008
5. Nedelescu, M.; Stănescu, C., *Produse și servicii bancare*, Editura Universitară, București, 2012
6. J. Ramola Premalatha, Influence of Demographic Profile on Acceptance of Internet Banking in a Non Metro City in Tamil Nadu, India An Empirical Study, *Journal of Internet Banking and Commerce*, December 2014, vol. 19, no.3.
7. Mcom J.J. R.P., *Influence of Demographic Profile on Acceptance of Internet Banking in a Non Metro City in Tamil Nadu, India. An Empirical Study*, Journal of Internet Banking and Commerce, vol. 19(3), 2014
8. Talpoș, M.F., *Internet banking în România, de la provocare la succes*, Editura Casa Cărții de Știință, Cluj-Napoca, 2012
9. International Journal of Advanced Computer Science and Applications, Vol. 4, No. 11, 2013
10. <http://www.ebank-ing.ro/>

## Analiza dinamică, structurală și factorială a cifrei de afaceri

**Autor: Veinea (Ciobotea) Larisa**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Monea Mirela**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *The conducting activities to microeconomic level aim to achieve the financial results. One of the main indicators which help us to assess the production and selling activity is the turnover. The turnover is one of the most important strategic objectives of business organisations. The present paper aims to present few considerations on turnover, such as: conceptual approach, the structure and dynamics of turnover, comparison for the level of the turnover. The indicators of the dynamics of the turnover must be chosen according to the characteristics of the phenomenon's dynamic.*

### 1. Introducere

Viabilitatea activităților economice lucrative este asigurată de rezultatele care se estimează că le vor produce, atunci când sunt în faza de proiect, sau de rezultatele obținute efectiv, atunci când sunt în derulare. Dacă rezultatele obținute nu sunt satisfăcătoare pentru furnizorii de capital, atunci finanțarea acestor activități încetează și prin urmare ele nu mai pot fi derulate.

Rezultatele pe care le generează o activitate lucrativă sunt diverse și pot evidenția modul de utilizare al diferitelor tipuri de resurse angrenate în funcționarea întreprinderii. Scopul tuturor activităților lucrative este obținerea unui profit care să asigure retribuirea furnizorilor de capital la un nivel mediu sperat de aceștia.

Din punct de vedere economic, rezultatul trebuie perceput ca un efect final sau intermediar al unor acțiuni economice, mai mult sau mai puțin deliberate, el fiind cel care confirmă sau infirmă utilitatea acestor acțiuni.

În urma derulării unor activități economice lucrative la nivel de întreprindere se pot obține următoarele tipuri de rezultate :

- rezultate ale activității productive – se reflectă în bunuri și servicii care au o anumită utilitate și pot satisface niște nevoi de consum ;
- rezultate financiare – confirmă realizarea pe piață a rezultatelor obținute în sfera productivă;
- rezultate sociale – obținute prin ocuparea forței de muncă și protecția socială a acesteia.

Analiza economico-financiară operează cu toate aceste rezultate, dar utilizează în mod curent rezultatele financiare, acestea având formă valorică de exprimare.

Rezultatele care exprimă volumul de activitate caracterizează dimensiunea afacerii și dinamica acesteia, fiind reprezentative atât pentru activitatea de producție, cât și pentru cea de comercializare.

Cel mai important indicator care evaluează volumul activității de producție și comercializare este *cifra de afaceri*.

### 2. Conceptul și tipologia cifrei de afaceri

Cifra de afaceri reprezintă principalul indicator al activității firmei, constituind unul din cele mai importante obiective strategice ale organizațiilor de afaceri. Este principala formă de venit a întreprinderii. Indicatorul exprimă veniturile obținute din vânzarea producției ( $Q_v$ ) și vânzarea mărfurilor ( $V_{mf}$ ) și reprezintă volumul total al afacerilor firmei, evaluate la prețul pieței pentru o

perioadă de timp. Sugerează indicii despre dimensiunile afacerii și a firmei. Acest indicator poate juca rol de barometru, atât pentru analistul intern cât și pentru cel extern, atunci când se urmăresc următoarele aspecte:

- dimensiunea întreprinderii;
- poziția strategică deținută în cadrul pieței;
- politica de creștere, promovată în întreprindere.

Cifra de afaceri poate fi definită ca fiind expresia valorică a tuturor afacerilor derulate de o întreprindere într-o perioadă determinată de timp. Cu ajutorul ei se măsoară performanța economică a firmelor și este folosită drept criteriu pentru clasificarea acestora după importanța lor economică.

Accepțiunea curentă privind cifra de afaceri este de indicator global.

Cifra de afaceri reprezintă veniturile totale obținute din activitatea comercială a unei întreprinderi într-o perioadă de timp determinată (de regulă un an).

În cadrul cifrei de afaceri nu sunt incluse veniturile financiare și cele extraordinare.

În funcție de nivelul cifrei de afaceri se poate preciza dacă întreprinderea este suficient de importantă, dacă este semnificativă raportarea rezultatelor sale la cele ale sectorului, analiza acesteia permițând și o raportare permanentă la poziția strategică a firmei.

Orice întreprindere este interesată de creșterea cifrei de afaceri în vederea obținerii unui profit cât mai mare sau a uneia moderate, dar cu grad de certitudine în viitor.

Conceptual cifra de afaceri poate fi abordată ca cifră de afaceri totală, cifră de afaceri medie, cifră de afaceri marginală și cifră de afaceri critică.

*Cifra de afaceri totală* (CA) exprimă volumul total al afacerilor unei firme evaluate în prețurile pieței, respectiv încasările totale.

*Cifra de afaceri medie* ( $\overline{CA}$ ) – exprimă încasarea realizată pe o unitate de produs, pe o lucrare sau un serviciu, într-o perioadă de timp dată.

$$\overline{CA} = \frac{CA}{q_v}$$

unde:

$\overline{CA}$  - cifra de afaceri medie

CA – cifra de afaceri totală

$q_v$  - cantitatea vândută din producția realizată

*Cifra de afaceri marginală* ( $CA_{mg}$ ) exprimă variația încasărilor unei firme la creșterea sau scăderea cu o unitate a cantității vândute:

$$CA_{mg} = \frac{\Delta CA}{\Delta q_v}$$

unde:

$CA_{mg}$  - cifra de afaceri marginală

$\Delta CA$  – variația cifrei de afaceri

$\Delta q_v$  - variația cantității vândute

*Cifra de afaceri critică* ( $CA_{min}$ ) este expresia valorică a punctului în care veniturile obținute din vânzări egalizează cheltuielile pe care le presupun aceste vânzări, iar profitul obținut este nul.

$$CA_{min} = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{CA}}$$

unde:

$CA_{prg}$  - cifra de afaceri critică

CF – costuri fixe

CV – costuri variabile

CA – cifra de afaceri totală estimată

*Principalele probleme ale analizei cifrei de afaceri* sunt următoarele:

- analiza dinamicii și structurii cifrei de afaceri;
- analiza factorială a cifrei de afaceri;
- analiza cifrei de afaceri în corelație cu capacitatea de producție și cererea;
- determinarea cifrei de afaceri minime;
- implicațiile economico-financiare ale variației cifrei de afaceri.

### 3. Analiza dinamică și structurală a cifrei de afaceri

**3.1. Dinamica cifrei de afaceri** poate fi urmărită fie în cadrul unei perioade de gestiune, fie pe mai multe perioade de gestiune și pune în evidență evoluția în timp a indicatorului, exprimată în mărimi absolute sau în mărimi relative.

**Principalii indicatori folosiți în analiza dinamicii cifrei de afaceri sunt :**

a) **Abaterea absolută a cifrei de afaceri** cuantifică în mărimi absolute creșterea sau scăderea indicatorului față de un nivel luat ca bază de comparație sau față de perioada anterioară. Permite și analize comparative între întreprinderi din același sector de activitate sau în raport cu media pe ramura respectivă.

$$\Delta CA = CA_1 - CA_0 - \text{baza fixă}$$

$$\Delta CA = CA_i - CA_{i-1} - \text{baza în lanț}$$

unde :

i – nivelul realizat al cifrei de afaceri ;

0 – nivelul bază de comparație ;

i-1 – nivelul precedent.

b) **Indicele cifrei de afaceri** exprimă în mărimi relative nivelul de modificare a indicatorului.

$$I_{CA} = \frac{CA_i}{CA_0} \times 100 - \text{baza fixă}$$

$$I_{CA} = \frac{CA_i}{CA_{i-1}} \times 100 - \text{baza în lanț}$$

c) **Ritmul mediu de creștere a cifrei de afaceri** se referă la mai multe perioade de gestiune, caz în care mai este cunoscut și sub denumirea de *ritm mediu anual* dar poate fi calculat și pentru o perioadă de gestiune, atunci când facem comparații pe luni sau pe trimestre.

$$\bar{R}_{CA} = \sqrt[n-1]{\frac{CA_n}{CA_0}} \times 100 - 100$$

unde :

- n – numărul de ani ( luni dintr-un an ) luate în calcul.

Având în vedere că cifra de afaceri este o mărime de flux care preia efectele inflaționiste manifestate pe parcursul unei perioade de gestiune, se impune eliminarea acestor efecte, astfel încât valorile absolute ale cifrei de afaceri analizate în dinamica să fie comparabile în timp.

$$CA_{pc} = CA_{pc} \frac{1}{1 + i_p} - \text{mărimi absolute}$$



$$R_{rCA} = \left( \frac{1 + r_{CA}}{1 + i_p} \right) \times 100$$

unde :

- $CA_{pcc}$  - cifra de afaceri în prețuri convențional constante ;
- $CA_{pc}$  - cifra de afaceri în prețuri curente ;
- $i_p$  - indicele de creștere a prețurilor ( rata inflației ) ;
- $R_{rCA}$  - rata reală de creștere a cifrei de afaceri ;
- $r_{CA}$  - rata curentă de creștere a cifrei de afaceri ( statistică ).

### 3.2. Structura cifrei de afaceri

Având în vedere că cifra de afaceri include totalitatea veniturilor pe care o întreprindere le realizează din producția și comercializare, se poate afirma că structura cifrei de afaceri este dată de ponderea veniturilor din vânzările generate de diferite activități, produse, lucrări sau servicii.

Structura cifrei de afaceri este influențată esențial de următorii factori :

- nivelul de diversificare a activității ;
- structura fizică a vânzărilor pe grupe omogene ;
- prețul de vânzare al produselor.

a) **Nivelul de diversificare al activității** are la bază strategia de dezvoltare a întreprinderii pe termen lung și mediu, iar în funcție de această strategie poate exista o diversificare legată (în cadrul aceluiași sector de activitate) și o diversificare nelegată (când activitățile aparțin unor sectoare diferite).

b) **Structura fizică a vânzărilor** stă la îndemâna întreprinderii pentru a influența structura veniturilor și implicit structura cifrei de afaceri.

c) **Prețul de vânzare** acționează asupra structurii cifrei de afaceri, dar acțiunea sa este independentă de efortul întreprinderii și asta deoarece prețul se formează în mod liber pe piață . Pentru a determina creșterea cifrei de afaceri prin intermediul prețului, întreprinderea va trebui să vândă într-o proporție sporită produse cu preț mare în defavoarea celor cu preț mic.

În teoria și practica economică sunt utilizate mai multe metode care pun în evidență modalități de structurare a cifrei de afaceri, alegerea unei metode sau a alteia depinzând de scopul urmărit de analistul intern sau extern.

- **Metoda A.B.C**

Această metodă oferă informații postfactum, ele având pe lângă valoarea statistică și o valoare de ghidare afacerii, în sensul stabilirii portofoliului de produse sau al portofoliului de clienți.

Această metodă se bazează pe identificarea a trei grupe principale de produse care au caracteristici specifice și participă în proporții diferite la formarea cifrei de afaceri :

- grupa A : include 10-15% din numărul de produse, acestea contribuind cu 60-70% la realizarea cifrei de afaceri ;
- grupa B : include 25-30% din numărul de produse comercializate, participarea acestora fiind de 25-30% la formarea cifrei de afaceri ;
- grupa C : include 65-70% din numărul de produse și participă cu doar 10-15% la realizarea cifrei de afaceri.

Această metodă permite trasarea unei curbe teoretice care reflectă o structură optimă a cifrei de afaceri realizată ca urmare a unei structuri standard a nomenclatorului de produse comercializate, structură care include trei grupe de produse :

- produsele din grupa A sunt restrânse ca număr și realizează cea mai mare parte a cifrei de afaceri ( 60-70% ) fie datorită faptului ca au rulaje mari, fie datorită faptului că au valori de comercializare mult mai mari decât restul produselor ;
- grupa B include produse care asigură stabilitatea vânzărilor în întreprindere ;
- produsele din grupa C sunt cele mai numeroase ( 65-70% ) și au cea mai mică pondere în realizarea cifrei de afaceri , numărul mare al acestor produse fiind justificate de necesitatea unei oferte diversificate.

- **Metoda coeficientului de concentrare Gini – Struck**

Metoda se bazează pe un așa – numit coeficient de concentrare, ce se calculează după următoarea formulă :

$$G = \sqrt{\frac{n \sum g_i^2 - 1}{n - 1}}$$

unde :

- G – coeficientul de concentrare ;
- $g_i$  - ponderea vânzărilor din produsul „i” în cifra de afaceri ;
- n – numărul de produse luate în calcul.

Coeficientul “ G “ ia valori cuprinse între 0 și 1 și funcție de poziționarea valorii efective a coeficientului pe această scală pot fi emise următoarele interpretări :

- când valoarea efectivă este situată în proximitatea lui 1 putem concluziona că un număr restrâns de produse dau cea mai mare parte din cifra de afaceri ;
- dacă valoarea efectivă este apropiată de 0, atunci avem o repartiție destul de uniformă a vânzărilor pe produsele sau activitățile aflate în comercializare.

#### **4. Analiza factorială a cifrei de afaceri**

Rolul analizei factoriale este de a identifica principalii factori care influențează cifra de afaceri, de a stabili sensul influențelor și de a determina nivelul acestora, astfel că în final să poată fi stabilite măsuri pentru limitarea acțiunii factorilor cu influență negativă, respectiv menținerea și amplificarea acțiunii factorilor cu influență pozitivă.

Funcție de modalitatea de construcție și de modul de condiționare a factorilor pot fi identificate două tipuri de analiză factorială a cifrei de afaceri :

- analiza factorială a CA calculată ca indicator cu baza de calcul volumul fizic al vânzărilor ;
- analiza factorială a CA pe bază de rate explicative.

În continuare va fi prezentată analiza factorială a CA utilizând ratele explicative.

Această modalitate de analiză factorială permite evidențierea contribuției pe care o au diferite categorii de resurse din întreprindere la realizarea volumului de activitate și implicit la realizarea cifrei de afaceri.

Deși pot fi construite o varietate de modele factoriale de acest tip, funcție de obiectivele urmărite de analistul intern sau extern, ele pot fi grupate în două categorii principale :

##### **A. Modele bazate pe contribuția patrimoniului și a elementelor sale componente la realizarea CA**

Permit evidențierea contribuției întregului patrimoniu la realizarea volumului de activitate și implicit la realizarea cifrei de afaceri, dar în același timp sunt cuantificate și contribuțiile unor componente de bază ale patrimoniului.

În cele ce urmează va fi prezentat modul în care se modifică principalele componente ale cifrei de afaceri.

Cele mai reprezentative modele ce pot fi construite pentru acest tip de analiza sunt :

**A1. Modelul orientat spre valoarea patrimoniului și de modul de structurare a acestuia:**

$$CA = AT \times \frac{Ac}{AT} \times \frac{CA}{Ac}$$

unde :

- AT – valoarea activului total ( patrimoniul total );
- Ac – active circulante;
- $\frac{Ac}{AT}$  - rata activelor circulante ( structura patrimoniului );
- $\frac{CA}{Ac}$  - viteza de rotație a activelor circulante.

Modelul este centrat pe premisa că un nivel ridicat al cifrei de afaceri nu poate fi realizat de o firmă mică, ce dispune de un patrimoniu nesemnificativ și în plus, patrimoniul respectiv trebuie să aibă o structură adecvată.

**A2. Modelul orientat spre valorificarea stocurilor:**

$$CA = AT \times \frac{Ac}{AT} \times \frac{St}{Ac} \times \frac{CA}{St}$$

unde : - St – stocuri ;

- $\frac{St}{Ac}$  - rata stocurilor ;
- $\frac{CA}{St}$  - viteza de rotație a stocurilor

**A3 . Modelul orientat spre creditul comercial:**

$$CA = AT \times \frac{Ac}{AT} \times \frac{Cr}{Ac} \times \frac{CA}{Cr}$$

unde : - Cr – creanțe comerciale ;

- $\frac{Cr}{Ac}$  - rata creanțelor ;
- $\frac{CA}{Cr}$  - viteza de rotație a creanțelor.

**B. Modele bazate pe legătura dintre CA și modul de finanțare a activității**

Derularea unei activități lucrative presupune finanțarea investiției inițiale, iar ulterior, după finalizarea investiției și punerea în funcțiune a obiectivului, se impune finanțarea procesului de exploatare.

Cele mai semnificative astfel de modele sunt :

**B1 . Modelul orientat pe finanțarea activității în condiții de menținere a echilibrului financiar:**

$$CA = FR \times \frac{NFR}{FR} \times \frac{CA}{NFR}$$

unde : - FR – fondul de rulment;

NFR – necesarul de fond de rulment;

$\frac{NFR}{FR}$  - gradul de utilizare a FR în procesul de exploatare;

$\frac{CA}{NFR}$  - viteza de rotație a necesarului de fond de rulment.

Modelul reușește să pună în evidență următoarele aspecte :

- existența sau inexistența unei marje de securitate privind finanțarea procesului de exploatare;
- măsura în care nivelul fondului de rulment este suficient de mare pentru a acoperi necesarul de fond de rulment;
- dacă se asigură un nivel ridicat al vitezei de rotație a necesarului de fond de rulment.

## **B2. Modelul bazat pe finanțarea activității din surse proprii și menținerea echilibrului financiar:**

$$CA = CAF \times \frac{AF}{CAF} \times \frac{NFR}{AF} \times \frac{FR}{NFR} \times \frac{CA}{FR}$$

unde: - CAF – capacitatea de autofinanțare ;

AF – autofinanțarea ;

$\frac{AF}{CAF}$  - ponderea autofinanțării în capacitatea de autofinanțare ;

$\frac{NFR}{AF}$  - gradul de acoperire a nevoilor de exploatare pe seama autofinanțării;

$\frac{FR}{NFR}$  - gradul de finanțare a NFR din FR;

$\frac{CA}{FR}$  - eficiența utilizării fondului de rulment.

Modelul ia în considerare atât existența sau inexistența surselor de autofinanțare, cât și modul în care acestea participă la menținerea echilibrului financiar al întreprinderii și implicit, la buna derulare a activității.

## **5. Concluzii**

Indicatorii de rezultate cuantifică în formă valorică finalitatea unei activități economice lucrative, nivelul de cuantificare fiind mai amplu sau mai sintetic funcție de necesitățile de analiză.

Rezultatele care exprimă volumul de activitate caracterizează dimensiunea afacerii și dinamica acesteia, fiind reprezentative atât pentru activitatea de producție, cât și pentru cea de comercializare.

Cel mai important indicator care evaluează volumul activității de producție și comercializare este *cifra de afaceri*.

Dinamica cifrei de afaceri pune în evidență evoluția în timp a indicatorului, exprimată în mărimi absolute sau în mărimi relative, cu ajutorul indicatorilor: abatere absolută, indice de evoluție sau ritm mediu de creștere.

Structura cifrei de afaceri este dată de ponderea veniturilor din vânzările generate de diferite activități, produse, lucrări sau servicii.

Prin analiza factorială se identifică principalii factori care influențează cifra de afaceri, și se stabilește sensul influențelor, astfel că în final să poată fi stabilite măsuri pentru limitarea acțiunii factorilor cu influență negativă, respectiv menținerea și amplificarea acțiunii factorilor cu influență pozitivă. Analiza factorială permite evidențierea contribuției pe care o au diferite categorii de resurse din întreprindere la realizarea volumului de activitate și implicit la realizarea cifrei de afaceri.

### **Bibliografie:**

1. Buglea, A. – *Analiza situației financiare a întreprinderii*, Editura Mirton, Timișoara, 2004
2. Bușe, L. – *Analiză economico-financiară*, Editura Economică, București, 2005
3. Gheorghiu A. – *Analiza economico-financiară la nivel microeconomic*, Editura Economică, București, 2004
4. Helfert, E. – *Tehnici de analiză financiară*, BMT Publishing House, București, 2006
5. Mihai I. - *Analiza economico-financiară a întreprinderilor*, Editura Mirton, Timișoara, 2001
6. Pantea, M., Stark L. – *Analiza situației financiare a firmei*, Editura Economică, București, 2001
7. Petcu, M. - *Analiza economico-financiară a întreprinderii*, Editura Economică, București, 2003
8. Păvăloaia, W., Păvăloaia, D., - *Analiză economico-financiară*, Editura Tehnopress, Iași, 2009
9. Petrescu, S. – *Diagnostic economico-financiar*, Editura Sedcom Libris, Iași, 2004
10. Robu, V., Vâlceanu, Gh. – *Analiză economico-financiară. Teste grilă*, Editura Economică, București, 2006
11. Ștefea, P. – *Analiza rezultatelor întreprinderii*, Editura Mirton, Timișoara, 2002
12. Vâlceanu, Gh., Robu, V., Georgescu, N. – *Analiză economico-financiară*, Editura Economică, București, 2005

## Considerații cu privire la Standardele de Audit Intern și responsabilizarea auditorilor

**Autor: Aanei Roxana**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Ciurea Maria**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *Audit Standards describe the qualities that organizations must meet and persons involved in activities of internal audit. Standards aim is to provide a framework for deployment an internal audit which give rise to added value. If laws or regulations do not allow internal auditors or the internal audit activity to meet certain sections of Standards, it is necessary to respect all other sections of Standards and declaring non existent.*

Activitățile de audit intern se desfășoară în diferite medii legislative și culturale, în cadrul unor organizații care diferă din punct de vedere al scopului, mărimii, complexității și structurii, de către persoane din cadrul sau din afara entității. Deși pot exista diferențe privind practica auditului intern în fiecare dintre aceste medii, este esențial să se respecte Standardele Internaționale pentru Practica Profesională a Auditului Intern, pentru ca responsabilitățile auditorilor interni să fie îndeplinite. Dacă auditorii interni sunt îngreziți de legislație sau regulamente și, drept urmare, nu pot respecta anumite părți ale Standardelor, ei trebuie să respecte toate celelalte secțiuni ale Standardelor și să declare neconformitatea produsă.

Auditul intern se exercită în instituții, pe tipuri de activități diverse, de către echipe de auditori constituite din specialiști pregătiți în specialități diferite, acoperind toate mediile auditabile. Toate aceste particularități pot influența într-o oarecare măsură practica auditului intern din fiecare instituție. Având în vedere aceste aspecte, la nivel internațional au fost create standarde de practică profesională a auditului intern care sunt recomandate auditorilor interni indiferent de mediul în care își desfășoară activitatea și pe baza cărora aceștia trebuie să-și realizeze standardele proprii pentru desfășurarea auditului intern, ținând cont de particularitățile entităților pe care le auditează.

Elaborarea standardelor IIA a fost un proces care s-a derulat în mai multe etape. A început în anul 1947 când s-a redactat „*Declararea responsabilităților*” care a definit obiectivele și domeniul de acțiune ale auditului intern. Atunci s-au elaborat *Standardele de audit intern* care au fost revizuite și adaptate periodic datorită evoluției funcției de audit intern în întreaga lume.

Standardele reprezintă cerințe obligatorii, bazate pe principii, cuprinzând atât enunțuri, cât și interpretări.<sup>1</sup> Enunțurile privesc cerințele de bază pentru practica profesională a auditului intern și pentru evaluarea eficacității de realizare a misiunilor, care se aplică internațional, la nivel organizațional și individual, iar interpretările clarifică termenii sau conceptele din enunțuri.

Standardele descriu natura auditului intern și caracteristicile structurilor care efectuează activitățile de audit intern.<sup>2</sup> Totodată, ele oferă criterii ale calității după care poate fi evaluată performanța auditului intern.

**Scopul Standardelor** este următorul:

- să contureze principiile de bază privind practica de audit intern;
- să furnizeze un cadru general pentru desfășurarea și dezvoltarea unei game largi de misiuni de audit intern care să genereze valoare adăugată;

---

<sup>1</sup> www.air.ro, *Norme Avizate IIA (IPPF)*

<sup>2</sup> Ghiță, M., *Auditul intern în sistemul public*, Editura Tribuna Economică, București, 2006, p. 35

- să stabilească cadrul de referință pentru evaluarea rezultatelor auditului intern;
- să stimuleze îmbunătățirea proceselor și operațiunilor organizației.

**Standardele reprezintă cerințe obligatorii, bazate pe principii, cuprinzând:**

✓ *Enunțuri privind cerințele de bază pentru practica profesională a auditului intern și pentru evaluarea eficacității acestuia, care se aplică la nivel internațional, organizațional și individual;*

✓ *Interpretări, care clarifică termenii sau conceptele din Enunțuri.*

Standardele utilizează termenul „trebuie” pentru a preciza o cerință obligatorie și termenul „ar trebui” dacă se așteaptă conformitatea cu cerința respectivă, cu excepția situației în care, prin aplicarea raționamentului profesional, circumstanțele justifică devierea de la aceasta.

Pentru înțelegerea și aplicarea corectă a Standardelor, trebuie avute în vedere Enunțurile și Interpretarea acestora, precum și înțelesul lor specific din Glosar. Standardele constau în:

➤ **Standardele de Calificare** descriu calitățile pe care trebuie să le îndeplinească organizațiile și persoanele care execută activități de audit intern, și anume scopul, autoritatea și responsabilitatea care sunt în concordanță cu Definiția Auditului Intern, Codul de Etică și *Standardele*. Standardele profesionale de audit intern definesc principiul independenței sub două aspecte: independența compartimentului în cadrul instituției și independența auditorilor interni (cea care le asigură obiectivitatea). Independența auditorilor interni trebuie să aibă la bază eliminarea practicii de implicare a auditorilor în orice altă activitate din afara auditului.

Respectarea standardului privind independența presupune unele reguli: auditul intern nu trebuie să aibă tangențe cu vreun serviciu operațional, auditorul intern trebuie să aibă acces în orice moment la persoanele de la toate nivelurile ierarhice, la bunuri, la informații, precum și la sistemele electronice de calcul. Recomandările pe care le formulează auditorii nu trebuie să constituie ultimatumuri sau măsuri obligatorii pentru management.

➤ **Standardele de Performanță** descriu activitățile specifice auditului intern și asigură criterii calitative pentru evaluarea performanțelor prin evaluarea și compararea rezultatelor obținute cu cele propuse sau așteptate, în condiții de economicitate, eficiență și eficacitate.

Standardele de Calificare și Standardele de Performanță se aplică tuturor activităților de audit intern. Standardele de Implementare dezvoltă Standardele de Calificare și Standardele de Performanță prin stabilirea cerințelor aplicabile pentru misiunile de audit de asigurare (A) sau de consiliere (C).

**Misiunile de asigurare** se realizează, în conformitate cu tipurile de audit reglementate de lege și, ținând cont de specificul activităților desfășurate de structurile auditate, pentru a formula o opinie independentă sau concluzii privind o entitate, o operațiune, o funcție, un proces, un sistem sau alt aspect.

Conform Institutului Auditorilor Interni, serviciile de asigurare reprezintă o „*examinare obiectivă a probelor în scopul oferirii unei evaluări independente asupra managementului riscului și asupra proceselor de control sau conducere*”<sup>3</sup>.

Tipul și sfera de cuprindere a misiunilor de asigurare sunt stabilite de către auditorul intern, în general, în misiunile de asigurare sunt implicați **trei participanți**:

- *persoana sau grupul implicat în mod direct în entitatea, operațiunea, funcția, procesul, sistemul sau alt aspect auditat - responsabilul pentru proces,*
- *persoana sau grupul care realizează evaluarea - auditorul intern;*
- *persoana sau grupul care utilizează evaluarea - beneficiarul misiunii.*

Asigurarea furnizată de auditori poate fi asimilată cu sistemul de notare de la școală. Poate fi structurată pe mai multe **niveluri**, cum ar fi:

❖ *fără asigurare*, în cazul în care sistemele de control intern nu sunt implementate, nu funcționează, există deficiențe grave în desfășurarea proceselor/activităților auditate sau obiectivele

<sup>3</sup> Mitea, A. și colaboratorii - *Auditul de sistem în instituțiile publice*, Editura Ministerului Administrației și Internelor, București, 2006, p. 16-17

stabilite de către entitate nu vor fi atinse;

❖ *asigurare parțială*, atunci când există unele deficiențe, dar nu majore sau grave și care pot fi însă remediate;

❖ *asigurare fără rezerve*, în cazul în care sistemele de control intern sunt adecvate și eficiente, procesele și activitățile se desfășoară conform prevederilor legale și în condiții de eficiență și eficacitate, iar obiectivele stabilite de către entitate vor fi atinse.

Beneficiarul care primește o astfel de asigurare își formează o imagine de ansamblu asupra modului de funcționare a entității auditate și în funcție de nivelul asigurării ia deciziile aferente. De exemplu, în cazul unei asigurări parțiale stabilește măsurile necesare pentru remedierea disfuncțiilor și urmărește stadiul acestora până la rezolvare.

Pentru desfășurarea unei misiuni de asigurare se pornește de la obiectivele entității (domeniului, procesului auditat), se identifică riscurile semnificative asociate acestora, controalele implementate și necesare și se oferă o asigurare. În acest caz, sfera misiunii (aria de cuprindere) este stabilită de auditori.

Serviciile de asigurare presupun evaluarea obiectivă de către auditorul intern a documentelor justificative (probe de audit), în scopul obținerii unei opinii sau a unor concluzii independente cu privire la un proces, sistem sau alt subiect.<sup>4</sup>

Cu privire la rezultatul asigurărilor oferite de auditorii interni, trebuie menționat că acestea se materializează într-o *opinie* care să exprime nivelul de încredere pe care conducerea entității o poate avea în procesul auditat, iar din asigurarea furnizată de auditorii interni, conducerea poate trage concluzii pertinente cu privire la atingerea obiectivelor de către entitatea auditată.

Privită prin perspectiva auditului intern, asigurările furnizate de auditori reprezintă produsul final al misiunilor de audit intern. Asigurarea furnizată trebuie să fie formală și explicită, următoarele ***elemente fiind obligatorii***:

- ✓ *activitatea de audit trebuie să cuprindă în mod necesar activități de asigurare;*
- ✓ *trebuie să se raporteze beneficiarului actului de audit (de exemplu, conducerea de vârf a entității);*
- ✓ *trebuie urmărite recomandările formulate.*

Trebuie menționat faptul că nu poate exista o *asigurare absolută*. Chiar dacă aceasta ar fi posibil de oferit, costurile ei ar depăși cu siguranță beneficiile obținute. Ideea activității de audit este de a oferi o *asigurare rezonabilă*, prin care să se confirme faptul că obiectivele entității sunt îndeplinite sau, în caz contrar, să se propună măsuri de remediere (recomandări privind controale interne) prin care se adaugă valoare și se îmbunătățesc activitățile acesteia. De aceea, în activitatea de audit se folosește foarte mult activitatea de eșantionare, prin care se aleg operațiunile ce vor fi testate pentru a oferi un anumit nivel de asigurare.

***Misiunile de consiliere*** au un caracter de consultare și reprezintă activitatea desfășurată de auditorii interni menită să adauge valoare și să îmbunătățească procesele guvernantei în cadrul instituției, fără ca auditorii interni să-și asume responsabilități manageriale; acestea se desfășoară, în general, la cererea expresă a beneficiarului misiunii. Tipul și sfera de cuprindere a activităților de consiliere sunt stabilite de comun acord cu beneficiarul misiunii. În general, ***în misiunile de consiliere sunt implicați doi participanți***:

- *persoana sau grupul care furnizează consilierea - auditorul intern,*
- *persoana sau grupul care solicită și beneficiază de consiliere - beneficiarul misiunii.*

Când execută misiuni de consiliere, auditorul intern trebuie să fie obiectiv și să nu își asume responsabilități manageriale. Standardele se aplică auditorilor interni și activităților de audit intern.

Există un singur set de Standarde de Calificare și de Performanță însă sunt mai multe seturi de Standarde de Implementare: câte un set pentru fiecare tip principal de activitate de audit intern.

---

<sup>4</sup> Mitea A. și al., *Auditul de sistem în instituțiile publice*, Editura Ministerului Administrației și Internelor, București, 2006, p. 16-17



Standardele de Implementare au fost stabilite pentru activități de asigurare (A) și de consiliere (C).

Standardele fac parte din Cadrul General al Practicii Profesionale. Cadrul General al Practicii Profesionale include Definiția Auditului Intern, Codul de Etică, Standardele și alte îndrumări. Îndrumările privind modul în care pot fi aplicate Standardele sunt incluse în *Modalități practice de aplicare*, care sunt redactate de Comitetul de rezolvare a problemelor profesionale.

Standardele profesionale ale auditului intern cuprind mai multe componente, legate logic într-un tot unitar, care delimitează activitatea auditorilor, impuse tuturor specialiștilor în domeniu, după cum urmează:

Unul din cele mai importante standarde este **1200 - Competență și conștiinciozitate profesională**. Enunțul acestuia menționează faptul că fiecare misiune de audit trebuie să se efectueze cu competență și conștiinciozitate profesională. Pentru înțelegerea condițiilor care trebuie asigurate pentru aplicarea enunțului anterior au fost definite trei (sub)standarde, respectiv **1210 - Competența**, **1220 - Conștiinciozitate profesională** și **1230 - Formarea profesională continuă**.

**Standardul 1210 - Competența și interpretarea** acestuia precizează faptul că auditorii interni trebuie să dețină, *în mod colectiv*, cunoștințele, abilitățile și celelalte competențe necesare exercitării responsabilităților lor individuale. De asemenea, se încurajează ca auditorii interni să-și demonstreze competența prin obținerea unor certificări și calificări profesionale corespunzătoare, cum ar fi titulatura de auditor intern certificat sau alte titlaturi oferite de Institutul Auditorilor Interni și alte organizații profesionale corespunzătoare.

**Standardul 1220 - Conștiinciozitate profesională** menționează faptul că termenul de conștiinciozitate profesională implică ca auditorul intern să dea dovadă de o *logică și competență rezonabile* și nu presupune *infailibilitate*.

Conform *acestuia*, auditorul trebuie să ia în considerare următoarele **aspecte**:

- ❖ *volumul de muncă necesar atingerii obiectivelor misiunii;*
- ❖ *complexitatea, importanța sau relevanța domeniilor asupra cărora sunt aplicate procedurile de asigurare;*
- ❖ *pertinența și eficacitatea proceselor de guvernare, management al riscurilor și de control;*
- ❖ *probabilitatea unor erori semnificative, fraude sau neconformități;*
- ❖ *costul misiunii de asigurare în raport cu beneficiile scontate.*

**Standardul 1300 - Programul de asigurare și îmbunătățire a calității** prevede obligativitatea ca șeful structurii de audit intern să elaboreze un program de asigurare și îmbunătățire a calității care să acopere toate aspectele activității de audit intern. În interpretarea Standardului 1300, acest program are menirea de a facilita evaluarea eficienței, eficacității activității de audit intern, precum și conformitatea acesteia cu normele obligatorii emise de Institutul Auditorilor Interni, respectiv Definiția Auditului Intern, Standardele și Codul de Etică, în scopul identificării oportunităților de îmbunătățire.

Standardele precizează că *Programul de asigurare și îmbunătățire a calității* trebuie să prevadă evaluări interne și externe (**Standardul 1310**). Evaluările interne includ *monitorizarea continuă* a performanței activității de audit intern, precum și *verificări periodice* efectuate prin autoevaluare sau de către alte persoane din organizație care dețin cunoștințe privind practicile de audit intern (**Standardul 1311**). Cu privire la evaluările externe, **Standardul 1312** menționează necesitatea efectuării acestora cel puțin o dată la 5 ani de către o echipă de evaluare din afara organizației.

**Standardul 2000 - Conducerea activității de audit intern** și interpretarea acestuia precizează că șeful structurii de audit trebuie să conducă activitatea de audit intern în mod eficace pentru a asigura *crearea valorii adăugate* în cadrul organizației. În accepțiunea standardului, activitatea de audit intern este gestionată în mod eficace atunci când:

- *rezultatele activității de audit intern sunt conforme cu scopul și responsabilitățile*

incluse în Carta auditului intern;

- *activitatea de audit intern este conformă cu Definiția Auditului Intern și a Standardelor;*

- *persoanele care derulează activitatea de audit intern demonstrează că respectă Codul de Etică și Standardele.*

Pentru asigurarea eficacității activității de audit intern, **Standardul 2010 - Planificarea** stipulează stabilirea priorităților privind misiunile de audit intern, în concordanță cu obiectivele organizației, printr-o planificare bazată pe riscuri. Interpretarea standardului prevede ca la elaborarea planului bazat pe riscuri să se ia în considerare cadrul de aprobării de către conducerea superioară a organizației a planurilor de audit și a necesarului de resurse, șeful structurii de audit intern având datoria să informeze cu privire la impactul limitării resurselor.

Referitor la administrarea resurselor, **Standardul 2030** și interpretarea acestuia menționează faptul că șeful structurii de audit trebuie să se asigure că *resursele auditului sunt corespunzătoare, suficiente și utilizate în mod eficace în vederea îndeplinirii planului aprobat*, în sensul deținerii competențelor, cunoștințelor, abilităților și resurselor necesare.

**Standardul 2060** prevede ca șeful structurii de audit să raporteze în mod periodic conducerii superioare cu privire *“la scopul activității de audit intern, autoritatea, responsabilitatea și gradul de îndeplinire a planului”*. Raportarea trebuie să cuprindă problemele legate de control și expunerile semnificative la riscuri, inclusiv riscul de fraudă, aspecte privind guvernarea și alte informații solicitate de conducerea superioară.

Un alt standard important este **2100 - Tipul activității**, care stipulează că auditul intern trebuie să *evalueze și să contribuie la îmbunătățirea proceselor de guvernare, management al riscului și control*, folosind o abordare sistematică și metodică.

Aspecte privind auditarea celor trei procese menționate (managementul riscului, controlul și guvernarea organizației) au fost cuprinse în trei standarde, respectiv **2110 - Managementul riscului, 2120- Controlul și 2130- Guvernarea**.

Referitor la *managementul riscului* se menționează că activitatea de audit intern trebuie să evalueze eficacitatea și să contribuie la îmbunătățirea acestui proces. În interpretarea standardului, eficacitatea procesului de management al riscului presupune analizarea de către auditorii interni a următoarelor **aspecte**:

- ✓ *Veridicitatea și integritatea informațiilor financiare și operaționale;*
- ✓ *Eficacitatea și eficiența operațiunilor;*
- ✓ *Protejarea activelor;*
- ✓ *Conformitatea cu legile, reglementările și contractele în vigoare.*

Cu privire la *control (intern)*, standardele prevăd că *„activitatea de audit intern trebuie să sprijine organizația în menținerea unor controale eficace”*. Pentru evaluarea acestuia, auditorii trebuie să aprecieze caracterul *adecvat și eficacitatea* controalelor stabilite, avându-se în vedere următoarele **aspecte**:

- *veridicitatea și integritatea informațiilor financiare și operaționale;*
- *eficacitatea și eficiența operațiunilor;*
- *protejarea activelor;*
- *conformitatea cu legile, reglementările și contractele în vigoare.*

Referitor la *guvernarea entității*, standardul precizează că auditul intern trebuie să evalueze și să facă recomandări adecvate pentru îmbunătățirea acestuia prin îndeplinirea următoarelor **obiective**:

- *Promovarea unei conduite și a unui sistem de valori corespunzătoare în cadrul entității;*
- *Asigurarea unui management eficace al performanței în cadrul entității și a asumării răspunderii;*
- *Comunicarea eficace a informațiilor privind riscul și controlul către organele de*

*drept din entitate;*

▪ *Coordonarea eficace a activităților* și comunicarea informațiilor către Consiliu, auditorii interni și externi și factorii de conducere.

Planificarea misiunilor (*Standardul 2200*) implică ca auditorii interni să elaboreze și să documenteze un plan pentru fiecare misiune, care să includă obiectivele misiunii, sfera de cuprindere, calendarul și alocarea resurselor. La planificarea misiunilor, auditorii interni trebuie să țină seama de aspectele prevăzute în *Standardul 2201*.

În etapa de planificare a misiunilor, auditorii interni trebuie să ia în considerare:

✓ obiectivele activității/procesului auditat și mijloacele prin care se monitorizează performanța;

✓ riscurile semnificative ale activității, obiectivele acesteia, resursele, operapuniile și mijloacele prin care impactul potențial al riscului este menținut la un nivel acceptabil;

✓ caracterul adecvat și eficacitatea proceselor de management al riscului și de control în comparație cu un cadru sau model relevant de control;

✓ oportunitățile pentru îmbunătățirea semnificativă a proceselor de management al riscului și de control stabilite la nivelul activității.

Nicio misiune de audit nu se poate desfășura fără să aibă stabilite obiective, conform *Standardului 2210*. Obiectivele fiecărei misiuni trebuie să aibă la bază o evaluare preliminară a riscurilor relevante pentru activitatea auditată, apreciindu-se totodată necesar ca auditorii să ia în considerare inclusiv probabilitatea de apariție a unor erori semnificative, fraude, neconformități sau alte expuneri la risc.

Referitor la sfera misiunii (*Standardul 2220*), aceasta trebuie să fie suficientă pentru a îndeplini obiectivele misiunii. *Standardul 2230* prevede că auditorii interni trebuie să stabilească resurse corespunzătoare și suficiente pentru atingerea obiectivelor misiunii pe baza evaluării tipului și complexității fiecărei misiuni, a constrângerilor legate de timp și a resurselor disponibile.

Pentru fiecare misiune trebuie stabilite și documentate programe de lucru (*Standardul 2240*) care includ procedurile pentru identificarea, analizarea, evaluarea și documentarea informațiilor în timpul auditului. În realizarea misiunii (*Standardul 2300*), auditorii interni trebuie să identifice, analizeze, evalueze și documenteze suficiente informații pentru atingerea obiectivelor misiunii.

Informațiile trebuie să răspundă la următoarele **criterii** (*Standardul 2310 - Identificarea informațiilor*):

▪ **să fie suficiente:** informațiile sunt suficiente dacă sunt bazate pe fapte, adecvate și convingătoare, astfel încât orice persoană logică și informată să ajungă la aceeași concluzie ca și auditorul;

▪ **să fie sigure:** informațiile sunt sigure dacă reprezintă cele mai bune informații care se pot obține prin utilizarea tehnicilor corespunzătoare în cadrul misiunii;

▪ **să fie relevante:** informațiile sunt relevante dacă susțin observațiile și recomandările misiunii și sunt în concordanță cu obiectivele misiunii;

▪ **să fie utile:** informațiile sunt utile dacă ajută organizația să-și atingă scopurile.

*Standardul 2320 - Analiza și Evaluarea* prevede că auditorii interni trebuie să își fundamenteze concluziile și rezultatele misiunii pe analize și evaluări corespunzătoare.

Fiecare misiune, conform *Standardului 2340* trebuie supervizată corespunzător pentru se asigura atingerea obiectivelor, asigurarea calității și dezvoltarea personalului. Șeful structurii de audit intern deține responsabilitatea generală pentru supervizarea misiunilor, putând desemna auditori cu experiență corespunzătoare pentru aceasta.

*Standardul 2400 - Comunicarea rezultatelor* prevede faptul că auditorii interni trebuie să comunice rezultatele misiunii. Pentru aceasta, comunicările trebuie să includă cel puțin obiectivele misiunii, sfera de cuprindere, precum și concluziile, recomandările și planurile de acțiune aplicabile (*Standardul 2410- Criterii pentru comunicare*). Acolo unde se consideră necesar, comunicarea rezultatelor misiunii poate să conțină opinia generală a auditorilor interni și/sau concluziile acestora.

Referitor la calitatea comunicărilor, *Standardul 2420* prevede că acestea trebuie să fie:

- *precise*; nu includ erori sau distorsiuni și redau fidel faptele;
- *obiective*: sunt echitabile, imparțiale și obiective și sunt rezultatul unei evaluări corecte echilibrate asupra tuturor faptelor și circumstanțelor relevante;
- *clare*: sunt ușor de înțeles și logice, evitând limbajul tehnic inutil și furnizând toate informațiile semnificative și relevante;
- *concise*: sunt făcute la obiect și evită digresiunile inutile și detaliile superflue, redundante și logoreea;
- *constructive*: sunt utile pentru clientul misiunii și organizației și conduc către îmbunătățire unde este cazul;
- *complete*: conțin toate elementele esențiale pentru publicul țintă și includ toate informațiile și observațiile semnificative și relevante pentru susținerea recomandărilor și concluziilor;
- *realizate la timp*: sunt realizate la momentul oportun și indicat, depinzând de importanța subiectului, permițând conducerii să ia măsurile corective corespunzătoare.

**Standardul 2421 - Erori și omisiuni** prevede că dacă o comunicare finală conține o eroare sau omisiune semnificativă, informația corectată trebuie transmisă tuturor părților care au prin comunicarea inițială.

În activitatea propriu-zisă, Standardele Internaționale de Audit Intern sunt în permanentă adaptate pentru îmbunătățirea practicii în domeniu și minimalizarea posibilelor conflicte de interes având în vedere că „Competențele profesionale ale auditorului intern produc adevăra beneficii pentru entitate, printr-o evaluare sistematică, pe baza standardelor de audit și a celor mai bune practici, a politicilor, procedurilor și operațiilor realizate de entitate.

Dinamica deosebit de accelerată a dezvoltării societății umane angrenează în mod firesc și evoluția organizațiilor, indiferent de mediul în care activează. Acest aspect nu putea să lase fără urmări activitatea de audit public intern, astfel încât ritmul alert al schimbărilor din ultima perioadă și-a pus amprenta și asupra evoluției acesteia.

Aceste standarde au fost revizuite în anul 2012 pentru a întări încă o dată principiile transparenței și răspunderii, precum și pentru a oferi un cadru privind efectuarea de misiuni de audit de o calitate ridicată, care să adauge valoare. În cadrul acestei revizii a standardelor (octombrie 2012) s-a insistat pe rolul cheie al auditului în menținerea răspunderii și furnizarea de informații pentru îmbunătățirea activităților.

De aceea, în introducerea la standarde se menționează clar faptul că un audit de calitate este esențial pentru asigurarea răspunderii publice și transparenței. Prin intermediul standardelor, auditarea programelor trebuie să furnizeze evaluări independente, obiective, bazate pe probe de audit a managementului, performanței și costurile politicilor, programelor și operațiilor. De asemenea, auditul în sectorul public oferă informații importante beneficiarilor și publicului privind menținerea răspunderii, sprijină îmbunătățirea performanței programelor și operațiilor, asigură reducerea costurilor, facilitează procesul de luare a deciziilor, stimulează îmbunătățirile etc.

Toți auditorii interni sunt răspunzători pentru respectarea Standardelor cu privire la obiectivitatea individuală, competență și conștiinciozitate profesională. În plus, auditorii interni sunt răspunzători pentru respectarea Standardelor care sunt relevante pentru îndeplinirea responsabilităților asociate funcției lor. Conducătorii executivi ai auditului sunt răspunzători pentru respectarea integrală a Standardelor.

Revizuirea și dezvoltarea Standardelor reprezintă un proces continuu. Consiliul Internațional pentru Standardizarea Auditului Intern poartă consultări și discuții ample, înainte de publicarea Standardelor. Acestea includ solicitări către publicul din întreaga lume de a trimite propuneri în cadrul procesului de dezbatere a proiectului standardelor.

Toate proiectele standardelor aflate în dezbatere sunt afișate pe site-ul IIA și totodată sunt trimise tuturor institutelor IIA.

## Concluzii

Standardele există pentru: delimitarea activității auditorului intern, specializarea continuă a activității sale de analiză și evaluare a riscurilor, direcționarea către activități cu valoare adăugată și evaluarea performanței activității de audit intern.

Obiectivele de mai sus vor putea fi îndeplinite doar dacă, în activitatea practică de audit intern, se vor implementa Standardele Internaționale și standardele proprii, dacă vom aborda buna practică recunoscută în domeniu, dacă vom avea preocupări pentru perfecționarea continuă a modului de abordare a auditului și vom fi obiectivi și autocritici cu realizările noastre pe linie de audit.

Exercitarea atribuțiilor de auditor intern cu un profesionalism impecabil, respectarea standardelor profesionale, aplicarea bunei practici recunoscute în domeniu și aderarea la un IIA sunt garanții de care auditorul intern trebuie să profite în măsura posibilităților.

## Bibliografie

1. Domnișoru S., *Audit statutar și comunicare financiară*, Editura Economică, București, 2011
2. Ghiță M. - *Auditul intern*, Editura Economică, București, 2006
3. Ghiță M., Mareș V. - *Auditul performanței finanțelor publice*, Editura CECCAR, București, 2002
4. Loebbecke A., *Audit – o abordare integrată*, Editura ARC, București, 2010
5. Mitea A., Băncuță A. - *Auditul de sistem în instituțiile publice*, Editura Ministerului Administrației și Internelor, București, 2006
6. Morariu A., Suciuc G. - *Audit intern și guvernanta corporativă*, Editura Universitară, București, 2008
7. Țurlea E., Roman A.G., Neamțu H., *Audit financiar. Misiuni de asigurare și servicii conexe*, Editura Economică, București, 2012
8. *Legea nr. 672/19.12.2002 privind auditul public intern*, republicată (M.O. nr. 856/05.12.2011), cu modificările ulterioare
9. Hotărârea Guvernului nr. 1.086/11.12.2013 pentru aprobarea Normelor generale privind exercitarea activității de audit public intern (M.O. nr. 17/10.01.2014)
10. Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 252/03.02.2004 pentru aprobarea Codului privind conduita etică a auditorului intern (M.O. nr. 128/12.02.2004)
11. Standardele Internaționale pentru Practica Profesională a Auditului Intern, Institutul Auditorilor Interni
12. <https://na.theiia.org>
13. <http://www.aair.ro/>

## Relevanța utilizării fondurilor europene până în anul 2013 și perspectivele alocării acestora pentru România în perioada 2014-2020

**Autor: Aanei Roxana**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Ciurea Maria**  
**Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** The purpose of this article is to consider some aspects regarding the existing and potential financial sources which are meant to sustain the Romanian economic development. In 2015, eighty years after the Romania's integration and the completion of the Multiannual Financial Framework 2007-2013, we see the need to strike a balance concerning the valorisation of non-refundable European funds allocated to Romania. However, a real balance, representing a final evaluation concerning gains and losses related to non-refundable European funds, will only be available starting with the end of the 2015 financial year. Based on the available information on national and European level, Romania has not performed well in absorbing the allocated non-refundable funds. One of the reasons for this situation is, in our opinion, its previous limited experience which also resulted in people's reluctance in using the available structural instruments.*

### 1. Scurtă trecere în revistă a rezultatelor perioadei de programare 2007- 2013

Decalajele economice și sociale din Uniunea Europeană sunt substanțiale și au căpătat o nouă profunzime cu ocazia aderării României și Bulgariei, la data de 1 ianuarie 2007. În anul 2015, după opt ani de la această schimbare majoră pentru România și după finalizarea Cadrului financiar multianual 2007-2013, se prefigurează nevoia unui bilanț în ceea ce privește valorificarea fondurilor europene nerambursabile alocate țării noastre. România face în această perioadă bilanțul implementării exercițiului financiar 2007 – 2013 și numără banii europeni pierduți pentru că nu au fost absorbiți la timp. Numai în Regiunea Centru se vor pierde pe Programul Operațional Regional aproape 100 de milioane de euro, ceea ce înseamnă aproximativ 20% din totalul finanțărilor alocate. România se pregătește să încheie, în prima jumătate a acestui an, bilanțul exercițiului financiar 2007 – 2013 și numără banii europeni pierduți pentru că nu au fost absorbiți la timp. Uniunea Europeană i-a alocat României fonduri în valoare de 19,1 miliarde de euro din care, după ce va trage linie, țara noastră va consemna în cel mai fericit caz o pierdere de peste 4 miliarde de euro. Cea mai grea perioadă urmează însă pentru beneficiarii proiectelor europene care nu și-au cheltuit banii alocați până la sfârșitul anului 2015, termenul limită de închidere a exercițiului financiar, deoarece aceștia vor trebui, conform contractelor încheiate, să suporte cheltuielile necesare finalizării proiectelor.

După 1 ianuarie 2016, toate cheltuielile realizate în proiectele cu finanțări europene, aprobate pe exercițiul financiar 2007 – 2013, sunt considerate și intră în responsabilitatea beneficiarilor care ar trebui să le suporte. Aceste cheltuieli mai pot fi făcute până în 30 iunie 2016 potrivit reglementărilor în vigoare (Instrucțiunea 144 care prevede prelungirea termenelor de finalizare a proiectelor), iar după această dată urmează o analiză a Autorității de Management a Programului Operațional Regional și măsurile care se vor impune.

În prezent, potrivit prevederilor din contractele beneficiarilor și fără să existe clarificări ale autorităților, se presupune că în proiectele europene nefinalizate până la termenul stabilit, fondurile nerambursabile vor trebui returnate.

## 2. Situația României după șapte ani de la aderare

Programele operaționale prin care au fost puse la dispoziția beneficiarilor fondurile europene nerambursabile au fost gestionate în perioada 2007-2013 de:

- ❖ *Ministerul Fondurilor Europene:*
  - ✓ Programul Operațional Sectorial Transport (POST);
  - ✓ Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane (POS DRU);
  - ✓ Programul Operațional Sectorial Creșterea Competitivității Economice (POS CCE);
  - ✓ Programul Operațional Dezvoltarea Capacității Administrative (PODCA);
  - ✓ Programul Operațional Sectorial Mediu (POSM);
  - ✓ Programul Operațional Asistență Tehnică (POAT).
- ❖ *Ministerul Dezvoltării Regionale și Administrației Publice:*
  - ✓ Programul Operațional Regional (POR).
- ❖ *Ministerul Agriculturii și Dezvoltării Rurale:*
  - ✓ Programul Național pentru Dezvoltare Rurală (PNDR);
  - ✓ Programul Operațional pentru Pescuit (POP).

Din totalul fondurilor alocate României pentru perioada 2007-2013, mai exact 19,21 miliarde euro, aceasta a reușit să atragă până în prezent aproximativ 52%. Astfel, conform unui comunicat emis de Ministerul Fondurilor Europene, stadiul implementării programelor operaționale gestionate de acesta până la data de 31 ianuarie 2015 este prezentat în tabelul 1.

**Tabelul 1. Implementare programe operaționale**

Perioada 2007-2013	Număr de proiecte	Valoare totală (aproximativă) (miliarde euro)	Contribuția UE (aproximativă) (miliarde euro)	Alocare UE (%)
Proiecte depuse	45.075	76,00	49,80	
Proiecte aprobate	18.996	38,70	23,50	122,00
Contracte/decizii de finanțare semnate	15.242	25,70	20,20	105,00
Plăți către beneficiari	-	11,17	10,01	52,08
Valoarea declarațiilor transmise la CE (absorbție curentă)	-	9.966		51,87

Sursa: <http://www.fonduri-ue.ro/stadiul-absorbției>

Gradul de absorbție indicat mai sus situează România, conform comunicatelor Comisiei Europene, pe ultimul loc în clasamentul Uniunii Europene, sub procentul de 60%.

Situația este mai favorabilă în ceea ce privește gradul de absorbție prin intermediul programelor aflate în subordinea Ministerului Agriculturii și Dezvoltării Rurale. Astfel, prin Programul Național pentru Dezvoltare Rurală s-a ajuns, la finele anului 2014, la un grad de absorbție de 78%, însemnând aproximativ 7 miliarde euro, conform unui comunicat oferit de reprezentanții instituției.

Bilanțul implementării fondurilor va fi disponibil cât mai curând posibil și abia atunci vom putea trage concluzii pertinente privind pierderile pe care România le-a suferit din punct de vedere economic în urma aderării, după închiderea programului de finanțare 2007-2013, când vom afla valoarea corecțiilor ce îi vor fi acordate țării noastre. Ce putem observa încă de pe acum este faptul că gradul de absorbție redus își va face simțite efectele negative în perioada următoare.

Domeniul agriculturii este deocamdată singurul în care beneficiarii au reușit să valorifice într-o măsură mai mare fondurile nerambursabile la care au avut acces, aceștia având experiența și modelul oferite de programele de preaderare. La capitolul *câștiguri*, România a beneficiat în primul rând de experiență în implementarea fondurilor, adică a greșit la anumite aspecte, a învățat, dar a și

corectat. Suntem cu toții conștienți că sistemul este perfectibil, dar, pe total, dacă privim în urmă, am dobândit o experiență ce ne va fi de mare folos pentru perioada de programare 2014-2020.

Totodată, așa cum reiese din Raportul de țară al României pentru 2014, publicat de Societatea Academică din România (SAR), la capitolul III, „*Ce am învățat din proasta gestiune și planificare a fondurilor europene*”, până la acel moment, România a câștigat din punct de vedere financiar, deoarece a contribuit la bugetul Uniunii Europene în cei șapte ani cu aproximativ 9,2 miliarde euro (1% din produsul intern brut) și a primit prin intermediul pre-finanțării, rambursărilor și plăților directe circa 21 miliarde euro. Astfel, la un calcul matematic simplu reiese că România este pe un plus de aproximativ 12 miliarde euro.

În concluzie, am câștigat și am pierdut pe perioada de derulare a finanțării planificate pentru 2007-2013. Vom afla situația reală imediat după închiderea anului 2015, când se va finaliza analiza tuturor aspectelor financiare, economice și sociale.

### **3. Premise ale perioadei de programare 2014-2020 și Fondurile nerambursabile ce se vor aloca României în perioada 2014-2020**

Pentru a utiliza la maximum facilitățile puse la dispoziția țării noastre de Uniunea Europeană trebuie să înțelegem, să conștientizăm și să asimilăm în profunzime faptul că menirea acestor fonduri a fost, este și va fi și în perioada următoare sprijinirea dezvoltării țării și susținerea diminuării disparităților economice, informaționale, educaționale, de infrastructură.

Trebuie avut în vedere faptul că până acum România a beneficiat de o mare oportunitate de a învăța, ceea ce va reprezenta cu siguranță un avantaj însemnat pentru noua perioadă de programare. Astfel, se poate concluziona că toți cei care au apelat la fonduri nerambursabile puse la dispoziție de Uniunea Europeană vor fi mai responsabili și mai conștienți atât de rolul sprijinului financiar, cât și de menirea lor de a deveni factori de schimbare și modele de bune practici, permițându-le viitorilor beneficiari și motivându-i pe aceștia să le urmeze exemplul.

Politica de coeziune pentru perioada 2014-2020 va pune la dispoziție 366,8 miliarde euro pentru a se investi în regiunile, orașele și economia reală ale Europei. Acesta va fi cel mai important instrument de investiții al Uniunii Europene pentru a atinge *principalele obiective ale Strategiei Europa 2020*, conform art. 9 din Regulamentul (UE) nr. 1303/2013 al Parlamentului European și al Consiliului din 17 decembrie 2013:

- *sprijinirea mobilității forței de muncă;*
- *consolidarea cercetării și dezvoltării;*
- *promovarea adaptării la schimbările climatice și a utilizării durabile a energiei;*
- *investiții în educație;*
- *lupta împotriva sărăciei și excluziunii sociale.*

Politica de acordare a tuturor fondurilor structurale și de investiții europene care stimulează proiectele bune va prezenta un grad mai mare de orientare spre rezultate, precum și o nouă rezervă de performanță. În fine, în cadrul politicii de coeziune, al fondului agricol pentru dezvoltare rurală și al fondului pentru pescuit, eficiența va fi corelată cu guvernanta economică, pentru a încuraja respectarea de către statele membre a recomandărilor Uniunii Europene.

### **4. Programele de finanțare pentru perioada 2014-2020 și gestionarea acestora**

Fondurile structurale aferente perioadei de programare 2014-2020 vor fi derulate prin următoarele programe operaționale:



**Tabelul 2. Programe operaționale 2014-2020**

<b>Programul</b>	<b>Alocarea financiară indicativă pentru perioada 2014-2020 (miliarde euro)</b>
Programul Operațional Infrastructură Mare	9,41
Programul Operațional Regional	6,70
Programul Operațional Capital Uman	4,22
Programul Operațional Competitivitate	1,33
Programul Operațional Capacitate Administrativă	0,55
Programul Operațional Asistență Tehnică	0,21
Programele de cooperare transfrontalieră	0,45
Plăți directe în agricultură	10,00
Programul Național pentru Dezvoltare Rurală	8,00
Programul Operațional pentru Pescuit	0,17

Sursa: [http://ec.europa.eu/romania/eu\\_romania/index-ro.htm](http://ec.europa.eu/romania/eu_romania/index-ro.htm)

La momentul actual, doar câteva dintre programele de finanțare aferente perioadei 2014-2020 au fost aprobate, restul fiind în curs de aprobare de către Comisia Europeană. Programele aprobate sunt următoarele:

- Programul Operațional Asistență Tehnică, aprobat în data de 18 decembrie 2014;
- Programul Operațional Competitivitate, aprobat în data de 19 decembrie 2014;
- Programul Operațional Capital Uman, aprobat în data de 25 februarie 2015.

La nivel național, gestiunea fondurilor europene pentru perioada 2014-2020 va fi asigurată de Autoritățile de Management desemnate pentru fiecare program operațional, astfel:

- ❖ *Ministerul Fondurilor Europene va fi Autoritate de Management pentru:*
  - ✓ Programul Operațional Infrastructură Mare;
  - ✓ Programul Operațional Capital Uman;
  - ✓ Programul Operațional Competitivitate;
  - ✓ Programul Operațional Asistență Tehnică.
- ❖ *Ministerul Dezvoltării Regionale și Administrației Publice va fi Autoritate de Management pentru:*
  - ✓ Programul Operațional Regional;
  - ✓ Programul Operațional Capacitate Administrativă.
- ❖ *Ministerul Agriculturii și Dezvoltării Rurale va fi Autoritate de Management pentru:*
  - ✓ Programul Național pentru Dezvoltare Rurală;
  - ✓ Programul Operațional pentru Pescuit.

**Programul Operațional Regional** va fi implementat prin 12 axe prioritare, iar **principalele sale obiective** sunt:

- creșterea competitivității economice a întreprinderilor mici și mijlocii;
- dezvoltarea infrastructurii sociale și sanitare;
- protecția mediului și promovarea utilizării eficiente a resurselor;
- promovarea incluziunii sociale și combaterea sărăciei etc.

Acest program a fost deschis la începutul anului, în cursul lunii ianuarie cu o linie de finanțare destinată microîntreprinderilor. Prin intermediul acestei linii de finanțare, beneficiarii vor avea la dispoziție o finanțare nerambursabilă cuprinsă între 25.000 și 200.000 de euro, în întregime nerambursabilă. Solicitanții vor suporta doar cheltuielile neeligibile, atunci când acestea intervin în cadrul proiectului (comisioane, impozite, taxe, mijloace de transport, utilaje second-hand).

**Programul Operațional Competitivitate** va fi implementat prin două axe prioritare, iar **principalele obiective** ale sale sunt:

- dezvoltarea produselor și serviciilor TIC (tehnologia informației și comunicațiilor),

a comerțului electronic și a cererii de TIC;

- promovarea investițiilor în cercetare-dezvoltare;
- promovarea centrelor de competență etc.

Acest program susține investiții menite să răspundă nevoilor și provocărilor legate de nivelul redus al competitivității economice, în special în ceea ce privește sprijinul insuficient pentru cercetare, dezvoltare și inovare și infrastructura subdezvoltată de TIC și implicit servicii slab dezvoltate, poziționându-se astfel ca un factor generator de intervenții orizontale în economie și societate, de natură să antreneze creștere și sustenabilitate.

**Programul Operațional Capital Uman** va fi implementat prin șapte axe prioritare, iar **principalele obiective** ale sale sunt:

- promovarea culturii antreprenoriale și îmbunătățirea calității și productivității muncii;
- dezvoltarea unei piețe a muncii moderne și flexibile;
- facilitarea inserției tinerilor și a șomerilor pe piața muncii etc.

Acest program va aduce oportunități de finanțare foarte atractive, pentru o gamă variată de beneficiari eligibili. Totuși, în cele ce urmează va fi prezentat programul „România Creativă”, ce acordă microfinanțări de până la 25.000 de euro șomerilor, persoanelor inactive, dar și salariaților care vor să devină antreprenori în industrii creative, precum: meșteșuguri, industria publicitară, crearea și dezvoltarea de software, producția de jucării, arhitectură, modă. Nu se vor acorda finanțări nerambursabile pentru firmele crate în București – Ilfov. Beneficiarul va trebui să-și înregistreze și să-și demareze investiția în celelalte 7 regiuni ale țării.

## 5. Intențiile autorităților responsabile în vederea înlesnirii accesului la proiecte și derulării acestora de către beneficiari

Așa cum este specificat și în cadrul Acordului de Parteneriat propus de România pentru perioada de programare 2014-2020, Ministerul Fondurilor Europene a luat deja anumite **măsuri** pentru a reduce sarcinile administrative ale beneficiarilor, și anume:

- stabilirea unui termen clar, de 20 de zile, pentru procesarea solicitărilor de plată;
- instituirea unui mecanism de decontare a solicitărilor de plată pentru toți beneficiarii de proiect, mecanism ce permite decontarea directă a facturilor de la furnizori din fondurile alocate de la Trezoreria Statului, ceea ce înseamnă că destinatarii nu sunt obligați să plătească facturile din fondurile proprii;
  - eliminarea constrângerilor artificiale impuse pentru achizițiile făcute de beneficiarii din sectorul privat, prin introducerea unei proceduri simplificate: beneficiarii din sectorul privat vor publica o notificare într-o secțiune a site-ului Ministerului Fondurilor Europene și vor alege oferta pe care o consideră cea mai competitivă, argumentându-și opțiunea într-o notă explicativă;
  - elaborarea unui ghid privind principalele riscuri identificate în achizițiile publice, ca instrument pentru toți cei implicați în sistemul de implementare a fondurilor UE și pentru a împiedica noi corecții financiare.
- în paralel cu utilizarea opțiunilor privind costurile simplificate. România intenționează să aibă în vedere:
  - măsuri pentru simplificarea, predictibilitatea și asigurarea unui grad sporit de stabilitate a mediului juridic și normativ, întrucât un factor semnificativ care contribuie la creșterea sarcinilor administrative este reprezentat de numărul de amendamente aduse documentelor și procedurilor, care au antrenat modificări ale legislației și regulamentelor;
  - îmbunătățirea comunicării cu beneficiarii, care va fi facilitată atât prin extinderea rețelei existente de utilizatori, cât și prin continuarea investițiilor pentru un sprijin tehnic de help-desk mai eficient;
  - îmbunătățirea calității ghidurilor: documentele orientative și manualele vor fi

actualizate ori de câte ori va fi necesar și vor fi accesibile online;

- continuarea procesului de simplificare a procedurilor utilizate de AM (Autoritatea de Management) și OI (Organismele Intermediare) în legătură cu evaluarea și selecția proiectelor, precum și a celor privind stabilirea cerințelor și controalelor pe durata implementării proiectelor;
- raționalizarea cerințelor în materie de monitorizare și de evaluare. Formularele și procedurile pentru perioada 2014-2020 vor fi supuse testului utilității și proporționalității;
- trecerea la alte sisteme decât cele pe suport de hârtie, utilizând schimbul electronic de date între autorități și beneficiari;
- armonizarea în continuare a cerințelor diferitelor structuri, eliminând suprapunerile și verificările care nu sunt neapărat necesare;
- promovarea progresivă a managementului pe bază de riscuri, cu audituri și controale axate pe domeniile în care riscul este evaluat ca fiind cel mai ridicat, în ceea ce privește:
  - ✓ aspectele tehnice ale proiectelor;
  - ✓ amploarea financiară a proiectelor;
  - ✓ capacitatea/rezultatele înregistrate de beneficiar;
  - ✓ potențialul de apariție a neregulilor și fraudelor.

## Concluzii

Din informațiile disponibile pe plan național și la nivelul Uniunii Europene s-a putut observa faptul că România nu a performat în absorbția fondurilor nerambursabile alocate în perioada 2007-2013, unul dintre motivele principale avute în vedere fiind experiența anterioară limitată, care a adus cu sine și o reticență a oamenilor de a apela la instrumentele structurale disponibile.

Perioada de programare 2014-2020 reprezintă pentru România o șansă de a utiliza cu mai multă pricepere și responsabilitate fondurile europene nerambursabile alocate acesteia, cu scopul de a crește nivelul de trai și pentru a ne ajuta să redescoperim valorile materiale și culturale, dar și să folosim resursele umane și educaționale pe care le deținem.

## Bibliografie

1. Man Mariana, Măcriș Maria, *Analysis of Implementing an Operational Programme Financed from Structural Instruments. Case Study – Romania*, International Journal of Business Management and Economic Research (IJBMER), Vol 5(1), 2014, pp. 9 – 15.
2. Man Mariana, Măcriș Maria, *National Performance Measurement for Projects Financed from European Funds*, 23rd International-Business-Information-Management-Association (IBIMA) Conference on Vision 2020: Sustainable Growth, Economic Development, and Global Competitiveness Valencia, SPAIN, MAY 13-14, 2014, vol. 1-5, pp. 23-31.
3. Man Mariana, Măcriș Maria, *Some Aspects of Performance Measurement at the Level of a Non-Refundable Foreign-Funded Project*, International Conference: "European Research Development Horizont 2020", University Stefan cel Mare, Suceava, România, 10 – 13 July, 2013, publicat în volumul International Conference: "European Research Development Horizont 2020", University Stefan cel Mare, Suceava, România, 10 – 13 July, 2013, , Editat de LUMEN Media PUBLISHING (Anglia, SUA și România), 2013, pp.313-319.
4. Regulamentul (UE) nr. 1303/2013 al Parlamentului European și al Consiliului din 17 decembrie 2013 de stabilire a unor dispoziții comune privind Fondul european de dezvoltare regională, Fondul social european, Fondul de coeziune, Fondul european agricol pentru dezvoltare rurală și Fondul european pentru pescuit și afaceri maritime, precum și de stabilire a unor dispoziții generale privind Fondul european de dezvoltare regională, Fondul

- social european, Fondul de coeziune și Fondul european pentru pescuit și afaceri maritime și de abrogare a Regulamentului (CE) nr. 1083/2006 al Consiliului, publicat în Jurnalul Oficial nr. L 347/20.12.2013.
5. Rezumatul Acordului de parteneriat cu România, 2014-2020, august 2014.
  6. [http://ec.europa.eu/romania/eu\\_romania/index\\_ro.htm](http://ec.europa.eu/romania/eu_romania/index_ro.htm)
  7. <http://eufinantare.info/docs/AP-10.02.2014.RO.pdf>
  8. <http://sar.org.ro/raport-anual-de-analiza-si-prognoza-sar-pe-anul-2014>
  9. <http://sar.org.ro/raport-anual-de-analiza-si-prognoza-sar-pe-anul-2015>
  10. [http://www.achizitii.apdrp.ro/uploads/COMUNICARE/Newsletter/EuroAgricultura\\_DECE\\_MBRIE2014.pdf](http://www.achizitii.apdrp.ro/uploads/COMUNICARE/Newsletter/EuroAgricultura_DECE_MBRIE2014.pdf)
  11. <http://www.fonduri-ue.ro><http://www.fonduri-ue.ro/comunicare/stiri/2830-ministerul-fondurilor-europene-preia-autoritatile-de-management-pos-mediul-si-pos-transport>
  12. <http://www.fonduri-ue.ro/stadiul-absorbției>

## Studiu comparativ privind contabilitatea randamentului și teoria constrângerilor

**Autor: masterand Andrei Florina Cristina**  
**Coordonator: Prof. univ. dr. Man Mariana**  
**Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** In this study, I made a comparasion between the two approaches theory of constraints and throughput accounting. One of the common points of these two approaches is that both use constraints, in the theory of constraints that it imposes, and the throughput accounting trying to eliminate them. Both theory of constraints and also throughput accounting use certain steps to achieve its objectives, but to applied the throughput accounting ratio must be found the constraints therefore depends on each other.*

### 1. Introducere. Abordări generale

Contabilitatea randamentului (Throughput Accounting-TA) este o abordare a contabilității de gestiune care oferă managerilor informații de support decisonal pentru îmbunătățirea profitabilității întreprinderii. Această metodă este relative nouă în contabilitatea de gestiune. Această abordare identifică factorii care limitează o organizație de la atingerea obiectivului său, iar apoi se focusează pe măsuri simple care conduc la domenii cheie în atingerea obiectivelor organizaționale. Contabilitatea randamentului a fost propusă de Eliyahu M. Goldratt ca o alternativă la tradiționala contabilitatea a costurilor. Ca atare, contabilitatea randamentului nu este nici a contabilității costului nici a costurilor, deoarece este focusată pe numerar și nu alocă toate costurile(cheltuieli fixe și variabile, inclusive a cheltuielilor generale) pentru produse și servicii vândute sau furnizate de către o întreprindere. Luând în considerație legile de variație, numai costurile care variază total cu unități de producție, de exemplu materiile prime, sunt alocate produselor și serviciilor care sunt deduse din vânzări pentru determinarea randamentului. Contabilitatea Randamentului este o tehnică a contabilității de gestiune utilizată ca măsură de performanță în Teoria Constrângerilor(Theory of Constraints (TOC)). Este “inteligenta” în afaceri fiind utilizată pentru maximizarea profiturilor, cu toate acestea, spre deosebire de Contabilitatea costurilor care se concentrează în principal pe reducerea costurilor și reducerea cheltuielilor pentru a obține profit, Contabilitatea Randamentului se concentrează în principal pe generarea mai tranzitată. Conceptual, Contabilitatea Randamentului urmărește să crească viteza sau rata la care tranzitează, este generată de produse și servicii în ceea ce privește constrangerea unei organizații, indiferent dacă constângerea este internă sau externă organizației.

Teoria constrângerilor (TOC) este un concept care pune accentul pe rolul constrângerilor în limitarea performanței unei organizații. TOC conduce manageri pentru a ataca constrângeri, în scopul de a atinge obiectivului lor principal de a face bani. Elegant în concept si design, TOC concentrează atenția conducerii asupra factorilor care împiedică performanța sistemului. TOC pune accentul pe optimizarea performanței în cadrul setului definit de constrângeri ale proceselor existente și oferta de produse. TOC oferă un cadru de acțiune, care combină activitățile de manageri în jurul câtorva elemente de sistem foarte vizibile.

Este o filozofie a sistemelor de management dezvoltat de Eliyahu M. Goldratt la începutul anilor 1980. Teza fundamentală a TOC este faptul că aceste constrângeri stabilesc limitele de performanță pentru orice sistem. Cele mai multe organizații conțin doar câteva constrângeri de bază. Adepții TOC sugerează că managerii ar trebui să se concentreze pe gestionarea eficientă a

capacității și capacitatea acestor constrângeri în cazul în care acestea sunt de a îmbunătăți performanța organizației lor.

Odată ce a considerat pur și simplu o tehnică de producție-programare, TOC are largi aplicații în diverse setări organizaționale. De exemplu, TOC sa dovedit a fi un concept piatra de hotar care să conducă la o îmbunătățire în procesul de organizații, cum ar fi Avery Dennison, Bethlehem Steel, General Motors, National Semiconductor, United Airlines, Boeing, ITT, iar Procter & Gamble. În mod similar, logistică Comandamentul forțelor aeriene din Statele Unite a adoptat concepte de management de constrângere pentru a îmbunătăți performanța de depozite de reparații de aeronave, în timp ce Statele Unite ale Americii Marina a implementat concepte TOC în Corpul său de transport.

Ideile lui Goldratt asupra teoria constrângerilor indică o critică a măsurilor contabilității tradiționale. Ele se concentrează în schimb pe lucrul optim. Teoria constrângerilor se bazează pe existența capacității limitate la anumite puncte critice în anumite programe de producție. Prin eliminarea blocajelor, teoria constrângerilor urmărește viteza de mișcare a produselor prin intermediul unei organizații și prin urmare profitul este maximizat.

Teoria constrângerilor nu reprezintă costurile deoarece nu alocă costurile produselor și serviciilor. Teoria constrângerilor abordează calcularea randamentului produselor prin scăderea costul de achiziție din prețul de vânzare. Toate celelalte costuri sunt luate în considerare separat ca și costuri de operare și nu sunt alocate direct produselor. Cu toate acestea, unele lucrări științifice definesc randamentul ca diferența dintre prețul de vânzare și costurile variabile. Printre aceste exemple se includ Noreen și colaboratorii(1995) și Gupta(2003). Balderstone și Keef(1999) oferă o imagine de ansamblu cuprinzătoare acu definiții diferite.

În prezent, nici specifică practici contabile susținute de Goldratt. În schimb, contabilii sunt încurajați să studieze ideile teoria constrângerilor și să le aplice în contabilitate în modul în care se potrivesc.

Conceptul de contabilitatea randamentului a fost creată de către consultanții de management David Galloway și David Waldron. Aceștia și-au dorit să înlocuiască conceptele tradiționale cum ar fi alocarea costurilor directe și indirecte , mărimea lotului economic și tratarea inventarului ca un activ. În viziunea lor contabilă trebuie să monitorizeze rata la care fiecare întreprindere produce numerar. În minte cu aceste obiectiv crucial, aceștia se focusează pe randamentul pe produs pe strângularea orei.

Managerii folosesc contabilitatea costurilor pentru a lua decizii în vederea reducerii costurilor unei companii și îmbunătățirea profitului. Trebuie remarcat faptul că teoria constrângerilor și contabilitatea randamentului, nu sunt singurele abordări utilizate în procesul de luare a deciziilor. Alte metode care au același scop sunt:

- Contabilitatea costului standard
- Costul activității de bază
- Costurile marginale

Ipoteza generală a contabilității randamentului și a teoriei constrângerilor este faptul că aceste constrângeri sunt impedimente pentru atingerea obiectivelor unei firme și impactul acestora este de a reduce profitul. În plus, ipoteza este bazată pe presupunerea că cele mai multe companii au foarte puține constrângeri, de cele mai multe ori doar una. O constrângere poate fi o resursă, o politică a companiei sau o mentalitate a managementului. Această ipoteză are similitudini cu analiza factorului limită, care este definit ca un factor sau o condiție care împiedică îndeplinirea obiectivelor.

## **2. Aplicarea în TOC și TA**

Teoria constrângerilor analizează randamentul producției print-o serie de etape:

### **Identifică constrângerea sistemului**

Aceasta este contrângerea internă, de exemplu, în producție, inginerie sau planificare aceasta este externă, iar pe piață este o resursă sau o politică

**Decide cum să maximizeze ieșirile cu ajutorul constrângerilor**

Se pregătește să subordoneze toate activitățile în prezenta decizie. Neconstrângerile trebuie să fie subordonate nevoilor constrângerilor.

Odată ce constrângerea a fost identificată, atenția poate fi acordată implementării nivelului adecvat al resurselor. Ca o consecință, capacitatea constrângerii este crescută.

**Identificând politica constrângerilor pot fi mai ușor eliminate**

Odată ce o constrângere a fost remediată, se revine la pasul întâi pentru a identifica următoarea constrângere mai serioasă și se repetă pașii.

În ceea ce privește contabilitatea randamentului, în cadrul acesteia pentru a se afla rația se parcurg 6 pași după cum urmează:

PASUL 1: Aflarea factorului limită

PASUL 2: Calcularea randamentului produsului

PASUL 3: Calcularea costului total al produsului

PASUL 4: Împărțirea randamentului la orele fabricate pentru a obține *randamentul pe ora de fabricație*

PASUL 5: Se împarte costul total pe oră de fabricație pentru a obține *costul pe ora de fabricație*

PASUL 6: Împărțirea costului de fabricație pe oră de fabricație pentru a afla rația contabilității randamentului.

### 3. Beneficiile obținute ca rezultat al aplicării practice

Contabilitatea costurilor standard a pierdut recent o parte din utilizarea sa. Contabilitatea costului standard își propune să identifice diferența dintre costul actual și costul standard. Acesta din urmă include variația volumului, variația costului materialelor și variația costului forței de muncă.

În mod tradițional managerii au luat măsuri pentru a corecta diferite costuri pentru planificarea utilizării randamentului. Cu toate acestea, alocarea costului a devenit arbitrară și capricioasă din diferite motive și aplicarea ei este acum suspicioasă. Unu dintre motive este acela că în ziua de azi tot mai multe companii au procese comune pentru o gamă de produse.

Conceptul de teorie a constrângerilor evită semantica alocării costurilor și restructurează sistemul de control financiar de la o bază în raportările entităților, cum ar fi departamentele, la o privire de ansamblu asupra fluxurilor valorii.

Teoria constrângerilor recunoaște că unele mașini nu atât de critice sau instalații de producție nu vor fi utilizate la capacitatea lor. Susținătorii săi cred că simpla recunoaștere este foarte avantajoasă, deoarece TOC previne mașinile necritice să ruleze la capacitatea sa pentru niciun scop dacă nu toată producția sa poate fi utilizată.

Avantajul constă în evitarea acumulării stocurilor excedentare asociate și lucrările în curs de desfășurare. Se adresează, de asemenea, slabiciunii managerilor care doresc să optimizeze producția pe mașinile speciale în cazul în care acesta este un sub optim pentru firma. Piețele și cererea clienților sunt în continuă schimbare, iar modelul de afaceri trebuie să răspundă rapid. Al cincilea pas al lui Goldratt recunoaște această cerință.

Ca un instrument de optimizare, TOC nu putea fi niciodată mai bună ca o abordare corect formulată de programare liniară. Cu toate acestea, abordarea bazată pe teoria constrângerilor are avantaje semnificative față de programarea liniară. Este mai ușor de utilizat, în special pentru managerii care nu sunt familiarizați cu metodele de cercetare operaționale.

Contabilitatea randamentului reprezintă o dezvoltare importantă în contabilitatea modernă, care permite tuturor managerilor să înțeleagă contribuția constrângerii resurselor la rentabilitatea

generală. De asemenea, se focusează departe de dependența costurilor contabile privind eficiența. TA îmbunătățește performanța profitului printr-o mai bună decizie analitică bazată pe trei variabile monetare critice numite debit, inventar și cheltuieli de exploatare, acesta este denumit uneori ca și contribuția randamentului și este similar cu conceptul de contribuție în costul marginal, adică a costului din vânzare minus costurile variabile.

Lanțurile de aprovizionare transformă componentele într-un produs finit care este livrat clientului final. Gândirea fundamentală a lui Goldratt asupra lanțului de gestionare este cel mai bine descris ca o schimbare din *costurile lumii* în *randamentul lumii*.

Credibilitatea teoriei constrângerilor a fost grav degradat când Galloway și Waldron au descoperit o serie de dificultăți în legătură cu formularea lor asupra contabilității randamentului. Ei au modificat în contabilitatea randamentului măsurile lor de performanță departamentale și a retras costul producției în favoarea unei abordări bazate pe activitatea de calculație a costurilor(ABC). De atunci, ABC a fost puternic atacată de Goldratt ca o încercare nereușită de a salva vechile gândiri acupra .

După această scută ceartă, nu este sigur în cazul în care se află minciuna avantajului comercial. De-a lungul ultimului deceniu, mai multe lucrări au fost publicate comentând contribuțiile abordărilor TOC și TA. În ciuda exemplurilor complexe luate, rezultatul evaluării abordărilor TOC și TA se bazează pe generarea fluxurilor optime de lucru sunt total diferite. Este o lipsă de claritate dacă TOC și TA sunt adecvate pentru a oferi un avantaj competitiv într-un mediu complex și care se schimbă rapid.

Există puține referințe la furnizarea de strategii de rețea și roluri sofisticateale departamentului de achiziții. Competiția este acum definită ca *lanț de aprovizionare contra lanț de aprovizionare*( *supply chain vs. supply chain* ). Noile configurații ale lanțurilor de aprovizionare sunt necesare pentru evoluția locurilor pieței pentru a face față schimbărilor rapide ale modelelor de cerere.

Principalele caracteristici ale unui lanț de aprovizionare sunt:

- Integrarea capacităților cu partenerii comerciali;
- Sisteme de fabricație care pot fi personalizate;
- Sincronizarea programării cu cererea finală;
- Dezvoltarea simultană de produse;
- Perfecționarea *conductei* costului.

Dacă partenerii de aprovizionare colaborează strâns pentru a identifica blocajele în lanțul de aprovizionare, conceptele TOC și TA sunt credibile.

#### 4. Studiu de caz

Pentru exemplificare , presupunem că o societate comercială ține o resursă cheie care este disponibilă 12.520 minute în decursul unei perioade de gestiune. Costurile de producție bugetate, informațiile referitoare la produsele A și B, cât și determinarea costului aferent unui minut de fabricație sunt sistematizate în tabelul nr.1.

**Tabelul nr.1 Determinarea costului aferent unui minut de fabricație**

Nr. crt.	Explicații	Produsul A	Produsul B	Total
0	1	2	3	4
1	Producție obținută (buc)	9.500	1.300	-
2	Preț de vânzare unitar	42	42	-
3	Costul materialelor directe	28,5	30	-
4	Timpul în resursa cheie (minute)	1	2	-



5	Cheltuieli cu manopera directă	23.550	6.450	30.000
6	Cheltuieli cu manopera indirectă	11.775	3.225	15.000
7	Cheltuieli privind energia electrică	1.648	452	2.100
8	Cheltuieli privind amortizarea	21.195	5.805	27.000
9	Cheltuieli cu chiriile	7.536	2.064	9.600
10	Cheltuieli cu studii și cercetări	3.297	903	4.200
11	Cheltuieli generale de administrație	4.710	1.290	6.000
12	<b>Costuri totale de fabricație</b> (mai puțin cele cu materiale directe)	<b>73.711</b>	<b>20.189</b>	<b>93.900</b>
13	<b>Resursă cheie disponibilă</b> (minute)	-	-	<b>12.520</b>
14	<b>Cost aferent unui minut</b>	-	-	<b>93.900/12.520=7,5</b>

În tabelul nr.2 sunt sistematizate etapele de calcul privind aplicarea conceptelor metodei TA.

**Tabelul nr. 2 Aplicarea conceptelor metodei TA**

Nr. crt.	Explicații	Produsul A	Produsul B	Total
0	1	2	3	4
1	Venit pe minut de fabricație (vânzări- costul materialelor directe)	$(42-28,50)*1=13,50$	$(42-30)*2=6$	19,50
2	Indice TA sau rata ieșirilor	$13050/7,50=1,8$	$6/7,5=0,8$	-
3	Minute standard pentru o perioadă de gestiune	$9.500*1=9.500$	$1.300*2=2.600$	12.100
4	<b>Costul Throughput sau costul ieșirilor</b>	<b><math>9.500*7,50=71.2150</math></b>	<b><math>2.600*7,50=19.500</math></b>	<b><math>12.100*7,5=90.750</math></b>
5	Rata de rentabilitate (%)	$71.250/73.711=96,6$	$19.500/20.189=96,6$	$90.750/93,900=96,6$
6	Productivitatea muncii(%)	$71.250/35.325=201,6$	$19.500/9.675=201,6$	$90.750/45.000=201,6$

Interpretarea rezultatelor:

- **Indicele TA** pentru produsul A fiind  $>1$  (1,8) generează profit, în timp ce produsul B cu o rată a ieșirilor de 0,8 indică o pierdere;
- **Minutele standard** pentru perioada de gestiune analizată sunt de 12.100, în timp ce resursa cheie disponibilă era de 12.250 minute. Aceasta se poate datora fie utilizării sub capacitate a unei resurse ceea ce face ca resursa cheie să fie subutilizată, fie ineficiențelor în utilizarea resursei cheie;
- **Rata de rentabilitate** este pentru ambele produse sub 100% (96,6%) deoarece costurile efective de fabricație le depășesc pe cele bugetate sau calitatea acestor produse nu corespunde exigenșelor clienților;
- **Productivitatea muncii** de 201,6 % indică o creștere a eficienței economice generale ce constituie o cale intensivă de creștere a producției.

## 5. Concluzii

Ambele abordări folosesc în conținutul lor constrângerile fiecare într-o anumită măsură. În cadrul teoriei constrângerilor acestea sunt determinate ca urmare a parcurgerii pașilor specifici teoriei, iar în ceea ce privește contabilitatea randamentului se folosește de ele pentru a-și determina

rația. În concluzie aplicarea contabilității randamentului nu este posibilă fără aplicarea anticipată a teoriei constrângerilor

În ceea ce privește aprovizionarea, dacă partenerii de aprovizionare colaborează strâns pentru a identifica blocajele în acest lanț de aprovizionare, conceptele TOC și TA sunt credibile.

Avantajul teoriei constrângerilor constă în evitarea acumulării stocurilor excedentare asociate și lucrările în curs de desfășurare. Este mai ușor de utilizat, în special pentru managerii care nu sunt familiarizați cu metodele de cercetare operaționale.

Contabilitatea randamentului reprezintă o dezvoltare importantă în contabilitatea modernă, care permite tuturor managerilor să înțeleagă contribuția constrângerii resurselor la rentabilitatea generală

Unul dintre dezavantajele majore în ceea ce privește ambele abordări este caracterul lor de instrumente de decizie pe termen scurt. Ambele sunt abordări referitoare la contabilitatea managementului.

Dezavantajele privind TOC și TA și sunt discutate mai jos:

1. Ambele sunt instrumente de decizie pe termen scurt.
2. Pot fi concepte valide doar dacă se aplică în totalitate lanțurilor de aprovizionare, inclusiv de management, producție, resurse și sprijin.
3. În funcție de circumstanțe, cheltuielile de exploatare pe baza TOC și TA sunt considerate ca fiind fixe, ceea ce este simplist în opinia detractorilor. Prin urmare, TOC și TA sunt practic același lucru în ceea ce privește costurile variabile.

Ipoteza generală referitor la constrângeri, atât în cazul contabilității randamentului cât și în cazul teoriei constrângerilor este faptul că aceste constrângeri sunt impedimente pentru atingerea obiectivelor unei firme și impactul acestora este de a reduce profitul.

## **Bibliografie**

1. Budugan Dorina, Georgescu Iuliana, Ioan Berheci și Leontina Bețianu, Contabilitate de gestiune, editura CECCAR București, 2007, pg. 489-495
2. Galloway, D. and Waldron, D. Throughput accounting – 1: The need for a new language for manufacturing. Management Accounting, November 1988, pp 34-35
3. Goldratt, E.M. and Cox, J. (1984). The goal. London: Grover
4. Goldratt, E.M. (1990). Theory of Constraints. New York: North River Press
5. Noreen, E., Smith, D. and Mackey, J.T. (1995). The Theory of Constraints and its implications for management accounting. Great Barrington, M.A.: North River Press
6. Tabără Neculai, Briciu Sorin, Actualități și perspective în contabilitate și control de gestiune, editura Tipo-Moldova, Iași, 2010, pg. 361-370
7. Topic Gateway Series No. 26 - Theory of constraints and throughput accounting

## Aspecte relevante ale mixului de marketing în profesia contabilă

**Autor: Chiriac Crina-Maria**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Ciurea Maria**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *Specific marketing services for the accounting profession should comply with the requirements of professional ethics, so as not to breach the provisions set by professional bodies that regulate and define the rules of the game on a fierce competitive market and without affecting the image and reputation of the accounting profession. In marketing accounting services, the result depends on the provider and the performances achieved. As the competition grows and the quality increases, there is a need to increase both productivity and the differentiation between accounting services..*

### 1. Introducere

Societatea contemporană este caracterizată printr-o evoluție extrem de dinamică, ritmul fără precedent al producției industriale, revoluția în domeniul tehnologiei, progresul mijloacelor de comunicare și a mijloacelor de culegere și prelucrare a informațiilor constituind principalele sale atribute. Schimbările, de importanță deosebită, care au avut loc în ultimele decenii în domeniile științei și tehnicii au afectat toate ramurile vieții economice, formele și metodele conducerii acesteia și, în multe privințe, viața socială și pe cea cotidiană a oamenilor.

Optica și vechile tehnici de cercetare a fenomenelor de piață, subordonate nevoii de deplasare a produselor pe piață, nu mai corespund condițiilor create de dezvoltarea contemporană. Piața se impune tot mai mult ca element de referință pentru activitatea întreprinderilor, ca punct de plecare în organizarea întregului proces de producție și circulație a mărfurilor, investigarea ei permanentă urmând să fundamenteze principalele decizii ale entităților, atât în domeniul producției, cât și în cel al desfacerii.

Profesioniștii contabili, ca actori importanți ai serviciilor de specialitate, nu puteau rămâne în afară acestui proces, motiv pentru care și-au perfecționat în permanență activitățile, reușind să facă față cu succes concurenței, prin promovarea marketingului serviciilor adaptat exigențelor curente. În contextul actual, serviciile contabile nu mai înseamnă o simplă prelucrare a documentelor financiare, ele trebuie să ofere soluții în îmbunătățirea performanței afacerilor clienților.

Ca obiective ale profesiei contabile putem cataloga desfășurarea activității în corespondență cu standardele de profesionalism, atingerea unui nivel înalt de performanță a serviciilor prestate și respectarea cerințelor intereselor publice.

Sintetizând, profesioniștii contabili, experții contabili, auditorii trebuie să anticipeze și să răspundă schimbărilor mediului de afaceri astfel încât să determine creșterea randamentului.

### 2. Abordări de ordin general ale marketingului și mixului de marketing

În literatură de specialitate, precum și în practică economică, conceptul de marketing are mai multe accepțiuni. În funcție de unghiul de abordare, prin termenul de marketing se pot desemna, deopotrivă, atât un domeniu al științei, o disciplină, un demers socio-economic, cât și o activitate practică sau o funcție a unei organizații (privată sau publică).

Din punct de vedere etimologic, cuvântul „marketing” provine din limba engleză și desemnează „piață”, „comercializare”, „târguiață”, „vânzare/cumpărare”. Prin urmare, deși termenul

de marketing a apărut înaintea apariției științelor economice că științe, consacrarea lui în literatură de specialitate este indisolubil legat de evoluția științelor economice.

Concept esențial al teoriei moderne a marketingului, mixul de marketing reprezintă „ansamblul de instrumente tactice de marketing controlabile pe care firmă le combină cu scopul de a produce pe piața țintă reacția dorită”. (Philip Kotler). El reunește proprietățile caracteristice ale organizației, elementele pe care această le poate folosi pentru a influența cererea pentru produsul său în general, vânzările în mod special, și anume: produsul însuși, nivelul prețului, activitatea promoțională și distribuția sau plasarea produsului. Acest set de variabile controlabile de către organizație, cunoscut și sub numele de cei „4P” care au rolul de a detalia strategiile de marketing și de a influența piața în vederea asigurării eficienței maxime.

Cei „4P” constituie variabilele cheie prin care organizația poate acționa în vederea obținerii impactului maxim asupra pieții și consumatorului și reflectă modul în care sunt antrenate diferite componente ale resurselor de care dispune organizația pentru obținerea efectelor scontate.



Figura 1. Mixul de marketing-Cei 4 P

Atunci când se combină două sau mai multe elemente promoționale se obține un mix promoțional („promotion mix”), denumit uneori și mix de comunicare. Mixul promoțional este conceput în funcție de obiectivele pe care firma le urmărește, de posibilitățile financiare de care firma dispune și de auditoriul căruia i se adresează. Principalele instrumente folosite în formarea unui mix promoțional sunt: reclama, promovarea vânzărilor, relațiile cu publicul și vânzarea personală. Calitatea mixului de marketing reflectă capacitatea decidenților de adaptare la modificările mediului și de previziune a acestora.

Profesorul Jerome McCarthy simplifică modelul la nivelul celor patru instrumente esențiale: produs, preț, plasare, promovare, acceptate de toată lumea sub formulă de cei “4P” utilizate și astăzi cu succes atât în teorie cât și în practică. Cei mai mulți susțin să fie luată în considerație populația pe care o socotesc ca element de bază și cel mai complex ingredient al amestecului și cercetarea care determină atât natură ingredientelor cât și utilizarea celei mai potrivite rețete de amestec a elementelor mixului de marketing. (M.J. Baker). Conceptul s-a extins în timp, ajungându-se la cei 7P ai marketingului –concept propus dealtfel de Booms și Bitnerinca din 1981. Sesizând că modelul celor 4 P nu mai oferea o imagine suficient de cuprinzătoare odată cu creșterea ofertei de servicii, cei doi specialiști în marketing au mai inclus trei factori suplimentari în modelul inițial (sintetizat de Jerome Mccarthy în 1964): PERSONALUL, PROCESUL și PROBA.



Figura 2. Alte 3 elemente de extindere ale mixului de marketing

În practică, mixul de marketing joacă un rol esențial, întrucât el crează pe de o parte diferențierea în percepția consumatorului, iar pe de altă parte, crează instrumentele specifice îndeplinirii obiectivelor strategice, ce se concretizează în cei “4P”, care la rândul lor, fiecare în parte constituie un submix de marketing ce reprezintă un joc de strategii și combinații de variabile.

Între submixuri există o interdependență, o intercondiționare reciprocă de care trebuie să se țină seama în elaborarea și aplicarea mixului de marketing.

De asemenea, trebuie ținut seamă, de faptul că cei 4P reflectă „concepția ofertanților referitoare la instrumentele de marketing disponibile în vederea influențării cumpărătorului și de aceea dacă întreprinderea privește cu ochiul consumatorului, atunci când concepe cei 4P, trebuie să conceapă și „cei 4C” ai cumpărătorului”, apreciază Robert T. Lauterborn:

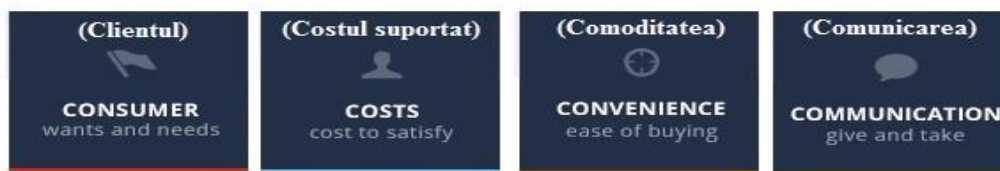


Figura 3. Mixul de marketing-Cei 4 C

În ultimele decenii, se constată o mai mare preocupare din partea specialiștilor, pentru cunoașterea tendințelor noi ce apar în marketingul mix, tendințe ce oferă întreprinderilor posibilitatea reorientării din timp a politicii de marketing.

Pentru fiecare agent economic se impune întreținerea unui șir de acțiuni practice și antrenarea unor eforturi în vederea desfășurării lor. Aceste acțiuni nu trebuie privite izolat, ci într-un ansamblu coerent, pus în mișcare pe bază unor programe care să optimizeze eforturile de marketing necesare pentru promovarea strategiei de piață și a politicii de marketing în general.

Ordinea importanței celor patru componente ale mixului de marketing variază în funcție de condițiile concrete ale implementării mixului și de specificul strategiei în slujbă căreia este pus la stabilirea mixului de marketing, o problemă însemnată o constituie optimizarea eforturilor de marketing.

*Marketingul serviciilor* necesită mai mult decât utilizarea celor „4 P” ai marketingului tradițional și constă în marketingul intern și în cel interactiv.

*Marketingul intern* presupune că firmă prestatoare de servicii, în cazul nostru de servicii contabile, să investească semnificativ în calitățile și performanțele angajaților, să pregătească și să motiveze angajații care vin în contact cu clienții și să îi facă să lucreze ca o echipă al cărei scop esențial este satisfacerea clienților. Marketingul intern trebuie să preceadă marketingului extern (nu are sens să se facă reclamă unui serviciu prezentându-l ca fiind excelent înainte ca personalul să fie pregătit să ofere un astfel de serviciu).

*Marketingul interactiv* exprimă faptul că modul în care se percepe calitatea serviciilor contabile depinde de calitatea relației prestator-beneficiar.

### 3. Aspecte ale marketingul în profesia contabilă

Contabilitatea este o componentă importantă a sistemului informațional managerial datorită rolului său de a cuantifica, prelucra și transmite informații financiare despre o entitate economică. Aceste informații permit departamentului decizional să opteze în mod rațional între consumurile alternative ale resurselor disponibile în procesul desfășurării activităților de producție și comerciale.

În lucrarea „*Drumuri prin memoria profesiei contabile*”, profesorul Marin Toma spunea că „într-o economie bazată pe competiție și randament (...), profesionistul contabil joacă în primul rând rolul de catalizator între stat și întreprindere, între stat și cetățeni, apoi de interlocutor și colaborator al Guvernului”.

În domeniul contabilității, promovarea serviciilor trebuie să se realizeze în limitele deontologiei profesionale. Astfel, profesioniștii contabili trebuie să acționeze cu onestitate și responsabilitate și să nu compromită prin activitatea lor profesia pe care o practică.

Prestatorii de servicii contabile, ca și celelalte companii care oferă servicii, se confruntă cu trei probleme de marketing:

- gradul de diferențiere în raport cu concurenții;
- calitatea serviciilor;
- productivitatea.

*Gradul de diferențiere în raport cu concurenții* ridică probleme speciale din cauza intangibilității și inseparabilității acestora. Variabilitatea serviciilor se concretizează ca urmare a unei oferte diferențiate, dar și datorită unor prestații și imagini diferite. Firmele furnizoare de servicii își pot deosebi prestația în **trei moduri**:

- *prin personal*;
- *prin mediul fizic*;
- *prin prestația propriu-zisă*.

Firmă prestatoare poate crea un mediu de plăcut în locul în care se execută serviciul.

*Calitatea serviciilor* este mai greu de definit și de exprimat în termeni cantitativi decât calitatea produselor. Studiile în domeniu arată că soluția în problemă măsurării calității o constituie determinarea modului în care o evaluează consumatorii. Pentru a îmbunătăți calitatea, prestatorul de servicii trebuie **să identifice**:

- *principalii factori determinanți ai calității serviciului*;
- *așteptările beneficiarului*;
- *evaluarea serviciului de către beneficiar în comparație cu așteptările sale*.

Prestatorii de servicii contabile, persoane fizice sau juridice, orientați spre calitate trebuie să cunoască modul de gestionare a așteptărilor beneficiarilor. El nu trebuie să prezinte în ofertă un serviciu pe care nu sunt capabili să îl realizeze. Promisiunile neonorate afectează percepția beneficiarului cu privire la calitatea serviciului și provoacă dezamăgiri acestuia. Dacă serviciul primit îl depășește pe cel așteptat, calitatea resimțită va fi superioară, iar beneficiarul va fi dispus să reînnoiască sau să prelungească contractul de prestări servicii și pentru perioadă viitoare. Măsurarea calității se poate realiza de către firmele prestatoare de servicii contabile prin determinarea gradului de stabilitate a clienței. Capacitatea prestatorilor de servicii contabile de a-și menține clienții depinde de modul în care ei le oferă beneficiarilor valoare, obiectivul principal fiind „niciun client pierdut”.

*Productivitatea* se poate îmbunătăți în mai multe moduri. Astfel, prestatorii de servicii contabile:

- pot pregăti mai bine angajații existenți și pot angaja alții mai performanți cu aceleași costuri;
- pot spori volumul prestatilor, fără a renunța la calitate;
- pot informatiza prelucrarea datelor financiar-contabile folosind diverse echipamente IT.

Ținând cont de acești factori, companiile trebuie să evite dezvoltarea exagerată a activității pe baza lor. Unele metode de creștere a productivității ajută la standardizarea calității și la mărirea satisfacției clienților, în timp ce altele duc la standardizarea exagerată, lipsindu-i pe beneficiarii de servicii personalizate. Pentru a se face cât mai bine cunoscute și pentru a se menține pe piață, firmele prestatoare de servicii contabile, acceptă reducerea productivității prin diferențierea și creșterea calității serviciului oferit. Serviciile specifice profesiei contabile nu mai reprezintă doar o prelucrare a documentelor contabile, ci sunt o soluție în vederea îmbunătățirii performanței afacerilor beneficiarilor.

În ceea ce privește marketingul serviciilor contabile, „*Codul etic național al profesioniștilor contabili*” menționează, la Secțiunea 250, că „*un profesionist contabil în practică publică nu trebuie să compromită profesia când promovează serviciile profesionale. Profesionistul contabil în practică publică trebuie să fie onest și loial și nu trebuie: (a) să exagereze calitatea serviciilor oferite, a calificărilor deținute sau a experienței câștigate; sau (b) să facă referiri compromițătoare la comparații nefundamentate cu activitatea altora*”.

Mixul de marketing reprezintă o combinație a variabilelor de marketing din domeniul serviciilor contabile ce conduc la succesul garantat al firmei. Personalizarea și adaptarea serviciilor oferite de profesioniștii contabili trebuie să corespundă nevoilor și dificultăților pe care le întâmpina beneficiarii în activitatea desfășurată, calitate, creativitatea, inovația și fiabilitatea reprezentând deziderate în promovarea serviciilor.

În determinarea prețului pentru serviciile contabile se ține cont și de câteva aspecte ce relevă perfecționarea și competența profesioniștilor contabili, precum:

- ❖ certificări și calificări specifice profesiei;
- ❖ pregătire în domeniu;
- ❖ experiență dobândită pe parcursul vieții;
- ❖ dezvoltarea profesională continuă.

Toate aceste atribute aduc plusvaloare beneficiarului prin serviciile oferite de profesioniștii contabili, însă nu și un tarif foarte scăzut, planificarea unor prețuri mici nu poate conduce la dezvoltarea durabilă, ci doar la pătrunderea pe o perioadă scurtă de timp pe piața serviciilor profesiei contabile.

Spre deosebire de alte domenii de activitate, promovarea serviciilor financiar contabile trebuie să se realizeze în limitele deontologiei profesionale. Normele impuse de organismele profesionale (prevăzute în Codul etic – CECCAR) reglementează și definesc regulile jocului pe o piață concurențială acerbă astfel încât reputația profesiei contabile să nu fie afectată.

Distribuția(plasamentul) serviciilor contabile se realizează prin canale scurte, prestatorul ia contact permanent cu beneficiarul, ceea ce permite adaptarea la cerințele acestuia, și cu respectarea standardelor profesionale și a normelor de etică profesională.

Tehnicile de promovare în rândul publicului conține o gamă largă de metode în vederea acaparării interesului beneficiarilor, așa cum se poate observa în figura următoare:


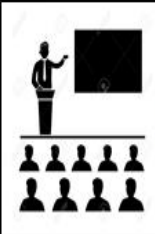





						
Publicarea de cărți, articole, rapoarte și studii de specialitate;	Participarea la emisiuni economice radio-TV, conferințe și seminarii de profil; Participarea la evenimente organizate de Camerele de Comerț;	Publicitatea; Redactarea unor buletine informative care să țină la curent clienții cu noutățile în domeniu;	Respectarea unui cod de ținută vestimentară cu impact asupra imaginii profesionistului.	Colaborarea cu alți profesioniști (juriști, HR, etc) astfel încât să se ofere potențialilor clienți servicii complete;	Identitatea vizuală (cărți de vizită, foi de lucru cu antet, broșuri și materiale promoționale etc);	Crearea unui website propriu centrat pe prezentarea companiei și a serviciilor propuse, precum și informații de interes care să satisfacă necesitățile generale ale clienților existenți și a celor potențiali.

Figura 3. Tehnici de promovare a serviciilor contabile

Marketingul poate fi orientat chiar în direcția piețelor alese de profesioniștii contabili. Spre exemplu, aceștia pot crea o structură a bazei de clienți în funcție de criterii bine stabilite. În tabelul

de mai jos sunt prezentate categoriile de clienți care pot beneficia de serviciile specifice profesiei contabile și cele mai relevante prestate:

Tabelul 1. Beneficiarii serviciilor profesiei contabile

PIEȚELE-ȚINTĂ	SERVICII PRESTATE
Agenți economici	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Organizarea și conducerea contabilității entității;</li> <li>✓ Întocmirea și certificarea situațiilor financiare anuale;</li> <li>✓ Audit intern;</li> <li>✓ Consultanță fiscală și managerială;</li> <li>✓ Expertize extrajudiciare; Cenzorat, etc.</li> </ul>
Instituții publice	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Organizarea contabilității publice;</li> <li>✓ Audit intern;</li> <li>✓ Expertize extrajudiciare.</li> </ul>
Instanțe judecătorești	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Expertize contabile judiciare;</li> <li>✓ Expertize fiscale judiciare;</li> <li>✓ Expertize de evaluare judiciare.</li> </ul>

#### 4. Concluzii

Implicarea și angajamentul organismelor profesionale în demersul creativ pentru organizarea marketingului pot reprezenta o condiție prealabilă și o șansă unică pentru profesia contabilă de a deveni capabilă să promoveze și să creeze avantaje competitive în cadrul mediului de afaceri. Prin introducerea standardelor etico-profesionale în domeniile contabilității, evaluării, fiscalității și auditului se creează premisele instaurării unui comportament corect și sănătos din partea tuturor celor implicați, descurajând astfel utilizarea de metode și practici ilegale, care deteriorează mediul economic și prejudiciază firmele și bugetul de stat.

Considerăm că pentru a face față coompetitiei globale profesioniștii contabili, în calitatea lor de prestatori de servicii contabile, trebuie să dispună de multă creativitate în determinarea și interpretarea situației financiare și a performanței activității desfășurate de entitățile economice. Abilitatea lor de a presta noi servicii pentru clienți, capacitatea de a da răspunsuri rapide și ingenioase la problemele complexe și de a găsi permanent noi căi de îmbunătățire a relațiilor din interiorul organizației și a celor dintre aceasta și mediul extern devin factorii cheie de diferențiere și creare de avantaje competitive care să asigure succesul entităților.

Creativitatea în domeniul contabilității se consideră a fi graniță dintre legalitate și ilegalitate, dintre moral și imoral. Elementul care face diferența este raționamentul profesional, cu ajutorul căruia se pot găsi soluții legale optime pentru maximizarea profitului entităților și implicit pentru atragerea de surse suplimentare la bugetul statului.

Considerăm că, în profesia contabilă managerii pot deveni adevărați lideri, prin adoptarea unei atitudini prin care se obține performanță sub toate formele ei. De fapt, excelență se dobândește prin calitate, iar liderii de calitate vizează excelența. Astfel, serviciile contabile trebuie prestate la standarde înalte de calitate, elaborate și monitorizate de organismele profesionale de specialitate, a căror realizare este asigurată de instruirea și pregătirea continuă a profesioniștilor contabili.



## Bibliografie

1. Avram Mărioara, *Considerații privind importanța mixului de marketing în profesia contabilă*, *Revista Contabilitatea, expertiza și auditul afacerilor*, București, februarie 2016, pag. 11
2. CECCAR, *Codul național al profesioniștilor contabili*, ediția a V-a, editura București 2011
3. Jonah Berger, *Contagios. Cum se raspandesc ideile*, ediția Paperback,, Editura: PUBLICA, 2015, traducator: Dan Craciun, Paul Slayer Grigoriu, pag. 66
4. Măcriș Maria, *Contabilitate publică*, Editura UNIVERSITAS, Petroșani 2015, pag. 13
5. Philip Kotler, *Principiile marketingului*, ediția a 4-a, Editura Teora, pag. 134-135
6. \*\*\* *Promovarea serviciilor contabile în limitele deontologiei profesionale*, *Forumul PMM*, ediția a IV-a, 21 septembrie 2013, APEX
7. \*\*\* *OMFP nr. 2067/2013 pentru modificarea și completarea unor reglementări contabile*, publicat în *M.O. nr. 6/07.01.2014*
8. \*\*\* *Codul etic național al profesioniștilor contabili*" menționează, la Secțiunea 250
9. \*\*\* <http://ebooks.unibuc.ro/StiinteADM/sica/7.htm>, accesat la data 12.04.2016
10. \*\*\* [https://ro.wikipedia.org/wiki/Marketing\\_mix](https://ro.wikipedia.org/wiki/Marketing_mix), accesat la data 17.04.2016

## Principalele categorii de bugete utilizate în economia actuală

**Autor: Ciocan (Torok) Codruta-Maria**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Ciurea Maria**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *The budget based on expenditure is more and more outdated, but detailed budget programs and activities tend to become essential element in developing major new multi-annual economic programs able to lead to sustainable economic growth.*

*A State might have a modern budget that would meet the following requirements: generalised application of the budgetary classification European Standard of Accounts (ESA) or Government Finance Statistics (GFS); an orderly progression for spending and monthly budget deficit; balancing the budget should be made cyclically, in times of recession running higher spending and budget deficits within 3% of GDP, while in periods of economic boom, the budget should be in balance or surplus; a multi-annual program budget should be implemented based on ceilings and margins in commitment appropriations and payment appropriations; using an objective method for ranking projects budget; the use of a public budget, without Parliament's control through the reserve funds, is counterproductive. Using the principles of private to the public sector could result in empowerment of public funds.*

### 1. Introducere

Bugetul statului în mod tradițional este conceput ca un „*buget de mijloace*” ce descrie detaliat mijloacele financiare ce sunt alocate diverselor tipuri de servicii publice. Din cauza faptului că resursele financiare publice sunt finite este necesară o selecție a serviciilor publice ce pot fi acoperite având la bază costul și utilitatea acestora.

Practic, bugetul tradițional este orientat în funcție de mijloacele susceptibile de a fi mobilizate anual și nu în funcție de obiectivele preconizate a fi atinse în exercițiul bugetar, prin urmare are un caracter funcțional. Punctele tari ale bugetului funcțional sunt date de informațiile cu privire la utilizarea banului public, dar și de modalitățile de gestionare a resurselor.

Bugetul funcțional poate oferi situații detaliate asupra capitolelor de cheltuieli care sunt grupate după finalitatea acestora. Prin urmare, Parlamentul și cetățenii au o imagine mai clară asupra opțiunilor Guvernului, iar controlul asupra bugetului se poate face mai eficient. Soldul bugetar, care poate fi deficit sau excedent, este bine evidențiat de bugetul funcțional cu ajutorul consolidărilor, eliminarea transferurilor între bugete, eliminarea dublei înregistrări.

În cadrul bugetului pe mijloace, cheltuielile publice sunt clasificate după destinația lor și evidențiază costurile reale ale opțiunilor bugetare, dar oferă și informații privind eficiența cu care sunt folosite resursele. Funcție de utilitatea socială a cheltuielilor din bugetul funcțional se poate face și o prioritizarea acestora.

### 2. Aspecte cu privire la bugetele program

În Statele Unite ale Americii, bugetul funcțional avea la bază alocarea creditelor bugetare pe sectoare guvernamentale, urmărindu-se eficiența și eficacitatea. Bugetul SUA se elaborează în două formate de clasificări, un format administrativ în care se reflectă resursele acordate serviciilor publice, iar alt format funcțional în care sunt prevăzute creditele de angajament și bugetare detaliate după sarcinile administrației guvernamentale, în scopul obținerii unor rezultate asemănătoare cu

cele din sectorul privat.

Anualitatea bugetului este atât un avantaj, cât și un dezavantaj. O alocare bugetară poate fi menținută în anul bugetar următor dacă își demonstrează utilitatea socială.

Bugetele multianuale au avantajul că pot oferi o finanțare pe termen lung a unor obiective de investiții, dar tot ele pot duce la o risipă mai mare dacă se dovedește după un timp că acel obiectiv nu-și demonstrează utilitatea.

„*Bugetele-program*” sunt, de regulă, multianuale și reprezintă o gestiune modernă a banilor publici, au obiective bine stabilite împărțite pe ani. Echilibrul bugetului se poate realiza pe parcursul a mai multor ani.

Bugetul-program poate să asigure finanțare pentru obiective majore de investiții, derulate pe o perioadă medie sau lungă de timp, iar orientarea acestuia se face către obținerea de performanță prin corelarea alocărilor bugetare cu rezultatele obținute. Prin urmare, se poate face și o ierarhie pentru finanțarea obiectivelor de cheltuieli. Astfel, pot fi identificate cheltuielile de importanță redusă ce ar putea fi eliminate în momentul apariției unor constrângeri bugetare semnificative.

Managerii publici trebuie să dea dovadă permanent de responsabilitate în alocarea resurselor publice. În general, un rezultat dat trebuie să fie obținut cu costuri minime sau să se maximizeze rezultatul cu un anumit plafon de costuri.

Performanța poate fi obținută recurgând la motivarea managerilor publici pentru obținerea unor rezultate superioare, oferind stimulente bănești sau prin aplicarea de sancțiuni financiare, administrative și chiar juridice.

Practica internațională a consacrat mai multe **modele de buget pe programe**:

- ✓ *modelul american* (Planificarea și programarea sistemului bugetar)
- ✓ *modelul francez* (Raționalizarea opțiunilor bugetare);
- ✓ *modelul bază bugetară zero sau modelul analizei marginale și al programării bugetare*.

Utilizarea metodei **Planificarea și programarea sistemului bugetar** presupune identificarea obiectivelor ce urmează a fi îndeplinite pe termen lung, cuantificarea (pe baza unor calcul specifice) a costurilor și avantajelor diferitelor programe ce pot fi finanțate de la buget și stabilirea unui clasament al acestora în raport de indicatorii de eficacitate.

Adoptarea deciziei în funcție de ierarhia programelor alternative este considerată a fi criteriul tehnologic, ce înlocuiește criteriul politic, în materie de buget. Așadar, în cadrul acestei metode, bugetele ministerelor nu mai sunt prezentate ca o simplă enumerare de credite bugetare, ci sunt reformulate pe programe în succesiunea „*structură-obiective-programe*”. Astfel, gestiunea bugetară globală este concepută ca un sistem de subpolitici optimale.

Metoda **Raționalizării Opțiunilor Bugetare** a constituit metoda franceză bazată pe analiza sistemică folosită pentru dimensionarea indicatorilor bugetari, în contextul gestiunii prin obiective a resurselor publice. Analiza sistemică are drept scop, ca prin reluări succesive să reformuleze obiectivele și mijloacele utilizate pentru atingerea lor, permițând decidentului să aleagă un mod de acțiune preferențial dintre mai multe alternative posibile.

Ținând seama de un număr de restricții referitoare la caracterul limitat al mijloacelor, metoda raționalizării opțiunilor bugetare constă în identificarea și studierea obiectivelor, compararea soluțiilor alternative, adoptarea deciziei pe baza analizei cost-avantaje și controlul permanent al cheltuirii resurselor. Originalitatea metodei constă în capacitatea de adaptabilitate și de reformulare a opțiunilor. Având caracter iterativ, metoda permite analiza obiectivelor și glisarea acestora prin intermediul așa numitului „*plan-revolving*”.

Demersul logic al raționalizării opțiunilor bugetare implică selectarea obiectivelor, alegerea mijloacelor și controlul rezultatelor. Obiectivele pot fi complexe, incluzând activități specifice unui întreg minister, dar și punctuale pe segmente precise de activitate. Realizarea programelor aprobate presupune întocmirea bugetului-program și includerea, în fiecare an, a creditelor necesare realizării obiectivului ales, în bugetul corespunzător anului respectiv (bugetizarea).

Controlul rezultatelor are drept scop aprecierea măsurii în care obiectivele selectate au fost realizate sau nu. Se întocmesc diverse tablouri de bord care pun în evidență ansamblul operațiunilor efectuate, diferitele categorii de costuri, indicatorii de eficacitate care permit măsurarea gradului de concretizare a obiectivului atins, indicatorii de mijloace, care reflectă resursele antrenate etc.

În cazul apariției unor distorsiuni promotorii programelor trebuie să identifice cauzele nerealizărilor (erori de gestiune, mijloace insuficiente, obiective nerealiste etc.) și totodată au posibilitatea să refacă în sens invers drumul parcurs pentru a reexamina ansamblul programului și gestiunea acestuia. Cu toate avantajele ce decurg din determinarea opțiunilor bugetare pe baza criteriilor economice, nici în țările de origine, nici în țările care le-au adoptat și adaptat nu s-a reușit generalizarea metodelor moderne de elaborare a indicatorilor bugetari.

Metoda **Baza bugetară zero** reprezintă metoda de programare bugetară practică în S.U.A. după 1980, al cărui scop este de a preîntâmpina creșterea excesivă a cheltuielilor bugetare de la un an la altul. Metoda constă în a alege acea combinație de programe care minimizează costurile determinate de realizarea unui anumit obiectiv și la un anumit nivel al resurselor posibil de obținut. Programarea bugetară prezintă, în acest caz, elemente comune cu planul de afaceri al unei întreprinderi private care-și propune producerea unor output-uri date, cu costuri minime, în condițiile maximizării profitului.

Elaborarea bugetului după această metodă presupune justificarea programelor alternative bazate pe costuri diferite, inclusiv o bază zero, sau cel mai scăzut nivel de cost la care poate fi realizat obiectivul propus. Parlamentul reexaminează bugetul, în mod sistematic, la intervale regulate de timp, ca și cum s-ar porni de la zero. La fiecare cinci ani se reevaluează fiecare acțiune și se rediscută fiecare autorizație de program în vederea aprobării.

Prin intermediul așa numitelor pachete de decizie sau “pachete program” sunt evaluate rezultatele diferite ce corespund atât unui nivel dat al costurilor, cât și al altor niveluri de cost situate sub și peste nivelul considerat. Pentru fiecare program se determină nivelul minim al efortului (baza-zero) și se evaluează consecințele reducerii cheltuielilor bugetare la acest nivel minim.

Un “pachet de decizie” include: obiectivul sau rezultatul ce se dorește a fi obținut; descrierea programelor și sub-programelor de realizare a obiectivului; analiza diferitelor costuri și avantaje degajate; lista mijloacelor alternative de realizare a fiecărui obiectiv împreună cu costurile fiecărei alternative, precum și justificarea alternativei propuse.

Folosirea metodei se bazează pe identificarea valorii prezente a programelor alternative și pe ierarhizarea acestora în raport de două **criterii**:

- ✓ *criteriul avantajului (beneficiului) net;*
- ✓ *criteriul raportului avantaj/cost sau al efectului obținut la unitatea de efort.*

Orice proiect pentru care avantajul net este pozitiv sau pentru care raportul avantaj/cost este mai mare decât unitatea se consideră a fi eligibil pentru finanțare. Selecția programelor se efectuează în funcție de importanța lor, pe baza criteriilor menționate și în limita resurselor bugetare utilizate la nivelul anului pentru care se elaborează bugetul.

Opțiunea pentru unul sau altul dintre programele propuse depinde de efectele ce pot fi obținute la un nivel dat al costurilor. Stabilirea, calcularea și urmărirea indicatorilor de performanță sunt esențiali pentru punerea în practică a bugetelor de performanță.

Managerii publici trebuie să clarifice în detaliu ce rezultate doresc să obțină în urma prestării serviciilor publice, a implementării politicilor publice. Indicatorii trebuie să fie atât cantitativi, cât și calitativi pentru măsurarea cu acuratețe a rezultatelor activității derulate.

### 3. Principalele etape ale unui buget program

Elaborarea bugetului pe programe are în componență mai multe **etape**:

- ❖ **Etapa strategică** are loc la începutul elaborării bugetului și implică o analiză

sintetică a priorităților pe obiective mari de cheltuieli. Este necesară evaluarea cheltuielilor publice pentru a stabili dacă dimensiunea lor este conformă cu obiectivele stabilite în program. Cheltuielile prioritare ar trebui mărite, iar cele care sunt mai jos în ierarhie diminuate. Pot fi introduse noi tipuri de cheltuieli care să ajute la îndeplinirea obiectivelor.

Clasificația bugetară a programelor joacă un rol important deoarece grupează de așa natură cheltuielile pentru a evidenția resursele folosite în scopul atingerii obiectivelor, al rezultatelor propuse. Este necesară o reflectare clară a țințelor programului și a conexiunilor cu prioritățile publice, dar și natura serviciilor publice incluse în program. Clasificația bugetară trebuie să evidențieze în detaliu activitățile aferente programului, dar și costurile și indicatorii de rezultate.

Sunt câteva principii importante identificate în practica internațională care trebuie să stea la baza bugetelor-program. Este necesar ca programele să fie corelate cu obiectivele politicilor publice. Toate costurile programului trebuie să fie incluse în cheltuielile detaliate conform clasificății bugetare. Chiar dacă tipul clasificății bugetare poate fi opțional, este necesar ca fiecare program să aibă propriul sistem de înregistrări contabile.

Pentru a avea o imagine completă asupra programelor este important să fie utilizată contabilitatea „*accrual*”, pe angajamente, care surprinde o imagine mult mai exactă a costurilor totale, comparativ cu contabilitatea pe bază de numerar, „*cash*”.

Sistemul european de conturi naționale și regionale (SEC cu variantele 1995 și 2010) are la bază armonizarea metodologiei, precizia și rigoarea conceptelor, definițiilor, clasificărilor și regulilor contabile care odată puse în practică vor furniza o descriere cantitativă coerentă și comparabilă a economiilor țărilor ce îl aplică, în special al țărilor Uniunii Europene.

Caracteristicile sistemului european de conturi naționale și regionale oferă o cunoaștere mai completă și mai riguroasă a structurilor economice și financiare ale statelor membre ale Uniunii Europene, dar și ale regiunilor acestora.

Rezultatele implementării SEC sunt indispensabile pentru conceperea și utilizarea ansamblului politicilor Comunității Europene: politica economică, politica agricolă, politica regională, politica socială, politica comercială, politica mediului înconjurător etc.

Managerii publici sunt răspunzători de implementarea cu succes a bugetelor program și trebuie să beneficieze de libertate de acțiune în utilizarea anumitor categorii de resurse. Pentru a evita risipa banului public sunt impuse plafoane unor cheltuieli de natură salarială, protocol, consultanță, deplasări. Efectivul de funcționari publici angajați în furnizarea serviciilor publice este bine să fie la latitudinea managerului pentru că el poate stabili mai bine amploarea activităților.

Rezultatele bugetului pe programe sunt dependente de consistența actului de guvernare, de climatul de desfășurare al acestuia, de finanțarea în concordanță cu calendarul bugetar (la momentul oportun), de existența unor experți care să pună în practică obiectivele stabilite conform criteriilor de performanță.

Managerul public trebuie să desfășoare activități în concordanță cu principiile bugetare și contabile, iar situațiile financiare nu trebuie să „aranjeze” mersul programului, ci trebuie să fie conforme cu realitatea faptică. Pentru ca bugetul pe programe să fie eficient trebuie pus accent pe utilitatea cheltuielilor și ierarhizarea lor folosind analiza „cost-beneficiu”.

Folosirea bugetelor pe programe implică și costuri mai mari legate de găsirea și alegerea opțiunilor privind cheltuielile, dar și formularea și execuția simultană a două categorii de bugete, unul modern orientat spre competitivitate și celălalt tradițional.

Bugetul-program poate fi descompus pe activități care la rândul lor pot fi evaluate independent, analog cum se întâmplă în sectorul privat. Practic bugetul nu mai este doar un document pasiv, el devenind activ prin operațiunea de bugetare a activității.

Bugetarea activității economice este o activitate permanentă, ea nu se rezumă la întocmirea unui simplu tabel cu venituri și cheltuieli, ci implică execuția bugetului, rectificarea bugetară, dar și controlul activității execuției bugetare.

Controlul activității execuției bugetare trebuie supravegheat de managerul public pentru că

acesta poate reduce risipa și fraudarea resurselor financiare. Pe tot parcursul execuției bugetare trebuie realizată concordanța între necesarul real de finanțare determinat prin normarea muncii și sumele alocate prin buget, între rezultatele preconizate și cele reale.

La definitivarea bugetului, documentul rezultat reprezintă o estimare a veniturilor și cheltuielilor anuale sau multianuale, compararea acestora cu rezultatele de pe parcursul execuției bugetare implică diferențe ce influențează de obicei puternic activitatea bugetată.

Pot fi diferențe legate de rezultate, de cantitatea și calitatea serviciilor publice oferite, dar și diferențe legate de costuri ale serviciilor sau produselor.

Managerii publici și personalul ce se ocupă cu execuția bugetului trebuie să ia în calcul diferențele în întocmirea bugetelor rectificative. Practic, bugetul este remodelat conform noilor indicatori economici și a noilor realități economice.

Fluxurile de numerar sunt, de asemenea, importante și trebuie gestionate zilnic, diferențele dintre evoluțiile plăților și încasărilor pot genera blocaje financiare, dobânzi penalizatoare și pot periclita semnificativ activitatea publică bugetată.

Managementul performant este acela care atenuează acele efecte financiare și monetare adverse ale pieței și chiar le poate transforma în beneficiul activității bugetate, dar și al angajaților. O estimare modernă și corectă a dimensiunii cheltuielilor și veniturilor bugetare implică atât analiza econometrică, cât și cea macroeconomică în evaluarea impactului acestora. Substituirea unor tipuri de cheltuieli și venituri cu altele se face apelând la metoda cost-beneficiu.

Bugetele-program sunt elaborate în funcție de obiectivele propuse în condițiile lărgirii orizontului de referință la un număr mai mare de ani. În acest program se înscriu cheltuielile legate de realizarea unor obiective pe termen mediu și lung. Într-un buget-program, ansamblul resurselor este destinat a finanța ansamblul cheltuielilor în raport de utilitatea lor. Această abordare este completată cu studii punctuale bazate pe analiza “cost-eficacitate”.

Bugetul public prezintă, pe de o parte, necesitățile de resurse publice pentru punerea în practică a politicilor și programelor de guvernare, iar în contrapondere prezintă mijloacele pentru acoperirea nevoilor de finanțare. Prin urmare, este necesară o dimensionare corectă a plafoanelor de venituri și cheltuieli publice. Sunt mai multe tipuri de metode privind dimensionarea, unele tradiționale și altele moderne, ce folosesc evaluări de eficiență, analiza cost-beneficiu.

Veniturile și cheltuielile publice pot fi dimensionate prin apelarea la mai multe *tipuri de metode, cum ar fi:*

- *Metodele tradiționale sunt mai simple*, folosesc istoricul ultimelor cinci bugete sau bugetul anterior și stabilesc un anumit trend care se va aplica viitorului buget.

- *Metodele moderne se bazează pe analiza cost-beneficiu* și iau în considerare mai multe variante pentru atingerea țintelor bugetare. Analiza cost-beneficiu permite ierarhizarea proiectelor după profitabilitate, după valoarea prezentă a beneficiului net aferent fiecărui proiect. Analiza cost-beneficiu este utilă, în special, pentru evaluarea proiectelor de infrastructură.

Dimensionarea prin varianta aplicată cu succes în SUA, P.P.B.S. „Planned Programmed Budgeting System” aduce în prim-plan structurarea cheltuielilor după avantajele nete ale acestora. Prin utilizarea acesteia poate fi făcută o repartizare eficientă a creditelor în cadrul unui ordonator principal de credite, dar nu și între ordonatori. Planificarea este prima etapă a metodei de dimensionare și stabilește obiectivele pe termen mediu și lung, dar și modalitățile de atingere a lor.

Procesul de formulare bugetară trebuie inclus ca parte integrantă în perspectiva rezultată. Obiectivele pe termen mediu și scurt ale bugetului trebuie subsumate obiectivelor perspectivei.

- ❖ *Etapă de programare* implică stabilirea obiectivelor urmărite ce sunt incluse în variantele de programe, dar și stabilirea deadline-urilor, a acelor termene limită până la care trebuie realizate programele. Sunt stabilite cheltuielile, costurile programelor, iar în urma aplicării metodei cost-beneficiu se poate alege varianta de program corespunzătoare utilizării optime a resurselor.

Bugetarea semnifică includerea în buget a unei părți din creditul bugetar al programului ales pentru finanțarea multianuală.

Cheltuielile publice nu sunt prea sensibile la variațiile profitabilității și ale prețurilor, dar folosesc resursele financiare epuizabile, iar P.P.B.S. încearcă prin urmare să ofere norme de calcul în momentul deciziei repartizării resurselor. Cheltuielile publice în clasificarea funcțională sunt repartizate pe programe care pot fi identificate în obiectivele politicii guvernului.

Analiza eficacității fiecărui program și verificarea realizării obiectivelor stabilite trebuie să se facă în același timp cu identificarea de moduri alternative de atingere a acelorași obiective.

În planificarea lor, țările occidentale lasă o marjă largă de inițiativă producătorilor individuali și consumatorilor, acestea bazându-se pe mecanismele pieței, mai degrabă decât pe controale directe.

Faptul de a asocia sectorul privat la elaborarea planului încurajează privații să fie dinamici în comportamentul lor, o condiție prealabilă pentru orice politică de creștere încununată cu succes. Astfel, toate sectoarele sunt încurajate în a face propriile planuri și de a adopta aceleași ipoteze generale despre creșterea economiei.

Participarea la elaborarea planului poate ajuta reprezentanții angajatorilor și angajaților să fie mai conștienți de obstacolele existente, dar și să îi încurajeze să găsească soluții pentru depășirea lor.

Nu este o soluție ușor de găsit la problema adaptării politicii economice la fazele ciclului economic, mai ales când planul se realizează pe 5 sau 7 ani.

Germania și Franța revizuiesc obiectivele la un an sau la doi ani, în funcție de contextul economic. Guvernele occidentale încearcă să influențeze direct comportamentul firmelor private prin acordarea de subvenții pentru amortizarea investițiilor și scutiri fiscale pentru cheltuielile de cercetare, dar și pentru alte activități.

În domeniul politicii de dezvoltare regională, guvernele intervin activ pentru a influența deciziile din sectorul privat al economiei. Sunt utilizate stimulente fiscale și subvenții din fonduri publice pentru a încuraja firmele private să se extindă în regiunile mai puțin dezvoltate. În plus, guvernele depun eforturi pentru a stimula creșterea economică în zonele mai puțin dezvoltate prin îmbunătățirea facilităților de transport, a locuințelor și infrastructurii urbane.

## Concluzii

Planificarea actuală în țările dezvoltate are o tendință de flexibilizare, iar guvernele ar trebui să creeze condițiile de bază pentru încurajarea creșterii economice, măsuri pentru stimularea concurenței. S-a trecut la o abordare mai flexibilă și în stabilirea obiectivelor, iar în unele cazuri obiectivele nu sunt detaliate în planurile multianuale. Planul de dezvoltare încearcă să promoveze dezvoltarea economică în **patru moduri principale**:

- prin evaluarea stării actuale a economiei și furnizarea de informații cu privire la aceasta;

- prin creșterea ratei globale de investiții;

- prin efectuarea unor tipuri speciale de investiții destinate să înlăture blocajele în producție în sectoarele importante ale economiei;

- prin încercarea de a îmbunătăți coordonarea între diferite părți ale economiei.

Este necesară formularea unui plan sistematic al programului de investiții publice văzut ca un tot unitar. Prin urmare, trebuie făcută o estimare prudentă a totalului resurselor financiare pe care guvernul se așteaptă să le primească în cursul perioadei planului din surse interne și din împrumuturi externe. Trebuie făcute estimări realiste ale costurilor și beneficiilor proiectelor de investiții alternative în sectorul public, pentru a selecta combinația cea mai productivă de proiecte, luând în considerare relațiile complementare semnificative între diferitele proiecte.

Ritmul efectuării costurilor și al recepționării beneficiilor trebuie să fie un criteriu al selecției proiectelor, iar disciplina bugetară să fie o condiție esențială pentru punerea în aplicare a unui program integrat de investiții publice. O funcție importantă a planificării economice este

realizarea coerenței între diferitele obiective economice pentru că unele obiective dorite sunt susceptibile de a intra în conflict cu altele.

### **Bibliografie**

1. Bal A. (coord), *Economie mondială*, Editura ASE, București, 2006.
2. Belean P., *Bugetul public și trezoreria publică în România*, Editura Economică, București, 2007.
3. Enache C., Mecu C., *Economie Politică*, Ed. a V-a, Vol. 2, Ed. Fundației România de Măine, București, 2007.
4. Dobre A., *Politica comercială comună a Uniunii Europene*, Editura Universul Juridic, București, 2010
5. Inceu A. M., Lazăr D. T., *Finanțe și bugete publice*, Ed. Accent, Cluj Napoca, 2009.
6. Măcriș Maria, *Contabilitate publică*, Ed. A II-a revizuită și adăugită, Editura Universitas, Petroșani, 2015
7. Mosteanu T., (coord), *Buget și trezorerie publică*, Editura Universitară, București, 2008.
8. Stiglitz J.E., Walsh C.E., *Economie*, Editura Economică, București, 2005.
9. Stiglitz J.E., *Prețul inegalității - Cum societatea divizată din ziua de astăzi ne pune în pericol viitorul*, Editura Publica, București, 2013.
10. Văcărel I., Anghelache G., Bistriceanu Gh.D., Moșteanu T., Bercea F., Ungureanu A. M., *Buget și trezorerie publică*, Editura Universitară, București, 2011.



## Organizarea și conducerea contabilității stocurilor în instituțiile publice

**Autor: Crilic Doinița**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Ciurea Maria**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *Stocks components of current assets, represents all goods and services within the entity held in this paper will talk about the importance of stocks in public institutions, issues regarding the recognition and measurement of inventories, accounts used documents and operation.*

### 1. Evoluția contabilității sectorului public în România

Dezvoltarea sistemului de contabilitate publică a fost inițiată în 2005 ca urmare a condițiilor impuse de obținerea statutului de membru cu drepturi depline al Uniunii Europene. Astfel, începând cu exercițiul bugetar 2006, instituțiile publice din România au realizat trecerea de la contabilitatea de casă reglementată din anul 1970 prin Ordinul Ministrului Finanțelor Publice nr.596 la caontabilitatea de angajamente, reglementată prin Ordinul Ministrului Finanțelor Publice nr.1917/2005 pentru abordarea „Normelor metodologice privind organizarea și conducerea contabilității instituțiilor publice, Planul de conturi pentru instituții publice și Instrucțiunile de aplicare a acestuia”. Procesul de modernizare s-a oprit la nivelul anului 2006, fără ca normele contabile în vigoare de la 1 ianuarie 2006 să suporte adaptări necesare pentru atingerea scopurilor de informare menționate în Legea contabilității.

### 2. Aspecte generale privind rolul contabilității în instituțiile publice

Fiecare stat al lumii elaborează mai multe tipuri de bugete corelate ce împreună alcătuiesc un sistem, diferențiat în funcție de structura organizatorică a fiecărei țări: unitară sau federală.

În România procesul bugetar este reglementat în Legea nr. 500/2002 privind finanțele publice și Legea nr. 273/2006 privind finanțele publice locale cu modificările și completările ulterioare.

Legea contabilității nr. 82/1991 republicată, cu modificările și completările ulterioare statuează faptul că instituțiile publice au obligația să organizeze și să conducă contabilitatea proprie, respectiv contabilitatea financiară și, după caz, contabilitatea de gestiune.

Instituțiile publice sunt instituții cu personalitate juridică, a administrației publice centrale, locale sau europene, care gestionează resursele financiare publice. Informațiile oferite de contabilitatea instituțiilor publice sunt legate de execuția bugetelor de venituri și cheltuieli, rezultatul execuției bugetare, rezultatul patrimonial, patrimonial aflat în administrare, costul programelor annual de execuție a bugetului de stat, contului anual de execuție a bugetului asigurărilor sociale de stat și fondurilor special. Prin situațiile financiare anuale și trimestriale, trebuie să ofere o imagine fidelă a activelor, datoriilor, poziției financiare, precum și a performanței financiare și a rezultatului patrimonial.

Mai poate fi întâlnită ca formă de organizare în cadrul sectorului public este cea a instituțiilor publice fără personalitate juridică, subordonate altor instituții publice. Instituțiile publice organizate sub această formă organizează și conduc contabilitatea operațiunilor economico-financiare până la nivel de bilanță de verificare, fără a întocmi situații financiare.

### **3. Delimitări conceptuale cu privire la stocuri**

Stocurile, componente ale activelor circulante, reprezintă ansamblul bunurilor și serviciilor din cadrul entității deținute, fie pentru a fi vândute în aceeași stare sau după prelucrarea lor în procesul de producție, fie pentru a fi utilizate la fabricația altor bunuri și servicii destinate vânzării.

Ca structuri contabile bilanțiere, elementele considerate „stocuri” trebuie să îndeplinească condițiile generale incluse în definiția activelor, adică să fie resurse controlate de entitate, provenind din evenimente trecute și de la care se așteaptă obținerea de avantaje viitoare sub forma fluxurilor de lichidități. Un element al stocurilor este controlat de entitate dacă situația lui poate fi influențată prin deciziile managerilor, adică poate fi consumat, vândut, schimbat cu alte bunuri, folosit la plata unei datorii sau folosit drept garanție la obținerea unui împrumut bancar. În principiu, o entitate economică își poate exercita controlul asupra stocurilor pe care le are în proprietate. Ea nu își exercită controlul asupra stocurilor pe care le deține, temporar, fără titlu de proprietate, cum este cazul stocurilor preluate în custodie, deoarece depozitarea se efectuează pe riscul și la dispoziția proprietarului.

### **4. Aspecte privind recunoașterea și evaluarea stocurilor**

#### **4.1 Metode de organizare a contabilității stocurilor**

Conform reglementării contabile în vigoare, instituțiile publice pot opta pentru organizarea contabilității stocurilor cantitativ și valoric sau numai valoric prin adoptarea inventarului permanent sau a inventarului intermitent.

- Metoda inventarului permanent presupune înregistrarea în contabilitate a tuturor tranzacțiilor de intrări și ieșiri de stocuri, astfel încât stocurile pot fi determinate cantitativ și valoric în orice moment.
- Metoda inventarului intermitent, presupune determinarea și înregistrarea ieșirilor de stocuri în contabilitate pe baza inventarierii stocurilor, ieșirile se determină ca diferență între valoarea stocului initial plus valoarea intrărilor și valoarea stocului final determinat pe baza inventarierii.

Contabilitatea analitică a stocurilor se efectuează pe baza unei dintre următoarele metode: metoda operativ-contabilă, metoda global-valorică:

- Metoda operativ-contabilă, presupune existența la nivelul fiecărei gestiuni a unei evidențe cantitative a stocurilor, cu ajutorul fișelor de magazie. La nivelul contabilității există o evidență valorică pe conturi de stocuri, desfășurate valoric pe gestiuni, iar în cadrul acestora, pe grupe sau subgrupe de stocuri. Controlul exactității înregistrărilor din evidența gestiunilor și din contabilitate se efectuează prin evaluarea stocurilor cantitative, transcrise din fișele de magazie în registrul stocurilor.
- Metoda global-valorică, presupune o evidență global-valorică la nivelul gestiunilor și al contabilității. Controlul concordanței înregistrărilor din evidența gestiunilor și din contabilitate se efectuează numai valoric, la perioade stabilite de către fiecare instituție publică.

#### **4.2 Recunoașterea și evaluarea stocurilor în contabilitate**

La evaluarea stocurilor se disting patru momente principale, corespunzătoare stării lor patrimoniale: evaluarea la intrarea în patrimoniul întreprinderi; evaluarea la inventariere; evaluarea la bilanț; evaluarea la ieșirea din patrimoniu.

#### 4.2.1 Evaluarea stocurilor la intrarea în patrimoniu.

Regula generală de evaluare și înregistrare a stocurilor, la intrarea în patrimoniu, este evaluarea la cost istoric, care poate fi identificată, prin:

- Costul de achiziție, în cazul bunurilor achiziționate de la terți, în structura cărora se cuprind următoarele elemente: prețul de cumpărare a bunurilor, din care sunt deduse taxele recuperabile (TVA), precum și rabaturile, remizele, risturnuri etc; taxe vamale aferente bunurilor importate; cheltuieli accesorii de achiziționare - acestea fiind cheltuielile directe sau indirecte legate de aprovizionare până la intrarea bunurilor în gestiune. Nu se includ în costul de achiziție cheltuielile financiare aferente finanțării necesare constituirii stocurilor și nici sconturile financiare acordate pentru plata înainte de scadență
- Costul de producție, în cazul bunurilor și serviciilor obținute din activitatea proprie de exploatare, format din: prețul de achiziție a materialelor consumate; cheltuielile directe de fabricație; cheltuieli indirecte de fabricație.
- Valoarea de utilitate, în cazul bunurilor aduse ca: aport la capital; obținute cu titlu gratuit; din donații.

#### 4.2.2 Evaluarea stocurilor cu ocazia inventarierii

Regula generală de evaluare și înregistrare a stocurilor, la inventar, este evaluarea la valoarea actuală sau de utilitate denumită și valoare de inventar. Aceste valori se stabilesc în funcție de utilitatea bunului în întreprindere sau prețul pieței și se identifică, în funcție de destinația lor, astfel:

Stocurile destinate vânzării, li se stabilesc valoarea de inventar sub forma valorii nete de realizare, care este dată de prețul de vânzare previzionat, din care se scad cheltuielile cu transportul, comisioanele, etc.

Semifabricatele și producția în curs de execuție se evaluează la valoarea componentelor materiale încorporate la care se adaugă costurile stadiilor de prelucrare.

Materiile prime și materiale consumabile destinate utilizării în exploatare se evaluează la costul lor de înlocuire.

#### 4.2.3 Evaluarea stocurilor la închiderea exercitiului prin bilant contabil

Se face la valoarea de intrare, respectiv la valoarea contabilă pusă de acord cu rezultatele evaluărilor la inventariere, astfel pot fi posibile următoarele cazuri:

- Pentru stocurile la care au rezultat diferențe în plus între valoarea de inventar și valoarea de intrare, în bilanț acestea sunt evaluate la valoarea lor de intrare, deci plusul de valoare nu se înregistrează în contabilitate.
- Pentru stocurile la care s-au constatat diferențe în minus între valoarea de inventar și valoarea lor de intrare, acestea se evaluează în bilanț la valoarea de inventar. În contabilitate aceste stocuri vor continua să fie înregistrate la valoarea lor de intrare, iar minusul de valoare datorat unor deprecieri se înregistrează prin intermediul conturilor de provizioane. Dacă din valoarea de intrare a stocurilor se deduce valoarea depreciilor pentru care au fost calculate și înregistrate provizioane, se obține valoarea de inventar ca valoare netă ce se înscrie în bilanț.
- Pe baza celor arătate mai sus se desprinde regula generală de evaluare și înregistrare a stocurilor, și anume: înregistrarea lor în contabilitate la valoarea de intrare, stabilită la nivelul costului de achiziție sau a costului de producție, după caz, ca formă a costului istoric. Prin aceasta se asigură aplicarea principiului realității, costurile efective de achiziție și de producție fiind parametri reali ai valorii stocurilor.

#### 4.2.4 La ieșirea din gestiune

La ieșirea din gestiune stocurile se evaluează, înregistrează în contabilitate și scad din gestiune la valoarea de intrare.

Determinarea valorii de intrare în cazul ieșirilor este o problema mai complexă, motiv pentru reglementările din domeniul financiar-contabil prevăd următoarele metode:

-metoda costului mediu ponderat: (CMP) presupune calcularea costului fiecărui element de baza mediei ponderate a costurilor, elementelor similare aflate în stoc la începutul perioadei și a costului elementelor similare cumparate sau produse (intrare) în cursul perioadei.

Costul mediu ponderat (Cmp) se determina conform relatiei:

$$CMP = \frac{\text{Stoc inițial valoric (Siv)} + \text{Intrări valorice (Iv)}}{\text{Stoc inițial cantitativ (Sic)} + \text{Intrări cantitative (Ic)}}$$

Se calculează pe baza acestuia valoarea ieșirilor (Ve):  $Ve = Cmp \times Ce$  (cantitatea ieșită)

Metoda poate fi aplicată periodic sau după fiecare recepție.

-metoda FIFO (primul intrat-primul ieșit) presupune evaluarea stocurilor la ieșirea din gestiune la prețul de achiziție sau de producție a primului lot intrat. După terminarea acestuia se va lua în considerare prețul următorului lot intrat în ordine cronologică.

Schematic, evaluarea poate fi redată astfel:

$$E = qe_1 \times p_1 = Ve_1$$

$$E = qe_2 \times p_2 = Ve_2$$

.....

$$E = qe_n \times p_n = Ven$$

qe<sub>1</sub>- cantitatea primului lot, care se evaluează la prețul cu care a intrat în evidențe (p<sub>1</sub>).

qe<sub>2</sub>- cantitatea celui de-al doilea lot, care se evaluează la prețul cu care acesta a intrat în gestiune (p<sub>2</sub>)

qe<sub>n</sub>- cantitatea celui de-al n-lea lot care se evaluează la prețul cu care acesta a intrat în gestiune (p<sub>n</sub>); "n" este ultimul lot din evidențe;

$$Ve = Ve_1 + Ve_2 + \dots + Ven;$$

$$Ve_1 = \text{valoarea ieșirilor calculată în funcție de primul preț aflat în evidențe};$$

Ve<sub>2</sub>=valoarea ieșirilor calculată în funcție de cel de-al doilea preț aflat în evidențe;

$$Ven = \text{valoarea ieșirilor calculată în funcție de al n-lea preț aflat în evidențe}.$$

-metoda LIFO (ultimul intrat-primul ieșit) presupune evaluarea stocurilor la ieșirea din gestiune în funcție de costul de achiziție sau prețul de producție al ultimului lot intrat. După epuizarea acestuia se va lua în considerare prețul următorului lot în ordinea inversa cronologica.

Grafic, evaluarea ieșirilor poate fi evaluată astfel:

$$E = qe_n \times p_n = Ven$$

$$E = qe_{n-1} \times p_{n-1} = Ven-1$$

.....

$$E = qe_1 \times p_1 = Ve_1$$

qe<sub>n</sub>-cantitatea ultimului lot (al n-lea) care se evaluează la prețul cu care a intrat în evidențe (p<sub>n</sub>);

qe<sub>n-1</sub>-cantitatea penultimului lot (al (n-1)-lea), care se evaluează la prețul cu care a intrat în gestiune (p<sub>n-1</sub>);

qe<sub>1</sub>- cantitatea primului lot, care se evaluează la prețul cu care a intrat în evidențe (p<sub>1</sub>);

$$\blacksquare Ve = Ven + Ven-1 + \dots + Ve_1$$

Ven - valoarea ieșirilor calculată în funcție de prețul ultimului lot din evidențe;  
Ven-1 - valoarea ieșirilor calculată în funcție de prețul penultimului lot din evidențe;  
Ve1 - valoarea ieșirilor calculată în funcție de prețul primului lot din evidențe.

Metoda aleasă trebuie aplicată cu consecvență de la un exercițiu la altul. Dacă în situații excepționale administratorii decid schimbarea metodei pentru un anumit element de stocuri sau alte active fungibile în notele explicative trebuie să se prezinte informații cu privire la motivul schimbării metodei și efectele sale asupra rezultatului. Întreprinderile trebuie să utilizeze aceleași metode de determinare a costului pentru toate stocurile care au natura și utilizare similare. Pentru stocurile cu natura sau utilizare diferită, folosirea unor metode diferite de calcul a costului poate fi justificată. Evaluarea producției în curs de execuție se face la sfârșitul perioadei prin metode tehnice de constatare a gradului de finisare sau a stadiului de efectuare a operațiilor tehnologice, la costul de producție.

## 5. Documente utilizate în contabilitatea stocurilor în instituțiile publice

Factura și factura fiscală, reprezintă documentele în baza cărora de decontează produsele și mărfurile livrate, precum și lucrările și serviciile prestate, fiind utilizate ca document de înregistrare în contabilitate.

Dispoziția de livrare, servește ca document pentru eliberarea din magazie produselor, mărfurilor sau a altor valori materiale destinate vânzării și stă la baza întocmirii facturii sau avizului de expediție.

Fișa de magazie, se utilizează pentru evidența intrărilor, ieșirilor și stocurilor de valori materiale la locul de depozitare. Se întocmește într-un exemplar.

Fișa de evidență a obiectelor de inventar în folosință este folosit ca document de evidență a materialelor de natura obiectelor de inventar, până la scoaterea lor din folosință.

Fișa limită de consum și fișa limită de consum colectivă stabilește cantitatea limitată într-un material sau mai multe necesare fabricării unui produs.

Nota de recepție și constatare de diferențe este utilizată pentru predarea bunurilor aprovizionate, încărcarea în gestiune, act de probă în litigiile cu furnizorii, precum și ca document justificativ de înregistrare în contabilitate.

Bonul de consum individual sau colectiv evidențiază eliberarea din magazie pentru consum a unui sau mai multor materiale.

Bonul de predare-transfer- restituire servește ca document pentru predarea la magazie a produselor finite, ca document justificativ pentru încărcarea de gestiune, de înregistrare în evidența magaziei și în contabilitate, ca sursă de date pentru urmărirea producției.

Lista zilnică de alimente este utilizată la stabilirea meniurilor zilnice, la calculul alocației de hrană și pentru eliberarea din magazie a alimentelor necesare pregătirii hranei.

Borderoul de predare a documentelor se utilizează pentru predarea documentelor justificative de către gestionar la departamentul contabil sau predarea documentelor între compartimentele instituției.

Registrul stocurilor se utilizează drept document de evaluare a stocurilor de valori materiale și de verificare a concordanței înregistrărilor efectuate în fișele de magazie în contabilitate.

Lista de inventariere servește ca document pentru inventarierea valorilor materiale aflate în gestiunea instituției, pentru stabilirea plusurilor și minusurilor de stocuri, a provizioanelor pentru depreciere, precum și pentru automobile și mijloace tehnice din patrimoniu

## 6. Funcționarea conturilor de stocuri

Operațiile de intrare și ieșire a stocurilor sunt reflectate prin intermediul conturilor din clasa a III-a a Planului de conturi „Conturi de stocuri și producție în curs de execuție”.

Conturile de stocuri au funcția contabilă de activ.

Se debitează cu valoarea stocurilor intrate în gestiunea instituției publice prin achiziție de la furnizori, realizate din producție proprie, primite prin transfer de la ordonatorii superiori de credite, plusuri constatate la inventariere.

Se creditează cu valoarea stocurilor ieșită din gestiunea instituțiilor publice prin consum, vânzare, transferuri la ordonatorii de credite subordonați.

Soldul final este debitor și reflectă valoarea stocurilor existente la un moment dat în gestiunea instituției publice.

### **Bibliografie**

1. Alberta Gisberto – Contabilitatea instituțiilor publice, Ed. ASE București, 2012
2. Aurelia Ștefănescu- Contabilitate publică, Ed. ASE București, 2013
3. Iulian Văcărel – Finanțe publice, ediția a V-a, Ed. Didactică și Pedagogică, București 2006.
4. Măcriș Maria- Contabilitate publică, ediția a II-a, Ed. Universitas Petroșani, 2015
5. <http://www.gogescu.com/wp-content/uploads/2012/07/Teorie-si-metoda-privind-contabilitatea-stocurilor.pdf>

## Tabloul de bord – situație de monitorizare și raportare a performanței

**Autor: Gavrilă Claudia Florentina**  
**Coordonator: Prof. univ. dr. Man Mariana**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *In this article, I have attempted to highlight the role of the bord picture and its content. Bord picture is meant to emphasize points of enterprise's alert, in relation to targets and help improve its performance. Includes information on operational results in the field, highlighted values using tables, graphs and mixed forms. It's the instrument with which it summarizes information needed leadership and creates a permanent and intensive information on how business develops specific activity led.*

### 1. Introducere

*Tabloul de bord* este alcătuit dintr-un ansamblu de indicatori prezentați într-o manieră sintetică și cu o periodicitate corelată, ce trebuie să permită responsabilului să reacționeze rapid în cazul apariției problemelor.

Utilizarea metaforică a acestui termen, care își are originea în automobilistică și în aviație, traduce bine gama de responsabilități ale gestiunii entității economice. Atunci când un pilot se află la volanul automobilului, el are nevoie în mod constant de informații cu privire la starea tehnică a autovehiculului pentru a putea lua decizii. Tabloul de bord devine un instrument indispensabil, un mijloc prin care conducerea întreprinderii verifică dacă aceste centre reușesc realizarea obiectivelor stabilite, identificând abaterile **pierderi-realizări**.

Construcția unui flux informațional la nivelul unei structuri organizate (entitate economică) oferă posibilitatea stabilirii unor obiective precise care definesc evoluția viitoare a activităților întreprinderii, un control frecvent al realizărilor și constatarea abaterilor de la traiectoria prevăzută inițial. Prin intermediul tabloului de bord se stabilesc obiectivele imediate, se urmăresc și se validează realizările față de previziuni, Sunt prezentate, de asemenea, într-o manieră precisă și rapidă momentele care pot pune în pericol atingerea obiectivelor propuse,

Acesta oferă responsabililor decidenți posibilitatea *de a comunica* cu cei conduși în vederea obținerii informațiilor cu privire la derularea tuturor activităților entității economice, de a atrage atenția responsabililor asupra punctelor cheie ale gestiunii în scopul ameliorării acesteia.

Tabloul de bord este menit să pună în evidență punctele de alertă ale entității economice, sensul evoluției sale în raport cu obiectivele fixate și, în consecință, să ajute la îmbunătățirea performanțelor acesteia. Acest tablou constituie **un instrument de lucru indispensabil conducerii operative a entității economice, fiind conceput ca un centralizator de informații prezentate într-o formă sistematică, sinoptică, referitoare la starea și evoluția fenomenelor economice ce caracterizează domeniile de activitate**. El este un instrument care oferă conducerii sinteza absolut necesară pentru a cunoaște și efectua, într-un interval minim de timp, o analiză cât mai completă asupra modului de desfășurare a activităților conduse, în care evaluarea nivelului atins se face precis, pe bază de date certe, obținute sistematic și oportun.

Periodicitatea tablourilor de bord de gestiune este funcție de importanța informațiilor pe care le oferă pentru luarea deciziilor pe termen scurt.

## 2. Conținutul tabloului de bord

Indiferent de tipul de tablou de bord pentru care se optează, important este conținutul acestuia. În opinia specialiștilor, un tablou de bord cuprinde informații referitoare la rezultatele obținute în domeniul operațional, evidențiate cu ajutorul:

a) *tabelelor de valori*, în care sunt inserate nivelul previzionat al obiectivelor, nivelul rezultatelor înregistrate în perioada la care acestea se referă, ecartul, indicele de realizare a obiectivului și cauzele care au generat abateri pozitive sau negative.

Cea mai importantă componentă a tabelului de valori o constituie indicatorul. Trei aspecte legate de indicatori intervin la conceperea tabloului de bord:

1. ce este indicatorul?
2. ce indicatori se stabilesc pentru fiecare domeniu supus urmăririi și controlului?
3. care este conținutul economic și managerial al fiecărui indicator?

În primul rând indicatorul este o expresie numerică a laturii cantitative a fenomenelor și proceselor economice, în condiții concrete de timp și de loc.

Cea de-a doua problemă se referă la sistemul de indicatori ce urmează a fi ales pentru a defini cât mai corect, cât mai pertinent, obiectivele, rezultatele și misiunea firmei sau a componentelor acesteia la nivelul cărora se elaborează un tablou de bord.

b) *graficelor*, cu ajutorul cărora este mai bine ilustrată tendința unor indicatori sau indici într-un anumit interval de timp.

c) *formelor mixte*, tabele de valori-grafice.

Alegerea indicatorilor se face în acord cu participarea responsabililor operaționali ai centrului în scopul evitării conflictelor și contestațiilor. Nu trebuie uitată regula celor 20/80 care se aplică în materie de informare. Este posibilă, în astfel de condiții, acoperirea a 80 % din informațiile necesare cu 20% din indicatorii utilizabili. Indicatorii incluși în tabloul de bord trebuie :

- să fie aleși cu participarea responsabililor;
- să fie coerenți în timp și spațiu;
- să permită o analiză a abaterilor relative și cumulate;
- să poată fi realizați într-un termen rezonabil.

Indicatorii respectivi pot fi de rezultate, de utilizare a mijloacelor, de convergență și de mediu.

În aceste condiții, se disting:

- tablou de bord general, asociat conducerii entității economice, văzută în ansamblu;
- tablouri de bord specifice diferitelor domenii de activitate ce vor particulariza prin conținutul informațional sarcinile ce revin centrelor de responsabilitate în cauză.

Prin capacitatea de sinteză oferită de parametrii săi cheie, tabloul de bord general face posibilă relevarea, într-un mod operativ, a aspectelor de funcționare/nefuncționare ale firmei.

Un alt domeniu în care se manifestă necesitatea existenței tabloului de bord este legată de cerința de informare sistematică, completă și corectă a decidenților privind funcționarea procesului financiar microeconomic, în scopul fundamentării și luării deciziilor de reglare a tuturor activităților entității economice, conform criteriilor de eficiență.

Tabloul de bord al entității economice conține informații globale, agregate care descriu evoluția activităților specifice diferitelor domenii de responsabilitate.

## 3. Funcțiile și tipologia tabloului de bord

Pornind de la această similitudine între tabloul de bord, ca metodă managerială și tabloul de bord specific unui vehicul, care permite conducătorului acestuia să se manifeste nuanțat, în



funcție de specificitatea în care este pus și care îi sunt semnalate de aparatura de bord instalată, putem depista următoarele funcții importante:

- *funcția de informare* a managerului cu privire la starea domeniului condus;

- *funcția de avertizare* asupra unor situații nefavorabile, asupra unor abateri de la normalitate;

- *funcția de evaluare* a rezultatelor obținute în realizarea obiectivelor și, implicit, a calității deciziilor adoptate și acțiunilor inițiate pentru operaționalizarea acestora;

- *funcția decizională*, în sensul că informațiile pertinente, transmise operativ managerilor amplasați în diverse ipostaze ierarhice, permit fundamentarea și adoptarea de decizii adecvate.

*La nivel operațional*, Tabloul de bord prezintă intens pentru:

- orientarea responsabililor către obiectivul prioritar;

- orientarea acțiunii către realizarea obiectivelor propuse;

- căutarea acțiunilor corective, srângerea de informații despre rezultatele obținute, identificarea și înțelegerea abaterilor rezultatelor față de obiective.

*La nivelul decizional*, Tabloul de bord este utilizat pentru:

- animarea consiliului de conducere pentru: urmărirea programelor de acțiune; supravegherea derulării activităților importante ale entității și corectarea abaterilor apărute cu scopul redresării activității înainte ca rezultatele să devină ireversibilă;

- pilotarea activității entității.

*În concluzie*, Tabloul de bord la orice nivel servește pentru: informare; acțiune.

#### **Tipologie**

*După sfera de cuprindere:*

- tabloul de bord general (global), elaborat și utilizat la nivelul managementului de vârf, inclusiv de către organismele participative de management (Consilii de Administrație, în principal);

- tablouri de bord restrânse (parțiale), întocmite și valorificate de către managerii unor componente procesuale sau structurale.

Aprofundarea acestui criteriu permite evidențierea și altor tipuri, după cum urmează:

- *procesual*, tablouri de bord elaborate la nivel de activitate, de funcțiune și de firmă;

- *structural*, tablouri de bord elaborate la nivel de compartiment funcțional și operațional, centru de gestiune sau firmă.

*După natura proceselor de muncă:*

- tabloul de bord de strategie;

- tabloul de bord financiar;

- tabloul de bord de gestiune;

- tabloul de bord de exploatare.

#### **4. Aplicație practică**

Luam ca și exemplu Tabloul de bord pentru o entitate economică din industria textilă.

##### ***Punctele cheie ale activității***

Întreprinderea X – Atelierul Z

<b><i>Obiectivele cheie de efectuat</i></b>	<b><i>Alte departamente interesate</i></b>
<p><i>Producție</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. A executa programele săptămânale conform cantităților cerute și în termenele prevăzute;</li> <li>2. A respecta normele de calitate;</li> <li>3. A lucra la cel mai mic cost</li> </ol>	<p>Serviciul de planning al uzinei;</p> <p>Serviciul de control calitate;</p> <p>Contabilitate</p>

<i>Materiale</i> 4. A administra stocurile de produse, semiproduse, obținute; 5. A administra stocurile de materiale care vor fi consumate;	Atelierul Y Achizitii
<i>Personal</i> 6. A adapta efectivele la programe; 7. A obține un anumit randament;	Personal
<i>Echipamente</i> 8. A utiliza eficace mașinile.	Reparații

**Informațiile necesare pentru a realiza diferitele misiuni:**

	<b>Informații de alertă</b>	<b>Informații de anchetă</b>
<i>Producție</i>	- producția pe tipuri de produse; - comenzi livrate în întârziere; - comenzi anuale din cauza întârzierilor; - repartizarea producției în funcție de calitate; - costul de producție real- costul de producție standard.	- procentajul capacităților de producție utilizate; - evoluția termenului de livrare mediu; - repartizarea naturii lipsurilor greșelilor; - costul non- calitate.
<i>Materiale</i>	- nivelul stocurilor de materiale și de produse semifabricate.	- procentajul seriilor speciale de executat de urgență
<i>Personal</i>	- variația efectivelor; - ore suplimentare /personal/săptămână - cadența de respectat.	- rata de absenteism; - rata de refacere; - numărul de entități economice; - calitatea materialelor primite
<i>Echipamente</i>	- randamentul mașinilor; - randamentul de întreținere.	- timpul de schimbare al utilajelor; - investiții de producție realizate; - calitatea materialelor primite.

**Exemple de indicatori ce privesc punctele cheie aferente personalului**

<b>PARAMETRII</b>	<b>INDICATORI</b>
Variația efectivelor	Efective (luna N) –Efective (luna N-1) / Efective (luna N-1)
Ore suplimentare/personal/săptămână	Ore suplimentare pe săptămână / Efectivul mediu de lucru în timpul săptămânii
Procentajul efectivelor cu contract cu durată determinată	Efectivul cu contract cu perioada deter. / Efectivul cu contract pe perioadă nedeter.
Cadența de respectat	Cantități produse / Ore de muncă efective
Rata de absenteism	Numărul de zile de absențe / (Efectiv x Număr de zile lucrate)
Rata de refacere	Cantitatea de produse refăcute / Cantitatea totală de produse
Cantitatea materialelor primite	Consumuri de o anumită calitate / Consumuri totale
Efectiv format după noile tehnologii	Efectivul format după noile tehnologii / Efectivul total

## 5. Concluzii finale

Indiferent de versiunea în care se manifestă tabloul de bord restrâns, cu un volum relativ scăzut de informații, ori tabloul de bord complex, destinat unei informării mai ample, cu referire la toate aspectele activităților investigate, acesta trebuie să fie concomitant:

- *consistent*, în sensul cuprinderii de informații relevante, sintetice și exacte, referitoare la domeniile conduse;
- *sintetic*, respectiv cuprinderea de informații cu grad de agregare diferit, funcție de poziția ierarhică a beneficiarului acestora;
- *riguros*, adică să cuprindă informații riguroase, axate pe evidențierea reală a fenomenelor economice și transmiterea în timp real a informațiilor necesare completării sale;
- *expresiv*, respectiv folosirea unor forme de vizualizare adecvate;
- *economic*, situație dată de superioritatea efectelor comparativ cu eforturile reclamate de completarea, transmiterea și utilizarea sa;
- *accesibil*, adică să faciliteze înțelegerea și utilizarea operativă și completă a informațiilor, prezentate clar și explicit;
- *adaptabil*, în sensul posibilității de modificare a tabloului de bord în funcție de modificările intervenite în activitățile firmei sau în managementul acesteia;
- *echilibrat*, în sensul evidențierii de informații referitoare la fenomenele și procesele economice, sociale, manageriale, etc. în proporții care să reflecte ponderea acestora în domeniul supus cercetării.

Strategia decizională a oricărei entități economice se fundamentează esențial pe raportarea financiară. Tabloul de bord reprezintă un instrument modern pentru realizarea unui management performant care include și managementul riscului.

Noua generație de tablouri de bord poate fi considerată un răspuns al insuficienței contabilității financiare în fundamentarea deciziilor de către manageri. Într-un asemenea context, contabilitatea de gestiune oferă o informație adecvată activităților consumatoare de resurse și producătoare de rezultate. Tabloul de bord este instrumentul menit să sintetizeze informația necesară conducerii, iar ansamblul de indicatori prezentați într-o manieră sintetică și cu periodicitate corelată cu protocolul managerial, permit responsabilului să reacționeze rapid în cazul apariției problemelor.

Ca și o sinteză a celor spuse mai sus, *tabloul de bord* este menit să pună în evidență punctele de alertă ale entității economice, sensul evoluției sale în raport cu obiectivele fixate și, în consecință, să ajute la îmbunătățirea performanțelor acesteia. Constituie instrumentul indispensabil conducerii unei entități economice, deoarece este conceput ca un centralizator de informații și oferă conducerii sinteza necesară de a efectua o analiză completă a modului de desfășurare a activităților conduse. Prin intermediul tabloului de bord se stabilesc obiectivele imediate, se urmăresc și se validează realizările față de previziuni. Sunt prezentate, de asemenea, într-o formă precisă și rapidă incidentele care pot pune în pericol atingerea obiectivelor propuse.

Utilizarea tabloului de bord oferă conducerii entității economice posibilitatea de a-și concentra acțiunile asupra anumitor domenii de activitate și de a fixa, pentru acestea, obiective încredințate unor centre de responsabilitate. Un asemenea tablou de bord constituie un ansamblu de indicatori și informații esențiale care permit o viziune de ansamblu, analiza perturbațiilor și luarea deciziilor de orientare a gestiunii pentru îndeplinirea obiectivelor stabilite de strategie.

În opinia mea, un *tablou de bord* cuprinde informații referitoare la rezultatele obținute în domeniul operațional, evidențiate cu ajutorul: tabelor de valori, graficelor, formelor mixte, tabele de valori – grafice. Este instrumentul de asistare a deciziei capabil să reducă incertitudinea și să faciliteze aprecierea riscului specific fiecărei soluții conturate și implementate, conceptul de tablou de bord fiind larg utilizat în culturile francofone.

Ca și o concluzie finală, putem spune că *tabloul de bord* este instrumentul menit să sintetizeze informația necesară conducerii, iar cu ajutorul lui se realizează o permanentă și intensă informare a decidenților asupra modului în care evoluează fenomenele specifice activităților conduse. Informațiile conținute în tabloul de bord trebuie să fie axate pe responsabilitățile efective, exprimate cifric și comentate prin metoda grafică. Tabloul de bord trebuie să fie deschis concurenței chiar și la nivelul centrelor de responsabilitate, performanțele celor mai buni competitori luându-se ca puncte de referință în ghidarea acțiunilor. Abordat din punct de vedere al *scopului* urmărit, putem spune ca tabloul de bord este o reacție rapidă a managerului în cazul apariției unei probleme. După *modul de manifestare*, putem spune că este un instrument de pilotaj corporativ, iar dacă avem în vedere *portofoliul de informații*, tabloul de bord conține informații financiare și non-financiare.

### **Bibliografie**

1. Chiriță Caraiani (coord.) Dascălu Cornelia, Lungu I. Camelia, Gușe G. Raluca, *Contabilitate managerială, Tehnologii contabile integrate de raportare și decizie*, Editura ASE, București 2010;
2. Chiriță Caraiani, Dumitrana Mihaela, *Contabilitate de gestiune și control de gestiune*, Editura Universității, Ediția a II-a, București, 2008;
3. Gruiescu Mihaela, *Tabloul de bord - instrument al conducerii întreprinderii*, Universitatea Constantin Brancuși, Targu-Jiu, 2014;
4. Tabără Neculai, Briciu Sorin, *Actualități și perspective în contabilitate și control de gestiune*, Editura Tipo Moldova, Iași, 2012.

## **Analiza cost-volum-profit, instrument de gestiune util în analiza performanței**

**Autor: Hint (Ștefan) Mihaela**  
**Coordonator: Prof. univ. dr. Man Mariana**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *Cost-volume-profit analysis examines the developments in our total revenue, total costs and operating profit as changes occur in the production level, in the sale price, in the unitary variable cost and / or fixed costs of a product. The economic activity of a company requires clearly, the existence and manifestation of the operational risk (exploitation), due to the fact that cannot be correlated and predicted with certainty, the elements for the results of the operating activities (quantity, cost, price) with the elements of the exploitation process (supply, production, sales).*

*In other words, the operational risk is the probability for which the earnings released from operating activities does not cover the costs involved in this process, due to their structure. Therefore risk not only depends on general factors, but also by the structure of expenditure, namely their behavior to the volume of activity that influences the profitability determinant, achieving a "leverage effect" on the outcome of the operation. In the economic theory, as well as in practice has been imposed the cost-volume-profit analysis, also known as the critical point analysis or the breakeven. This type of analysis is a very effective tool in risk analysis, since the breakeven point can be defined as a measure of flexibility of the company in relation to its work fluctuations.*

### **1. Introducere**

Analiza **cost-volum-profit** se axează pe cercetarea și analiza punctului de echilibru (pragului de rentabilitate), a relațiilor dintre prețurile produselor, volumul activității, costul variabil, costurile fixe totale, soldul producției amestecate în planificarea și luarea deciziilor de către conducerea unei entități (N. Tăbara, S. Briciu, 2010). Înainte de efectuarea analizei, costurile unei entități sunt clasificate în cheltuieli fixe și cheltuieli variabile.

Analiza cost-volum-profit este deosebit de utilă în efectuarea de prognoze, dar și instrument de control managerial (P. Budugan, I. Georgescu, 2008). Metoda include un set de tehnici de rezolvare a unor probleme bazate pe înțelegerea caracteristicilor modelelor de evoluție a costurilor unei entități. Aceste tehnici exprimă relațiile dintre cifra de afaceri, structura costurilor și volumul de producție, inclusiv rezultate, și include determinarea punctului de echilibru, previzionarea profitului, oferind un model de activitate economică generală care poate fi utilizat de manageri în optimizarea profitului, în luarea deciziilor pe termen scurt și în analiza alternativelor în procesul decizional. (O. Călin, M. Man, M. V. Nedelcu, 2008)

### **2. Abordări conceptuale**

**Costul** este o categorie economică universal acceptată și are la origine verbul latin *constatare*, care înseamnă a stabili, a fixa ceva, verb din care s-a desprins notiunea *costa* pentru a exprima cât s-a consumat sau s-a plătit pentru acel lucru sau acel obiect. Ulterior de la aceasta noțiune s-a ajuns la noțiunea de cost al cărui conținut este legat de consum de valori care l-a ocazionat și care, pentru a putea fi reflectat, trebuie să aibă la bază expresie valorică. Având în vedere sursa de informații (contabilitatea financiară) rezultă că, privite sub acest aspect, **costurile** sunt sinonime cu cheltuielile.

*Teoria economică* definește **costul** ca fiind acea parte a prețului de vânzare a unui bun economic care compensează cheltuielile suportate de unitatile economice pentru producerea și vânzarea aceluși bun, iar contabilitatea de gestiune tradițională afirmă că aceasta reprezintă expresia valorică a consumurilor de munca vie și materializată, efectuate în scopul obținerii unui produs, unei lucrări sau unui serviciu la un moment dat, consumuri care îmbracă forma cheltuielilor de producție și de desfacere suportate de întreprinzători. Având în vedere prevederile referențialelor contabile internaționale, precum și prevederile OMFP 1826/2003, este necesară determinarea a trei categorii de costuri aferente activității de exploatare a entității economice: În faza de aprovizionare- costuri de achiziție; În faza de producție- costuri de producție; În faza de distribuție- costuri de distribuție.

**Costul de achiziție** este format din prețul de cumpărare al stocurilor materiale sau marfurilor, la care se pot adăuga taxele de import și orice alte cheltuieli necesare pentru a aduce stocurile în forma și locul final pentru a fi disponibile derulării activității. **Costul de producție sau de fabricație** este expresia valorică a ceea ce îl costa pe producător pentru obținerea unui produs, a unei lucrări sau unui serviciu, cost format din prețul de cumpărare al stocurilor consumate și altor costuri adăugate de entitatea economică în procesul de producție. Diferența dintre prețul de vânzare și costul de producție reprezintă marja asupra costului de producție. **Costul de distribuție** nu este un cost propriu-zis, el reprezintă totalitatea cheltuielilor de desfacere. Definiția sa poate fi deci concepută, ca și costurile precedente, prin referire la costurile angajate pentru vânzarea producției realizate.

Dacă avem în vedere comportamentul costurilor în raport cu activitatea de producție se disting:

- **Costuri fixe:** reprezintă costuri care încorporează cheltuieli care apar indiferent de volumul activității desfășurate și al căror nivel nu depinde de volumul producției. Exemple de astfel de cheltuieli: cheltuieli cu asigurarea imobilelor; cheltuieli cu plata chiriei; cheltuieli cu întreținerea spațiilor.

- **Costuri variabile:** sunt acele costuri care sunt direct proporționale cu volumul producției și variază în raport cu aceasta. În cadrul acestor costuri variabile se disting costurile materiale directe care intra direct în costul produselor și a serviciilor și costurile generale variabile, care sunt influențate de capacitatea de producție realizată. Un exemplu de cost general variabil este costul energiei electrice consumate de către echipamentele de fabricație.

- **Costul total:** care reprezintă acel cost care încorporează toate consumurile generate de obținerea și desfacerea unui produs (obiect de cost), incluzând în structura sa atât costul de producție cât și costul de non-producție.

**Prețul** este o variabilă strategică a entității economice care reflectă utilitatea produsului percepută de client. Decizia de a cumpăra nu depinde numai de caracteristicile produsului, clientul întotdeauna evaluând raportul calitate/preț, însă și alți factori pot fi luați în considerare, precum imaginea entității economice. Prețul este determinat în primul rând de cerere, și nu de cost. Însă cererea este determinată de cost. Cererea este conceptul care leagă cantitățile care sunt achiziționate de sacrificiile care trebuie făcute pentru a obține aceste cantități. O creștere a prețului reprezintă pentru cumpărător o cheltuială, în timp ce pentru furnizor este un venit.

Mecanismul de formare a prețului este:

$$P = \left( C_v + \frac{CF}{q} \right) + m \left( C_v + \frac{CF}{q} \right) \text{ de unde rezulta: } P = (1 + m) \frac{C}{q}$$

$C_v$  – costul variabil mediu;

$CF$  – costul fix total;

$q$  – cantitatea produsă dintr-un bun;

$C$  – costul total;

$m$  – marja netă constantă a profitului.

Având la baza busola cost-pret- valoare, entitatea economica este performantă dacă este profitabilă, competitivă și oferă clienților produse de calitate. O entitate economică este profitabilă atunci când fixează un preț de vânzare mai mare decât costul produsului. Dar pentru a fi competitivă entitatea economică trebuie să fixeze acest preț de vânzare sub valoarea atribuită produsului de către client. Insa profitabilitatea și competitivitatea asigură performanța doar pentru acționari. Pentru ca entitatea economica să fie performantă și pentru clienți, ea trebuie să ofere produse de calitate. În cadrul politicii de preț a entității economice, prețul cerut de producător se situează ca nivel într-un interval de valoare limitat inferior de mărimea costurilor și superior de valoarea estimată, acceptabilă pentru produs de către cumpărători. Fixarea unui preț sub costul unitar conduce la imposibilitatea supraviețuirii economice a entității; de asemenea, fixarea prețului peste valoarea produsului percepută de cumpărători conduce la încetarea vânzării și dispariția cererii.

**Profitul** arată volumul sau valoarea producției realizate și vândute de la care putem vorbi de rentabilitate, totalitatea cheltuielilor fiind acoperită de veniturile din vânzări. În punctul mort, rezultatul întreprinderii este zero; va fi profit pentru o cifră de afaceri mai mare decât valoarea cifrei de afaceri critice și pierdere pentru una inferioară acesteia.

**Valoarea** este în general definită ca o sumă de costuri. De fapt, **valoarea** este dată de piață, clientul fiind cel care stabilește valoarea, prin aprecierea produsului. Pentru un produs existent pe piață există întotdeauna valoare: prețul de vânzare. Distincția între cost și valoare este redată pe de o parte de costurile ascunse precum termenele excesive, defectele, absentismul. Toate acestea nu creează valoare pentru client, însă reprezintă costuri pentru entitatea economică. Iulia Jianu (2007) consideră că valoarea nu se poate măsura, prin urmare trebuie să învățăm să o administrăm. A calcula un cost este bine, dar a-l diminua este și mai bine. Accentul nu trebuie pus pe precizia calculului, ci pe relevanța sa.

**Pragul de rentabilitate** poate fi exprimat cantitativ și valoric. Din punct de vedere cantitativ, pragul de rentabilitate reprezintă cantitatea de produse pe care entitatea economică trebuie să o vândă pentru a nu obține nici profit, nici pierdere. Din punct de vedere valoric, pragul de rentabilitate reprezintă cifra de afaceri pentru care entitatea economică nu înregistrează nici profit, nici pierdere.

### 3. Scopul analizei

Perioada de criză economico-financiară pe care o traversează mediul de afaceri, atât pe plan european, cât și pe plan mondial, îi determină pe manageri la identificarea unor modalități de recâștigare a poziției financiare pierdute, dar și la obținerea de noi surse profitabile pentru perioada ce urmează. Poate aduce criza economico-financiară soluții benefice mediului de afaceri? Iată una dintre întrebările care stau la baza cercetărilor noastre din acest studiu. Printre obiectivele fixate în elaborarea studiului putem enumera: identificarea unei metode de calculare viabile, simple și eficiente în vederea obținerii de rezultate pozitive; identificarea avantajelor pe care le aduce metoda identificată comparativ cu cerințele pieței și utilizatorilor de informații; identificarea unui instrument de monitorizare și măsurare a performanțelor unei entități economice și, respectiv impactul creat de acesta prin utilizarea sa.

### 4. Analiza cost-volum-profit, instrument de gestiune util în analiza performanței

În teoria economică, precum și în practică s-a impus analiza *cost-volum-profit*, întâlnită și sub numele de analiză a punctului critic sau a pragului de rentabilitate. Acest tip de analiză reprezintă un instrument foarte eficient în analiza riscului, întrucât pragul de rentabilitate poate fi definit și ca o măsură a flexibilității întreprinderii în raport cu fluctuațiile activității sale.

Analiza cost-volum-profit examinează modul în care evoluează veniturile totale, costurile totale și profitul din exploatare pe măsura ce intervin schimbări în nivelul producției, în prețul de vânzare, în costul variabil unitar și/sau costurile fixe unui produs. Analiza cost-volum-profit reprezintă un instrument de gestiune foarte util în analiza performanței entităților economice prin stabilirea pragului de rentabilitate, analiza vulnerabilității entității economice la factorii de risc care o înconjoară și analiza utilă în luarea deciziilor. Analiza cost-volum-profit presupune separarea cheltuielilor entității economice în cheltuieli variabile și cheltuieli fixe totale. Marja asupra costurilor variabile reprezintă diferența dintre cifra de afaceri și cheltuielile variabile.

Rezultatul din contabilitatea financiară, apelând analiza cost-volum-profit, în cazul existenței a două produse, schematic poate fi reprezentat astfel:

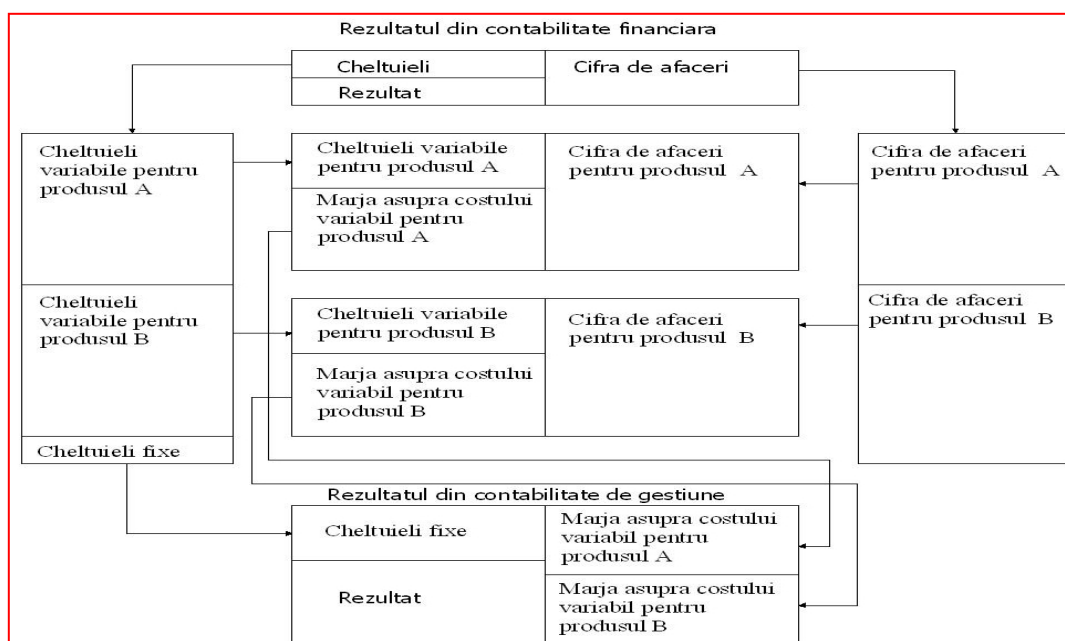


Figura 1. Rezultatul din contabilitatea financiară utilizând analiza CVP

Separarea cheltuielilor în fixe și variabile presupune definirea factorului care determină variabilitatea cheltuielilor. Acest factor poate fi reprezentat de volumul producției, dar și de alți factori precum ar fi productivitatea muncii, rata de rotație a stocurilor, timpul de lucru, etc. Este destul de complex deoarece în calculul costului variabil pot apărea costuri care variază în parametri diferiți. Pentru a rezolva această situație este nevoie să se recurgă la o serie de simplificări.

Descompunerea cheltuielilor în fixe și variabile este aproximativă din următoarele motive:

- ajustare este o simplificare a realității, fiind în general liniară, presupune implicit o stabilire a funcției de producție;
- descompunerea vizează cheltuieli care au făcut deja obiectul unei regrupări, însă aceste regrupări nu sunt fără incidență asupra rezultatului;
- variabilitatea cheltuielilor trebuie să corespundă unui ansamblu de observații, suficient de concentrate în timp și de recente pentru a nu exista riscul ca aceste variații să se datoreze variațiilor de preț, și nu a variațiilor de producție.

Principiul constă în afectarea tuturor cheltuielilor variabile diferitelor produse pentru a se obține costul lor variabil și regruparea tuturor cheltuielilor fixe indiferent de apartenența unora la un anumit produs. Cea mai mare dificultate constă în repartizarea cheltuielilor variabile indirecte. Trebuie obligatoriu să se definească centrul de analiză cu toate dificultățile administrative pe care le antrenează, atunci când volumul lor este important.

Cu ajutorul analizei cost-volum-profit (CVP) se calculează **pragul de rentabilitate**, care este foarte util în gestiune.



Cantitativ, pragul de rentabilitate este raportul dintre cheltuielile fixe și marja asupra costului variabil unitar :

$$PR = \frac{CF}{MCV_u}$$

unde:

PR- pragul de rentabilitate;

CF- cheltuielile fixe;

MCV<sub>u</sub>- marja asupra costului variabil unitar.

Valoric, pragul de rentabilitate este raportul dintre cheltuielile fixe și marja asupra costului variabil exprimata procentual (MCV%):

$$PR = \frac{CF}{MCV} \quad \text{și} \quad MCV\% = \frac{MCV}{CA}$$

unde :

MCV – marja asupra costului variabil;

CA - cifra de afaceri.

Analiza CVP este utila în măsurarea *vulnerabilității entităților economice* în raport cu modificarea nivelului de activitate. Pentru măsurarea vulnerabilității entității economice se impune calculul a doi indicatori:

❖ **Marja de siguranța absolută (MSA):**

$$MSA = CA - PR$$

❖ **Marja de siguranța relativă (MSR):**

$$MSR = \frac{CA - PR}{CA}$$

Cu cât marja de siguranța relativă este mai slabă cu atât entitatea economică este mai vulnerabilă. Astfel, două entități economice care au aceeași cifră de afaceri și același rezultat pot să aibă poziții mai mult sau mai puțin vulnerabile în funcție de structura cheltuielilor.

Prezentăm exemplul a două entități economice A și B, având aceeași cifră de afaceri și același rezultat. Structura cheltuielilor este însă diferită, în sensul că entitatea economică A are mai multe cheltuieli fixe decât entitatea economică B. Situația celor două entități economice se prezintă astfel:

Elemente	Entitatea economică A	Entitatea economică B
Cifra de afaceri	2000	2000
Cheltuieli, din care:	1600	1600
• variabile	400	1200
• fixe	1200	400
Rezultatul	400	400

$$PRA = \frac{1200}{2000 - 400} \div 2000 = 1500 \text{ u.m.} \quad \text{și} \quad MSRA = \frac{2000 - 1500}{2000} = 25\%$$

$$PRA = \frac{400}{2000 - 1200} \div 2000 = 1000 \text{ u.m.} \quad \text{și} \quad MSRB = \frac{2000 - 1000}{2000} = 50\%$$

Din calculele efectuate se observă că entitatea economică A este mai vulnerabilă decât entitatea economică B. Astfel, dacă, de exemplu cifra de afaceri va scădea cu 1400 u.m. pentru ambele entități economice, entitatea economică A va înregistra o pierdere, în timp ce entitatea economică B va obține un profit, deoarece volumul cheltuielilor fixe este mai redus. Situația celor două entități economice în varianta diminuării cifrei de afaceri cu 600 u.m. este următoarea:

Elemente	Entitatea economică A	Entitatea economică B
Cifra de afaceri	1400	1400
Cheltuieli, din care:	1480	1240
• variabile	280	840
• fixe	1200	400
<b>Rezultatul</b>	<b>-80</b>	<b>160</b>

Vulnerabilitatea entității economice A se datorează faptului că pragul de rentabilitate este mult mai aproape de cifra de afaceri. Marja de siguranță a entității economice A este mult mai slabă decât marja de siguranță a entității economice B. Analiza CVP este utilă în definirea *politicii de preț*. Așa cum am arătat anterior, MCV% reprezintă raportul dintre MCV și CA, și se presupune că este constantă. Pentru ca entitatea economică să fie profitabilă trebuie să respecte întotdeauna inegalitatea :  $CA \times MCV\% \geq CF$ .

Inegalitatea scoate în evidență două aspecte:

- orice produs contribuie la acoperirea cheltuielilor fixe și la obținerea rezultatului global din momentul în care MCV devine pozitivă;
- renunțarea la un produs vândut sub costul său total, dar peste costul său variabil duce la o diminuare a rezultatului global și poate conduce chiar la înregistrarea unei pierderi.

Pentru a reflecta această situație prezentăm cazul unei entități economice care produce și vinde două produse în următoarele condiții:

Elemente	Cantitate	Pret de vanzare	Cost complet	Cost variabil
<i>Produsul 1</i>	400	100	60	50
<i>Produsul 2</i>	200	80	90	48

Marja asupra costului variabil este pozitivă pentru cele două produse, însă produsul 2 este vândut sub costul său complet. Vânzarea se prezintă a fi neprofitabilă și entitatea economică poate fi tentată să renunțe la acest produs. Rezultatul obținut de entitatea economică în situația în care vinde ambele produse este:

$$400 \times (100 - 60) + 200 \times (80 - 90) = 14000 \text{ u.m}$$

Dacă entitatea economică renunță la produsul 2, rezultatul total va fi :

$$400 \times [100 - 60 - (10 + 42)] = -4800 \text{ u.m}$$

În exemplul nostru, renunțarea la produsul 2, vândut la un preț de vânzare mai mic decât costul său complet, antrenează la nivelul entității economice înregistrarea unei pierderi de 4800 u.m. Explicația rezidă din faptul că odată abandonat produsul 2, toate cheltuielile fixe în suma totală de 52 u.m sunt suportate de produsul 1. Din acest exemplu putem trage următoarea concluzie: *nu trebuie renunțat la nici un produs pentru care MCV este pozitivă*. Produsul 2 are o MCV pozitivă în suma de 32 u.m. El contribuie la obținerea rezultatului din momentul în care prețul de vânzare depășește costul variabil. Concluzia este că această metodă este utilă în *stabilirea politicii de preț*.

Analiza cost-volum-profit este, de asemenea, utilă în analiza performanței entității economice prin *întocmirea rapoartelor de performanță rezultate în urma analizei de sensibilitate* efectuate. Analiza de sensibilitate răspunde la următoarele întrebări : *Care va fi rezultatul dacă producția scade cu 10% față de nivelul prevăzut? Dar dacă prețurile scad cu 10%? Ce impact are*

creșterea costului variabil cu 10%? Dar creșterea cheltuielilor fixe cu 10%?. La aceste întrebări și la mai multe altele vom încerca să răspundem prezentând ca exemplul societății A prezentate mai sus. Analiza rezultatului la entitatea economică A poate fi prezentată pe baza următorului raport:

<b>Indicatori</b>	
<b>Cantitate</b>	200 buc.
<b>Pret</b>	20 u.m./buc.
<b>Cost variabil unitar</b>	4 u.m./buc.
<b>Cheltuieli fixe</b>	1200 u.m.
<b>Cifra de afaceri</b>	2000 u.m.
<b>Cheltuieli variabile</b>	400 u.m.
<b>Marja asupra costului variabil:</b>	
• unitara	16 u.m./buc
• globala	1600 u.m.
• procentuala	160 %
<b>Rezultatul</b>	400 u.m.
<b>Pragul de rentabilitate:</b>	
• unitar	75 buc
• global	750 u.m.
<b>Marja de siguranță :</b>	
• absoluta	1250 u.m.
• relativa	125 %

Răspunsurile la întrebările de mai sus pot fi obținute prin întocmirea unor **rapoarte ale performanței entității economice**, rapoarte care prezintă comparativ rezultatele înainte și după modificarea parametrilor.

<b>Care va fi rezultatul dacă producția scade cu 10% față de nivelul prevăzut inițial ?</b>		
<b>Indicatori</b>	<b>Modificat</b>	<b>Initial</b>
Cantitate	180	200
Pret	20 u.m./buc	20 u.m./buc.
Cost variabil unitar	4 u.m./buc	4 u.m./buc.
Cheltuieli fixe	1200 u.m.	1200 u.m.
Cifra de afaceri	3600	4000
Cheltuieli variabile	360 u.m.	400 u.m.
<b>Marja asupra costului variabil:</b>		
a) unitară	32,4 u.m./buc.	36 u.m./buc.
b) globală	3240 u.m.	3600 u.m.
c) procentuală	90 %	90 %
<b>Rezultatul</b>	360 u.m.	400 u.m.
<b>Pragul de rentabilitate:</b>		
a) unitar	37,03 buc	33,33 buc.
b) global	3703 u.m.	3330 u.m.
<b>Marja de siguranță :</b>		
a) absolută	-103 u.m.	670 u.m.
b) relativă	-2,86 %	16,75 %

Se observă o diminuare a cantității produse și vândute cu 10% , care antrenează o diminuare a rezultatului cu 10% ,de la 400 u.m. la 360 u.m. Diminuarea accentuată a rezultatului este consecința valorii mari a cheltuielilor fixe care acum trebuie acoperite de un număr mai mic de produse. Entitatea economică devine mai vulnerabilă, deoarece acum diminuarea cifrei de afaceri cu mai mult de - 2,86 % va conduce entitatea economică la înregistrarea unei pierderi.

<b>Care va fi rezultatul dacă prețurile scad cu 10% față de nivelul prevăzut inițial?</b>		
<b>Indicatori</b>	<b>Modificat</b>	<b>Inițial</b>
Cantitate	200	200
Pret	18	20
Cost variabil unitar	4	4
Cheltuieli fixe	1200	1200
Cifra de afaceri	3600	4000
Cheltuieli variabile	800 u.m.	800 u.m.
Marja asupra costului variabil:		
a) unitară	28 u.m./buc	32 u.m./buc.
b) globală	2800 u.m.	3200 u.m.
c) procentuală	77,78 %	80 %
Rezultatul	1600	2000
Pragul de rentabilitate:		
a) unitar	42,85 buc.	37,5 buc.
b) global	4285 u.m	3750 u.m
Marja de siguranță:		
a) absolută	-685 u.m	250 u.m
b) relativă	19,02%	6,25%

Diminuarea prețului de vânzare cu 10% conduce la diminuarea rezultatului cu 80% entitatea economică devenind foarte vulnerabilă, deoarece diminuarea cifrei de afaceri cu -685 u.m., respectiv cu 19,2% conduce entitatea economică la atingerea punctului de echilibru. Orice diminuare a cifrei de afaceri față de marja de siguranță conduce entitatea economică la non-performanță, în sensul înregistrării de pierderi.

<b>Ce impact are asupra rezultatului creșterea costului variabil unitar cu 10%</b>		
<b>Indicatori</b>	<b>Modificat</b>	<b>Inițial</b>
Cantitate	200 buc.	200 buc.
Pret	20 u.m./buc.	20 u.m./buc.
Cost variabil unitar	4,40 u.m./buc.	4 u.m./buc.
Cheltuieli fixe	1200 u.m	1200 u.m
Cifra de afaceri	4000 u.m	4000 u.m
Cheltuieli variabile	880 u.m.	800 u.m
Marja asupra costului variabil :		
a) unitara	31,2 u.m./buc	32 u.m./buc.
b) globala	3120 u.m	3200 u.m
c) procentuala	32,2%	32%
Rezultatul	1920	2000
Pragul de rentabilitate:		
a) unitar	38,46 buc.	37.5 buc.

b) global	3846 u.m.	3750 u.m
Marja de siguranta:		
a) absoluta	154 u.m	250 u.m
b) relativa	3,85%	6,25%

Cresterea costului variabil unitar cu 10% conduce diminuarea rezultatului cu un procent de 4%. Entitatea economicadevine mai vulnerabila deoarece la aceeasi cantitate de produse vandute si la acelasi pret trebuie sa acopere cheltuielile variabile mai mari.Totusi, fata de celelalte situatii prezentate anterior, impactul asupra rezultatului este cel mai mic in cazul diminuarii costului unitar.

<b><i>Ce impact are asupra rezultatului cresterea cheltuielilor fixe cu 10%</i></b>		
<b>Indicatori</b>	<b>Modificat</b>	<b>Inițial</b>
Cantitate	200 buc.	200 buc.
Pret	20 u.m./buc.	20 u.m./buc
Cost variabil unitar	4 u.m/buc	4 u.m/buc
Cheltuieli fixe	1320 u.m	1200 u.m
Cifra de afaceri	4000 u.m	4000 u.m
Cheltuieli variabile	800 u.m	800 u.m
Marja costului variabil:		
a) unitara	32 u.m./buc.	32 u.m./buc
b) globala	3200 u.m	3200
c) procentuala	80%	80%
Rezultatul	1880 u.m	2000 u.m
Pragul de rentabilitate:		
a) unitar	41,25 buc.	37.5 buc.
b) global	4125 u.m.	3750 u.m.
Marja de siguranta:		
a) absoluta	-125 u.m.	250 u.m.
b) relativa	-3,12 %	6,25%

Cresterea cheltuielilor fixe cu 10% conduce la diminuarea rezultatului cu 6%.Entitatea economica devine mai vulnerabila deoarece diminuarea cifrei de afaceri cu -3,12% conduce entitatea economicasub punctul de echilibru. De asemenea diminuarea cantitatii produse sau vandute conduce entitatea economicala inregistrarea unei pierderi.

## 6. Concluzii

Putem concluziona că, utilizarea informațiilor legate de costurile activității facilitează luarea unor decizii în legătura cu volumul și structura activității în vederea creșterii profitului(menținerea în fabricație a unor produse, renunțarea la fabricarea altora sau introducerea în fabricatie a noi produse). Informațiile cu privire la nivelul, structura și evolutia costurilor prezintă un rol deosebit în privința adoptării deciziilor în scopul creșterii eficienței activității desfășurate și, totodata, prezintă importanță pentru controlul activității interne a enității economice.

Analiza senzitivitatii poate fi realizata în diverse situații, combinand întrebările la care am încercat sa găsim un răspuns prin intocmirea rapoartelor de performanța anterioare. Ce se întâmpala dacă prețurile scad cu 10% și productia vândută crește cu 10? sau Care este impactul asupra rezultatului dacă prețurile scad cu 10%,productia vândută crește cu 10%, costul variabil unitar

crește cu 10% și cheltuielile fixe scad cu 10%?. Răspunsurile la toate aceste întrebări și la multe altele pot fi găsite foarte ușor prin întocmirea rapoartelor de performanță prezentate anterior.

Analiza CVP nu este lipsită de dezavantaje și de greutate în aplicarea ei. În ceea ce privește cifra de afaceri, ipoteza principală constă în faptul că prețurile de vânzare unitare sunt independente de cantitățile vândute. Acest lucru este posibil numai pe o piață perfectă unde prețul de vânzare este o variabilă exogenă deoarece există un echilibru perfect între cerere și ofertă. Cu excepția unor domenii particulare, nu există unicitate pentru prețurile de vânzare, nici chiar în cadrul entităților monoprodus. Prin urmare, pentru aplicarea analizei CVP trebuie să pornim de la ipoteza că prețurile și produsele vândute sunt constante pentru perioada analizată.

Analiza CVP are și dezavantajul de a nu lua în considerare variația stocurilor deoarece pornește de la ipoteza că tot ceea ce este produs este și vândut, iar realitatea arată că aceste cazuri sunt foarte rare. Analiza CVP rămâne însă o metodă utilă în analiza și gestiunea performanței entității economice ca urmare a următoarelor avantaje pe care le prezintă, astfel:

- ❖ permite calculul pragului de rentabilitate;
- ❖ măsoară vulnerabilitatea entității economice;
- ❖ definește politica de preț a entității economice;
- ❖ permite analiza sensibilității.

## Bibliografie

1. Sorin Briciu, Sorinel Capsuneanu, Andreea Elena Caprariu, *Optimizarea profitului în condiții de criză*, Economie teoretică și aplicată Volumul XX (2013), No.6(583), pp.57-73.
2. Razvan Dorin Burz, *Conceptul de performanță*, Managementul Intercultural Volumul XV, Nr. 2(28), 2013.
3. Chirața Caraiani, Mihaela Dumitrana, *Contabilitate de gestiune și control de gestiune*, Ediția a II-a, Editura Universitară, București, 2008.
4. Oprea Călin, Man Mariana, Monica-Viorica Nedelcu, *Contabilitate managerială*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2009.
5. Iulia Jianu, *Evaluarea, prezentarea și analiza performanței întreprinderii*, Editura CECCAR, București, 2007.
6. Neculai Tabără, Sorin Briciu, *Actualități și perspective în contabilitate și control de gestiune*, Editura Tipo Moldova, Iași, 2010.
7. OMFP 1826/2003 pt. Aprobarea Precizarilor privind unele măsuri referitoare la organizarea și conducerea contabilității de gestiune, publicat în MO cu nr.23 din data de 12 ianuarie 2004

## **Implementarea unui sistem informatic integrat în cadrul Primăriei Municipiului Petroșani**

**Autor: Jornea Eugenia**

**Coordonator: Prof. univ. dr. Edelhauser Eduard  
Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** In this writing we have analyzed the integrated information systems in the Town Hall of the Municipality of Petroșani. This study is based on the current two software applications at PMP. As a conclusion of this analysis of existing software systems to the PMP, it must be said that the two applications are not integrated, although both the application and the Indeco Soft Sobis have components that might overlap. Previously we analyzed information systems or computer applications existing in the PMP, and we have identified distinct modules of an SII implemented by two implementers, proposed version can not be represented only by integrating the two applications (relatively difficult to achieve in practical terms) or full implementation of the modules an application and waiver second.*

### **1. Introducere**

Lucrarea are ca obiectiv realizarea unui studiu privind implementarea unui sistem informatic integrat în cadrul PMP. Sistemele informatice integrate sau ERP-urile, reprezintă un instrument ce integrează procesele economice ale unei organizații și optimizează resursele acesteia. Volumul foarte mare de date și informații existente în compartimentele PMP, face ca managementul datelor și informațiilor să constituie o funcție centrală a instituției. Coordonarea și administrarea informațiilor constituie o problemă strategică de importanță majoră. Studiul este realizat pe baza a două aplicații software actuale la nivelul PMP.

### **2. Aplicația de registratură și management al documentelor – Lotus Domino Server – Sobis**

Sistemul pentru managementul documentelor este conceput ca o structură flexibilă adaptabilă la nevoile continue de organizare și reorganizare ale instituțiilor. Organizarea pe pachete și module este benefică atât pentru ușurința în utilizare, cât și în organizarea, administrarea și extinderea sistemului existent și integrarea lui cu alte aplicații. Sistemul oferă module și funcționalități care pot fi implementate separat și care extind funcționalitățile modulului de bază, fără a-i influența performanțele (viteza mare de acces, transfer rapid de informații între utilizatori, securitatea datelor prin acces controlat).

Soluțiile de workflow aduc o completare firească a sistemelor de document management și content management, furnizând corect și rapid informația ce trebuie procesată persoanelor care au nevoie de ea, fie la un nivel de departament fie în mod extins, la nivelul întregii organizații. Procesul de circulație a documentelor în cadrul organizației se face transparent pentru utilizatori și poate fi urmărită cu ușurință trasabilitatea documentului și stadiul în care acesta se află. Soluțiile de document management proiectate sunt scalabile, putând fi adăugate ulterior funcționalități noi; totodată aceste soluții sunt implementate pe platforme software scalabile care se pot folosi și după ce organizația s-a dezvoltat și apare necesitatea suplimentării resurselor hardware. În funcție de necesitățile specifice fiecărui proiect, dezvoltarea soluțiilor de tip document management se face

folosind atât platforme software IBM (Lotus Domino/Notes, Workplace), cu acces din client sau browser web cât și alte platforme software bazate pe tehnologii Java, JavaScript, C# etc.

### 3. Aplicația de contabilitate – IndecoSoft

Modulul **Contab** este un instrument de urmărire și analiză a activității instituției prin gestiunea tuturor înregistrărilor contabile pe perioade calendaristice. Aplicația structurează datele plecând de la planuri de conturi configurabile cu posibilitate de extindere analitică pe clasificarea bugetară și utilizează monografiile de note contabile de asemenea configurabile pentru eficientizarea și standardizarea operațiilor.

Funcțiunile puse la dispoziție includ:

- asistare la introducerea înregistrărilor contabile;
- generarea automată de înregistrări contabile;
- calcul și contare automată TVA, închiderea conturilor de TVA;
- închiderea conturilor de venituri și cheltuieli;
- obținerea bilanțelor analitice și sintetice;
- situații pe parteneri pe intervale calendaristice, fișa client;
- fișe de conturi, note, jurnale, execuție bugetară, cartea mare șah;
- divizarea evidenței pe unități, subunități, centre de cheltuielă; centralizare;

Programul permite controlul complet asupra datelor diferențiat pe nivele de competență și nu condiționează prelucrarea informațiilor dintr-o perioadă de finalizarea lucrărilor dintr-un alt interval calendaristic.

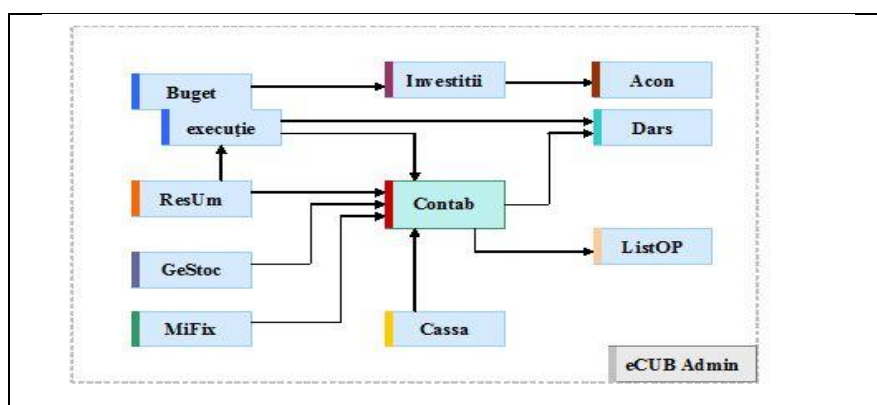


Figura 3.1 Aplicația de contabilitate – IndecoSoft

**Ca o concluzie** a acestei analize a sistemelor software existente la nivelul PMP, trebuie spus că cele două aplicații sunt neintegrate, **deși atât aplicația Sobis cât și cea Indeco Soft au componente care s-ar putea suprapune.**

### 4. Prezentarea variantei propuse privind implementarea unui sistem informatic integrat

Anterior am analizat sistemele informatice sau aplicațiile informatice existente la nivelul PMP, și am identificat module distincte ale unui SII implementate de 2 implementatori, varianta propusă nu poate fi reprezentată doar de integrarea celor 2 aplicații (relativ greu de realizat din punct de vedere practic) sau implementarea integrală a modulelor unei aplicații și renunțarea la cea de a doua.



## 4.1 Indeco soft



Figura 4.1 Modulul Indeco Soft pentru Administrația Publică – Impozite și taxe

### Impotax

Este un sistem informatic destinat administrării impozitelor și taxelor aferente bugetului local. Proiectat în acord cu legislația și normele în vigoare, sistemul permite prin configurare adaptarea la specificul local.

Sistemul Impotax funcționează integrat cu Sistemul Național Electronic de Plăți (SNEP) implementând toate fluxurile de schimb de date și decontare aferente încasărilor prin platforma națională, incluzând în acest fel facilitatea de plată cu cardul prin internet.

#### Funcțiile principale ale sistemului sunt:

- evidența obiectelor și a materiei impozabile: clădiri, terenuri, mijloace de transport și alte bunuri sau obiecte impozabile, cu păstrarea istoricului pentru cel puțin 5 ani;
- evidența contribuabililor, persoane fizice și persoane juridice, în strânsă legătură cu nomenclatura stradală unică a localității;
- gestiunea relației fiscale cu fiecare contribuabil prin intermediul unui cont unic (sau rol unic) care consolidează toate obligațiile de plată, plățile, obiectele impozabile atribuite, soldul, extrasul de cont, etc.
- instituirea tuturor tipurilor de creanțe (debite) pe baza materiei impozabile luate în evidență, conform legii;
- stabilirea impozitului majorat pentru contribuabilii cu mai multe proprietăți, integrat cu Registrul Electronic Central pentru Administrațiile Locale (RECAL);
- gestiunea majorărilor, scutirilor sau facilităților, pentru fiecare contribuabil în parte în funcție de încadrarea în anumite categorii;
- înregistrarea, procesarea și evidența plăților efectuate de contribuabili și a efectului acestora asupra creanțelor, atât prin casieriele primăriei, cât și prin mecanisme alternative de plată (ordin de plată, POS) sau prin terți parteneri;
- înregistrarea și evidența altor creanțe bugetare de tipul amenzilor sau a taxelor ocazionale, precum și a plăților și a efectului acestora;
- procesarea și emiterea de informații-suport pentru managementul activității fiscale;
- arhivarea și dezarhivarea datelor privind evidența fiscală din anii anteriori, deschiderea și închiderea evidențelor fiscale pentru un an;
- monitorizarea și analiza activității utilizatorilor aplicației;
- evidența contabilă a veniturilor, generarea înregistrărilor contabile în conformitate cu normele metodologice stabilite de către Ministerul Finanțelor;
- gestiunea activității de urmărire și executare silită a creanțelor;
- fundamentarea bugetului cu posibilități de parametrizare;
- informarea și comunicarea cu contribuabilul, emiterea și gestiunea înscrisurilor adresate contribuabilului: certificate fiscale, înștiințări de plată, somații, procese verbale de impunere.

### Module asociate sistemului Impotax:

- ❖ e-Impotax – consultarea și plata electronică a impozitelor;
- ❖ Impotax-p – folosirea resurselor unor terți parteneri (Poștă, CEC, RAR) pentru procesarea și evidența plăților;
- ❖ Robot – generează informații pentru raportarea telefonică a soldurilor de plată

Impotax este integrat în suita aplicațiilor IndecoSoft cu sistemele GeCon (Gestiune Contracte), Autorizații și Contab (Contabilitatea veniturilor), CID, Agroregis, Cassa, Urbanism.

### Globalpay

Sistemul este dezvoltat pentru administrarea plăților electronice, efectuate cu card bancar prin Internet, aferente obligațiilor fiscale datorate de contribuabili, persoane fizice sau juridice către bugetul local, precum și a amenzilor contravenționale și amenzilor de parcare.

### Elementele fundamentale ale sistemului sunt:

- Asigură accesul la datele de evidență a taxelor și impozitelor locale printr-o interfață web, cu disponibilitate 24h/zi, 7zile/ săptămână.



Figura 4.2 Module Globalpay

- Sistemul acceptă la plată orice carduri de debit/credit VISA, VISA Electron Mastercard sau Maestro, emise în țară sau străinătate
- Furnizează un instrument de plată electronică securizată, bazat pe standardul 3Dsecure.
- Plata taxelor și impozitelor locale prin intermediul acestui sistem se face cu comision 0 (zero)!
- Sistemul asigură livrarea sumelor încasate în conturile de Trezorerie ale primăriei în termenele prevăzute de lege.
- Sistemul garantează încasarea corectă a taxelor și impozitelor locale, în directa corespondență cu legislația în vigoare.
- Sistemul realizează diminuarea automată a soldului corespunzător taxelor și impozitelor locale cu suma plătită, la finalizarea tranzacției.
- Accesul la facilitățile de plată online se face pe baza unui identificator unic – CNP sau CUI-fără a fi nevoie de o parolă. Accesul la date personale și confidențiale este permis numai prin autentificare cu parola.
- Sistemul este securizat pentru evitarea fraudării plăților respectiv afectarea sau accesarea nepermisă a datelor.

### Impotax-P

Modulul este destinat încasării impozitelor și taxelor locale datorate de contribuabili, prin intermediul oficiilor poștei române, unităților CEC sau al altor instituții cu care primăria are un acord în acest sens.

### Sistemul oferă facilități pentru:

- ❖ căutarea avansată a contribuabilului – persoană fizică sau juridică în nomenclatorul de persoane;
- ❖ vizualizarea și încasarea impozitelor, taxelor locale și amenzilor datorate de contribuabil primăriei;

- ❖ plata parțială sau integrală pentru una sau mai multe taxe datorate;
- ❖ listarea chitanței cuprinzând plățile efectuate de contribuabil;
- ❖ posibilitatea anulării unei chitanțe din data curentă;
- ❖ posibilitatea plății amenzilor și taxelor fără debit;
- ❖ vizualizarea fișei contribuabilului care conține în format tabelar taxele restante și plățile efectuate în anul curent atât la oficiul poștal, cât și la casieria primăriei sau prin mijloace electronice.

Administratorul sistemului are posibilitatea să configureze parametrii fiecărei stații la care se încasează taxele incluzând numerotarea chitanțelor și securizarea accesului.

Modulul MECO este destinat eliberării online a certificatelor fiscale.

Pentru a obține certificatul fiscal on-line, utilizatorii trebuie să efectueze doi pași în următoarea ordine:

1. Primul pas este reprezentat de plata taxei de timbru extrajudiciar și a taxei speciale de eliberare a certificatului fiscal.

2. Al doilea pas este reprezentat de autentificarea în modulul de listare a certificatelor fiscale on-line.

La pasul doi se parcurg următoarele etape:

1. Se alege contribuabilul persoană fizică sau persoană juridică. Criteriul de căutare va fi CNP/ CUI .

2. Se completează datele suplimentare care trebuie să apară în certificatul fiscal pe lângă soldul contribuabilului.

3. Se listează Cererea de Certificat Fiscal care va fi semnată de către solicitant

4. Se listează Certificatul Fiscal

Elementele fundamentale ale acestui sistem sunt:

1. accesul în sistem prin consultarea unei pagini web la orice intervale orare – 24h din 24h și 7 zile din 7

2. accesul securizat la datele din evidența a taxelor și impozitelor prin accesul pe baza de utilizator și parolă și printr-o legătură securizată la serverul de baze de date

3. accesul restricționat numai pentru vizualizarea datelor necesare emiterii certificatului fiscal on-line (restanțele de plată pentru sumele scadente la data vizualizării)

4. imposibilitatea listării certificatului fiscal în cazul în care persoana are sume scadente și restante

5. sistemul asigură un istoric al certificatelor fiscale emise on-line

## 4.2 SOBIS - Lotus Domino Server

### 1) Structura modulară

Sistemul pentru managementul documentelor este conceput ca o structură flexibilă adaptabilă la nevoile continue de organizare și reorganizare ale instituțiilor. Organizarea pe pachete și module este benefică atât pentru ușurința în utilizare (reducând numărul de opțiuni disponibile simultan la cele strict necesare), cât și în organizarea, administrarea și extinderea sistemului existent și integrarea lui cu alte aplicații.

Sistemul oferă module și funcționalități care pot fi implementate separat și care extind funcționalitățile modulului de bază, fără a-i influența performanțele (viteza mare de acces, transfer rapid de informații între utilizatori, securitate a datelor prin acces controlat).

A) **Modulul Documente** face parte din pachetul de bază al aplicației – InfoDoc, care realizează (împreună cu pachetul Administrare) funcțiunile specifice pentru managementul documentelor:

- înregistrarea și gestionarea documentelor conform ISO 9001:2001;

- istoricul marchează toate acțiunile: înregistrare, prelucrare, distribuire și avizare de informații;
- fluxuri de workflow predefinite și liste dinamice de distribuție;
  - mecanism de monitorizare a termenelor de scadență și anunțarea locțiitorilor;
  - transmiterea de avertizări și mesaje de atenționare;
  - urmărirea circulației documentelor pe întregul ciclu de viață (date, responsabili, modificări, adnotări, rezoluții);
  - securitatea pe mai multe nivele a datelor;
  - accesul controlat la informații: acces de scriere/acces de citire/nici un acces;
  - informații despre starea curentă a documentelor;
  - gestionarea de informații de orice tip (text, imagini scanate, audio-video, etc.);
  - eficientizare prin utilizarea de șabloane tipizate, liste de selecție, fluxuri predefinite de workflow;
- localizare și căutare rapidă după diverse criterii, full text search;
  - vizualizări și raportări după diverse criterii;
  - profil pentru arhivare.

B) **Modulul Audiențe** este un modul suplimentar special dezvoltat pentru Administrația Locală (pachetul AdminLoc), care gestionează înregistrarea și procesarea de Audiențe, Petiții și Cereri de informații publice din cadrul primăriei.

- Înregistrează documentele în sistem și le alocă număr separat în registrul corespunzător (Registrul de Audiențe, Registrul de Petiții, Registrul de Cereri de informații de interes public);
- Gestiunea Audiențelor cuprinde: înscrierea audienței, programarea audienței cu generarea fișei persoanei (istoricul audiențelor și rezoluțiilor primite), generarea fișei de audiență, căutări, vizualizări și listări după diverse criterii;
- Info Publice cuprinde: gestionarea cererilor înscrise, simultan cu înregistrarea în registrul separat de Info Publice, căutări, vizualizări și listări după diverse criterii;
- Petițiile cuprind: gestionarea cererilor înscrise, simultan cu înregistrarea în registrul separat de Petiții, căutări, vizualizări și listări după diverse criterii;

C) **Modulul Urbanism** este un modul suplimentar special dezvoltat pentru Administrația Locală (pachetul AdminLoc) care gestionează acte specifice serviciului Urbanism din cadrul primăriei:

- Certificate de urbanism;
- Certificate energetice pt. clădiri comerciale sau de locuit;
- Acord Unic;
- Autorizații de construire/desființare, Somații;
- Formulare pentru Statistică;
- Certificat de notare / radiere;
- Cereri de avize, Avize, Aviz extravilan;
- Certificate de Nomenclatură Stradală.

D) **Modulul Arhivă** este un modul suplimentar dezvoltat pentru Administrația Locală (pachetul AdminLoc), care gestionează documentele al căror parcurs de workflow a fost încheiat (documente de arhivat), sau documentele nou introduse în sistem prin scanare de pe suport hârtie. Pentru toate loturile de documente arhivate se generează Procesele Verbale de Arhivare care se înregistrează în registrul arhivei. Pentru fiecare document arhivat sunt marcate perioada de păstrare și localizarea lui în arhiva fizică (raft, poliță, biblioraft). Sunt disponibile funcțiuni de adăugare, vizualizare și căutare în arhivă.

E) **Modulul Hotărâri și Dispoziții** este un modul special dezvoltat pentru Administrația Locală (pachetul AdminLoc), care gestionează acte specifice – Hotărâri și Dispoziții – emise de Primar sau Consiliul Local. Acest modul se utilizează ca o baza de informații de interes general, accesibile (unui grup sau tuturor) angajaților primăriei.

F) **Modulul Juridic** este un modul suplimentar special dezvoltat pentru Administrația Locală (pachetul AdminLoc), care gestionează acte specifice Serviciului Juridic. Se înregistrează toate cauzele în care Instituția este parte ca intervenient, pârât sau reclamant și se urmăresc de la primirea citației până la pronunțarea sentinței. Este instrumentul de nelipsit din activitatea de zi cu zi a Serviciului Juridic.

G) **Modulul Statistici** este un modul suplimentar din pachetul InfoDoc, foarte util în luarea deciziilor fiindcă urmărește din punct de vedere statistic încărcarea personalului din departamente și activitățile desfășurate în primărie. Modulul oferă informații despre: numărul de documente expirate, numărul de documente procesate pe lună, pe departament sau după persoane.

H) **Modulul Sarcini și Activități** este un modul suplimentar din pachetul AdminLoc, în care sunt înregistrate zilnic activitățile desfășurate de toți funcționarii din instituție constituind baza pentru analiza lucrărilor prestate, pentru încărcarea actuală, și pentru estimarea lucrărilor viitoare. Este un instrument managerial necesar în luarea deciziilor pentru susținerea reformei în administrația publică și care oferă imaginea cuprinzătoare a activității din instituție.

I) **Modulul Tutelă și Curatelă** este un modul suplimentar (în pachetul AdminLoc), dezvoltat special pentru Administrația Locală – Biroul de Autoritate Tutelară, în care sunt gestionate documentele specifice pentru Anchetele sociale întocmite de funcționarii primăriei, dosarele de caz pentru Referatele (de tutelă, curatelă, încuviințare de vânzare-cumpărare) rezolvate în cadrul primăriei.

J) **Modulul Informații Publice** este un modul suplimentar (opțional) din pachetul InfoDoc prin care pot fi puse la dispoziția publicului larg colecții de informații de interes public cum ar fi: hotărâri ale consiliului local, dispoziții, acte necesare sau alte informații utile.

K) **Modulul Achiziții Publice** este proiectat și realizat special pentru compartimentele de Achiziții din cadrul instituției publice, pe specificul legislației românești și europene în vigoare. Gestionează Planul anual al Achizițiilor Publice (poziție cu poziție), desfășurarea unei proceduri de achiziție în toate fazele ei cu păstrarea istoricului pentru a putea fi folosită în cazul controalelor de la Curtea de Conturi.

L) **Modulul Patrimoniu** este realizat pentru gestiunea Patrimoniului Public și Privat din cadrul instituției, a contractelor aferente și a urmăririi modului cum se îndeplinesc acestea. Printre categoriile de bunuri gestionate sunt garaje, spații, locuințe ANL, etc.

M) **Modulul Autorizații Comerciale** gestionează electronic toată activitatea Serviciului Corp Control Comercial cu Autorizații, Vize, Mențiuni, păstrarea documentației aferente, etc.

N) **Modulul Stare Civilă** gestionează electronic înregistrarea și eliberarea actelor de Naștere, Căsătorie, Deces, vize și mențiuni, comunicări. Se pot tipări direct din aplicație toate actele, formularele, buletinele statistice.

O) **Modulul Transport** cu submodulele **Autorizații Taxi, Dispecerat, Licențe de Traseu, Autorizații Transport, Cazier Profesional** reprezintă unealta electronică de gestiune a activității Serviciului de Transport din Primărie. Sunt eliberate direct din aplicație pe bază de machete toate autorizațiile și actele necesare desfășurării activităților de transport.

P) **Modulul Gratuități Bilete** gestionează scriptic și financiar facilitățile acordate de primărie prin biletele de transport gratuit către diverse categorii de persoane ( pensionari, veterani, etc).

R) **Modulul Registrul Agricol** cuprinde pe lângă capitolele din Registrul Agricol și înregistrarea parcelelor (din Registrul Parcelar, Titlu, CF) și care însumate automat reflectă situația cumulată.

S) **Semnătura Digitală** este un plug-in care oferă garanție despre autenticitatea datelor primite/transmise în cadrul instituției și care crește nivelul de securitate a datelor. Modulul oferă posibilitatea de a semna/contrasemna electronic ORICE fișier folosind certificate digitale, generate de eSIGN sau orice altă autoritate de certificare (de ex. ePRIM) și de a reține la fiecare semnare

notele (comentariile) aferente. Formatul fișierului semnat electronic este conform standardelor internaționale privind semnătura electronică.

**2) Info Kiosk-ul** este un sistem complet (hardware și software integrat de CMS - Content Management System) care permite accesarea rapidă de către cetățean a informațiilor provenite din surse multiple de date.

### 3) Arhivare electronică

Pentru a acoperi necesitățile unei instituții de Administrație Publică, SOBIS a realizat un sistem modern de constituire a Arhivei Electronice în conformitate cu prevederile legale în vigoare referitoare la constituirea Fondului Arhivistic (cf. LG 16/1996 privind Arhivele Naționale, LG 358/2002) precum și cu reglementările în vigoare privind conservarea, accesul și protecția informației cu caracter public sau privat și pregătit deja pentru a face față cerințelor proiectului de lege privind Arhivarea Electronica.



The screenshot displays the SOBIS electronic registration interface. At the top, there is a search bar labeled 'Cautare rapida:' with a 'Cauta' button and a 'Reșeteaza' button. To the right, there is a 'Sorteaza dupa:' dropdown menu set to 'Numar', and radio buttons for 'Ascendent' (selected) and 'Descendent'. Further right are two buttons: 'Tipareste' (with a printer icon) and 'Inchide' (with a red X icon). Below these controls is a table titled 'Registru Hotarari' with the following columns: 'Numar', 'Din data', 'Titlu', 'Continutul pe scurt', 'Emitent', 'Stare', and 'Res'. The table contains 9 rows of data.

Numar	Din data	Titlu	Continutul pe scurt	Emitent	Stare	Res
1	16/02/2006	Hotarare privind conced	Concedia	SOBIS	In operare	
2	17/02/2006	Hotarare privind majora	Majorarea capitalului so	SC SOBIS Solutions SRL	In operare	
3	17/02/2006	Hotarare privind alocare	Alocarea spatilor de pa	SC SOBIS Turism SRL	Rezolvat	
4	27/02/2006	Hotarare privind sarbati		SC SOBIS	In operare	
5	01/03/2006	Hotarare privind gestiu	Hotarare privind gestiu	Primaria Sibiu	Rezolvat	Prim
6	06/03/2006	Hotarare privind majora	Din data de 6 martie 20	SC SOBIS Software SRL	In operare	
7	06/03/2006	Hotarare privind acorda	Hotarare privind acorda	SC SOBIS Software SRL	In operare	
8	31/03/2006	Hotarare privind ...	Hotarare privind ...	SC SOBIS	In operare	Secr
9	31/03/2006	Hotarare privind ...	Hotarare privind ...	SC SOBIS	In operare	Secr

Figura 4.3 SOBIS – Registratura electronică - Registru Hotarâri

## 5. Concluzie

Procesul de implementare al unui sistem informatic integrat de tip ERP în cadrul PMP are nevoie de sprijinul întregii organizații pentru a fi o reușită. Și va fi cu siguranță, dacă sprijinul uman și financiar va exista. Ce rămâne de făcut după trecerea la noul ERP? Să se instaleze versiunile menționate, versiuni ce vor aduce facilități noi, pe care actualii beneficiari de ERP le vor asimila ușor, știind deja logica întregului sistem.

## Bibliografie

1. Edelhauser E., Sisteme informatice în managementul resurselor umane, Editura Universitas, Petroșani, 2011, pag. 20
2. \*\*\* - [www.hermania.sobis.ro](http://www.hermania.sobis.ro)
3. \*\*\* - [www.fiveplus.ro](http://www.fiveplus.ro)
4. \*\*\* - [www.indecosoft.ro](http://www.indecosoft.ro)

## Implicarea instituțiilor responsabile în alocarea și gestionarea fondurilor europene

**Autor: Jura (Flețan) Andreea Silvana**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Ciurea Maria**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *This paper presents the main European and național institutions involved in the allocation and management of European funds. Within the financial mechanism, each of the above institutions has its own role but each of their activities is linked to the next, which means that any deviation from the typical operation course automatically affects the entire mechanism. To illustrate this, we can imagine an engine consisting of several parts - if one component is not functioning or is not functioning properly, the whole mechanism is affected.*

### 1. Introducere

Uniunea Europeană reprezintă o uniune economică și politică dezvoltată în Europa, compusă în prezent din 28 de state. UE funcționează printr-un sistem de instituții supranaționale independente și interguvernamentale care iau decizii prin negocieri între statele membre. La baza apariției Comunităților Europene stă Declarația din 9 mai 1950 a lui Robert Schuman, ministrul francez de externe, în care prezenta un plan pus la punct împreună cu Jean Monnet, comisar al planului de modernizare a Franței după cel de-al Doilea Război Mondial. **Declarația Schuman** a devenit realitate la 18 aprilie 1951 prin semnarea, la Paris, de către cele șase țări: Belgia, Olanda, Luxemburg, Republica Federală Germania, Franța și Italia a **Tratatului** instituind **Comunitatea Europeană a Cărbunelui și Oțelului (CECO)**, care a intrat în vigoare la 23 iulie 1952.

Primele succese înregistrate de CECO au determinat miniștrii de externe ai celor șase țări fondatoare să continue procesul de integrare în domeniul economic, astfel că în anul 1956 au fost semnate **Tratatul Comunității Europene a Energiei Atomice (CEEA)** și **Tratatul Comunității Economice Europene (CEE)**, care au intrat în vigoare la 1 ianuarie 1958. **De-a lungul timpului au avut loc șapte valuri de aderare:**

- ✓ 1973: Danemarca, Irlanda și Marea Britanie;
- ✓ 1981: Grecia; 1986: Spania și Portugalia;
- ✓ 1995: Austria, Finlanda și Suedia;
- ✓ 2004: Republica Cehă, Cipru, Estonia, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, Slovacia, Slovenia și Ungaria;
- ✓ 2007: România și Bulgaria;
- ✓ 2013: Croația.

Încă din anul 1967, când s-au unificat Comisiile și Consiliile de Miniștri ale celor trei comunități (Parlamentul European și Curtea de Justiție au fost comune încă de la înființarea CEEA și CEE), denumirea tot mai des folosită pentru această structură a fost cea de *Comunitate Europeană*, care subliniază unicitatea centrelor de decizie existente.

### 2. Instituții europene implicate în alocarea și gestionarea fondurilor structurale

Cele mai importante instituții europene implicate în alocarea și gestionarea fondurilor structurale sunt următoarele:

### ✚ **Comisia Europeană**

Comisia Europeană este instituția independentă politic care reprezintă și apără interesele UE în ansamblu. În numeroase domenii, aceasta constituie motorul sistemului instituțional al UE: elaborează propuneri de legi, politici și programe de acțiune și este responsabilă cu aplicarea deciziilor Parlamentului European și Consiliului. În temeiul Tratatului UE, Comisia are „**drept de inițiativă**”. Cu alte cuvinte, aceasta este singura responsabilă cu elaborarea propunerilor de noi acte legislative europene, pe care le prezintă Parlamentului și Consiliului. Aceste propuneri trebuie să aibă ca obiectiv apărarea intereselor Uniunii și cetățenilor săi, și nu pe cele ale anumitor țări sau industriei. Comisiei Europene îi revin patru **funcții principale**:

- *propune proiecte legislative Parlamentului și Consiliului;*
- *administrează și pune în practică politicile UE și bugetul;*
- *aplică dreptul european (împreună cu Curtea de Justiție);*
- *reprezintă Uniunea în întreaga lume.*

În calitate de organ executiv al Uniunii Europene, Comisia este responsabilă cu gestionarea și execuția bugetului UE și a politicilor și programelor adoptate de Parlament și de Consiliu. Cea mai mare parte a activităților și cheltuielile efective sunt realizate de autoritățile naționale și locale, însă Comisia răspunde de monitorizarea acestora. Comisia gestionează bugetul sub supravegherea Curții Europene de Conturi. Ambele instituții au ca obiectiv asigurarea bunei gestiuni financiare. Parlamentul European îi acordă Comisiei descărcarea de gestiune pentru execuția bugetului doar dacă este mulțumit de raportul anual al Curții de Conturi.

Comisia acționează în calitate de „**gardian al tratatelor**”. Aceasta înseamnă că, alături de Curtea de Justiție a Uniunii Europene, Comisia are responsabilitatea de a se asigura că legislația UE se aplică în mod adecvat în toate statele membre. În cazul în care aceasta constată că un stat al UE nu aplică un act european cu putere de lege și, prin urmare, nu își îndeplinește obligațiile legale, Comisia ia măsurile necesare pentru a remedia situația. Mai întâi, lansează o procedură juridică numită „procedura de constatare a neîndeplinirii obligațiilor”. Aceasta implică trimiterea unei scrisori oficiale guvernului țării respective, precizând motivele pentru care consideră că statul în cauză nu își îndeplinește obligațiile în temeiul legislației UE și stabilind un termen-limită în care guvernul trebuie să îi trimită un răspuns detaliat. Dacă situația nu este remediată în urma acestei proceduri, Comisia sesizează Curtea de Justiție, care are competența de a impune sancțiuni. Hotărârile Curții de Justiție sunt obligatorii pentru statele membre și instituțiile UE.

### ✚ **Consiliul Uniunii Europene**

Acesta reprezintă statele membre. Președinția Consiliului este deținută, prin rotație, de către statele membre. Instituția reunește principalii lideri politici din Uniunea Europeană, respectiv prim-miniștri și președinți, alături de președintele Consiliului și de cel al Comisiei Europene. Consiliul UE reprezintă cel mai înalt nivel de cooperare politică între statele membre, reunind la nivel înalt șefii de stat sau de guvern din toate țările Uniunii Europene. În cadrul reuniunilor, liderii iau decizii prin consens cu privire la direcția generală și prioritățile Uniunii și impulsionează dezvoltarea acesteia. Acest Consiliul are următoarele **responsabilități fundamentale**:

- *adoaptă legile europene în majoritatea domeniilor împreună cu Parlamentul European;*
- *coordonează politicile statelor membre, de exemplu, pe cele din domeniul economic;*
- *dezvoltă politica externă și de securitate comună a Uniunii Europene;*
- *încheie acorduri internaționale între UE și unul sau mai multe state ori organizații internaționale;*



- adoptă bugetul UE, în colaborare cu Parlamentul European.

#### **Curtea de Justiție a Uniunii Europene**

Curtea de Justiție a Uniunii Europene (CJUE) garantează respectarea dreptului european și se asigură că legislația UE este interpretată și aplicată în același fel în toate statele membre. Cu alte cuvinte, se asigură că legislația este întotdeauna identică pentru toate părțile și în toate circumstanțele. În acest sens, Curtea verifică legalitatea acțiunilor instituțiilor UE și se asigură că statele membre își îndeplinesc obligațiile și interpretează legislația UE la cererea instanțelor naționale. Curtea are competența de a soluționa litigiile care apar între statele membre ale UE, instituțiile UE, întreprinderi și persoane fizice. Pentru a putea gestiona miile de cazuri pe care le primește, Curtea este împărțită în două **organisme principale**:

- **Curtea de Justiție**, care gestionează cererile de pronunțare a unei hotărâri preliminare primite de la instanțele naționale, anumite acțiuni în anulare și recursuri;

- **Tribunalul**, care se pronunță cu privire la toate acțiunile în anulare inițiate de persoane fizice și societăți și la unele acțiuni în anulare inițiate de statele membre.

Un tribunal specializat, Tribunalul Funcției Publice, se pronunță, la rândul său, asupra litigiilor între UE și funcționarii săi publici. Curtea de Justiție pronunță hotărâri în cauzele care îi sunt înaintate spre soluționare. Cele mai frecvente tipuri de cauze sunt hotărârile preliminare, procedurile de constatare a neîndeplinirii obligațiilor, acțiunile în anulare și acțiunile în constatarea abținerii de a acționa. Tribunalul este compus din 28 de judecători, numiți de statele membre pentru un mandat de șase ani. Aceștia aleg, de asemenea, un președinte din rândul lor pentru un mandat de trei ani. Tribunalul se reunește în camere de trei sau de cinci judecători (uneori un singur judecător) pentru desfășurarea audierilor. Aproximativ 80% dintre cauzele aduse în fața Tribunalului sunt soluționate de trei judecători. Curtea se întâlnește în Marea Cameră, compusă din 13 judecători, sau în ședință plenară, atunci când acest lucru se justifică din perspectiva complexității sau a importanței cauzei.

#### **Curtea Europeană de Conturi**

Curtea Europeană de Conturi (CEC) este instituția externă independentă de audit a Uniunii Europene, care controlează modul de finanțare a activităților Uniunii. CEC verifică dacă venitul Uniunii a fost obținut în mod corect, dacă cheltuielile au fost realizate pe cale legală și reglementară și dacă a existat o bună gestiune financiară. Curtea de Conturi își îndeplinește sarcinile în mod independent de alte instituții ale UE și de guvernele statelor membre. Prin realizarea atribuțiilor sale, aceasta contribuie la îmbunătățirea gestionării fondurilor Uniunii Europene în interesul cetățenilor săi.

Rolul principal al Curții Europene de Conturi este de a verifica dacă execuția bugetului Uniunii Europene este corectă. Activitatea acestei instituții ajută la asigurarea unei gestionări eficiente și efective a UE. **Pentru a-și îndeplini atribuțiile, CEC realizează controale detaliate ale veniturilor și cheltuielilor UE la toate nivelurile de administrare a fondurilor Uniunii Europene, astfel:**

- efectuează controale la fața locului în cadrul organismelor care gestionează fondurile sau la beneficiarii acestora, atât în statele membre ale UE, cât și în alte țări. Constatările sale sunt consemnate în rapoarte speciale și anuale, care aduc erorile și deficiențele sesizate în atenția Comisiei și a statelor membre ale UE și oferă recomandări de îmbunătățire;

- susține autoritatea bugetară (Parlamentul European și Consiliul), prin prezentarea unui raport anual privind execuția bugetului UE pentru anul financiar anterior. Constatările și concluziile CEC din acest raport au un rol esențial pentru decizia Parlamentului privind descărcarea de gestiune referitoare la gestionarea bugetului de către Comisie;

- emite, la cererea altor instituții ale UE, avize privind reglementările Uniunii Europene, noi sau revizuite, cu impact financiar;

▪ poate emite și din proprie inițiativă documente de poziție cu privire la alte probleme.

Curtea Europeană de Conturi funcționează ca un organ colegial format din 28 de membri, câte unul din fiecare țară a UE. Aceștia sunt numiți de Consiliu, după consultarea Parlamentului European, pentru un mandat de șase ani, care poate fi reînnoit. Membrii sunt aleși pentru competența și independența lor și lucrează cu normă întreagă pentru CEC. Ei își aleg un președinte pentru un mandat de trei ani. Pentru a fi eficace, Curtea de Conturi - ca orice altă instituție supremă de audit - trebuie să rămână independentă față de instituțiile și organele pe care le auditează. CEC are dreptul să aleagă obiectul auditurilor, precum și domeniul lor de aplicare specific și modul de abordare, să decidă cum și când prezintă rezultatele auditurilor sale și să stabilească felul în care își face cunoscute rapoartele și avizele. Acestea reprezintă elemente importante de independență. Curtea Europeană de Conturi este organizată în camere, care pregătesc rapoartele și avizele ce urmează să fie adoptate de CEC. Camerele beneficiază de sprijinul unui personal calificat provenit din toate statele membre. Auditorii își desfășoară în mod frecvent activitatea de audit în celelalte instituții ale UE, în statele membre sau în alte țări beneficiare. De asemenea, CEC cooperează strâns cu instituțiile supreme de audit din statele membre.

Curtea Europeană de Conturi *nu are competențe judiciare*, însă prin activitatea sa aduce neregulile, deficiențele și cazurile de suspiciune de fraudă în atenția organismelor UE responsabile cu luarea de măsuri, inclusiv în atenția Oficiului European de Luptă Antifraudă. De la înființarea sa, în anul 1977, CEC a avut un impact semnificativ asupra gestiunii financiare a bugetului UE prin intermediul rapoartelor și avizelor sale obiective. Prin activitatea sa, aceasta își îndeplinește rolul de gardian independent al intereselor financiare ale cetățenilor Uniunii.

#### **Banca Centrală Europeană**

Misiunea Băncii Centrale Europene (BCE) este să mențină stabilitatea monetară în zona euro prin asigurarea unei inflații scăzute și stabile a prețurilor de consum. Prețurile stabile și nivelul scăzut al inflației se consideră a fi factori esențiali pentru o creștere economică susținută, deoarece încurajează întreprinderile să investească și să creeze mai multe locuri de muncă, ducând astfel la creșterea nivelului de trai al europenilor.

BCE este o instituție independentă care adoptă decizii fără a solicita sau a accepta instrucțiuni de la guverne ori de la alte instituții ale UE. Aceasta a fost înființată în anul 1998, odată cu introducerea monedei euro, pentru a gestiona politica monetară în zona euro. Obiectivul principal al acestei instituții îl reprezintă menținerea stabilității prețurilor, care este definită printr-o rată a inflației prețurilor de consum mai mică, dar apropiată de 2% pe an. În plus, BCE urmărește susținerea ocupării forței de muncă și a creșterii economice durabile în Uniune. BCE este o instituție a Uniunii economice și monetare (UEM), din care fac parte toate statele membre ale UE. Aderarea la zona euro și adoptarea monedei unice reprezintă etapa finală a UEM. Nu toate statele membre fac parte din zona euro: unele își pregătesc încă economia pentru aderare, iar altele au optat să nu participe. BCE se află în centrul Sistemului European al Băncilor Centrale (SEBC), care reunește Banca Centrală Europeană și băncile centrale naționale ale tuturor statelor membre ale UE.

#### **Parlamentul European**

Parlamentul European (PE) îi reprezintă pe cetățenii UE și este ales direct de aceștia la fiecare cinci ani. Deputații Parlamentului European sunt aleși prin vot direct de cetățenii UE pentru a le reprezenta interesele. Alegerile sunt organizate la un interval de cinci ani și toți cetățenii care au depășit vârsta de 18 ani (16 ani în Austria) - aproximativ 380 de milioane - au drept de vot. Parlamentul este compus din 766 de deputați provenind din toate cele 28 de state membre. Sediul oficial al Parlamentului European este la Strasbourg, în Franța, dar instituția mai are două sedii unde își desfășoară activitatea - la Bruxelles și la Luxemburg. Reuniunile

principale ale întregului Parlament, cunoscute ca sesiuni plenare, au loc la Strasbourg, de 12 ori pe an. Sesiunile plenare suplimentare se organizează la Bruxelles, unde au loc și reuniunile comisiilor parlamentare.

**Parlamentul European are trei roluri principale, de putere legislativă, de control al instituțiilor UE și de control al finanțelor publice, astfel:**

- *împarte cu Consiliul puterea legislativă - adoptarea legilor. Faptul că este un organism ales prin vot direct contribuie la garantarea legitimității democratice a dreptului european;*

- *exercită controlul democratic asupra tuturor instituțiilor UE, în special asupra Comisiei. Deține puterea de a aproba sau de a respinge numirile pentru funcția de președinte al Comisiei Europene și pentru comisari și are dreptul de a demite Comisia în întregime;*

- *deține autoritatea asupra bugetului Uniunii Europene, împreună cu Consiliul, și poate influența cheltuielile UE. La finalul procedurii de stabilire a bugetului, adoptă sau respinge proiectul de buget în ansamblu.*

#### **Oficiul European de Luptă Antifraudă**

Oficiul European de Luptă Antifraudă (OLAF) a fost înființat în anul 1999 cu scopul de a extinde domeniul de aplicare și de a spori eficiența acțiunilor de combatere a fraudei și a altor activități ilegale care afectează negativ interesele Uniunii. **Atribuțiile sale includ:**

- *efectuează investigații externe de natură administrativă, ca parte a luptei împotriva fraudei, a corupției și a oricăror alte activități ilegale care afectează în mod negativ interesele financiare ale UE și cu scopul combaterii fraudei care implică orice act sau activități ce contravin dispozițiilor din Uniunea Europeană;*

- *efectuează investigații administrative interne, cu scopul de a:*

- *combate fraudă, corupția și orice activitate ilegală care afectează într-un mod negativ interesele financiare ale UE;*

- *identifica faptele grave legate de desfășurarea activităților profesionale care pot constitui o încălcare a obligațiilor de către funcționarii superiori și alte categorii de angajați ai Uniunii și care pot duce la măsuri disciplinare și, atunci când este cazul, la inițierea unei acțiuni penale, sau o încălcare similară a obligațiilor de către membrii instituțiilor, organismelor, oficiilor sau agențiilor ori a personalului acestora care nu intră sub incidența Statutului funcționarilor Comunităților Europene și a condițiilor de angajare a altor categorii de funcționari ai UE;*

- *efectuează misiuni de investigație în alte zone, la solicitarea instituțiilor și organismelor comunitare;*

- *contribuie la consolidarea cooperării cu statele membre în domeniul prevenirii fraudei;*

- *elaborează strategii pentru combaterea fraudei (pregătirea inițiativelor legislative și de reglementare în domeniul de activitate al Oficiului);*

- *demarează orice altă activitate operațională de combatere a fraudei (dezvoltarea infrastructurii, colectarea și analizarea informațiilor, oferirea de suport tehnic);*

- *menține contactul direct cu autoritățile naționale de aplicare a legii, precum și cu cele judiciare;*

- *reprezintă Comisia în domeniul prevenirii fraudei.*

Atribuțiile de investigare externă ale OLAF sunt, în principal, cele care i-au fost conferite Comisiei în conformitate cu Regulamentul (CE, Euratom) nr. 2988/95 al Consiliului din 18 decembrie 1995 privind protecția intereselor financiare ale Comunităților Europene și cu Regulamentul (Euratom, CE) nr. 2185/96 al Consiliului din 11 noiembrie 1996 privind controalele și inspecțiile la fața locului efectuate de Comisie în scopul protejării intereselor financiare ale Comunităților Europene împotriva fraudei și a altor abateri. În plus, OLAF funcționează pe baza Regulamentului (CE) nr. 515/97 al Consiliului din 13 martie 1997 privind

asistența reciprocă între autoritățile administrative ale statelor membre și cooperarea dintre acestea și Comisie în vederea asigurării aplicării corespunzătoare a legislației din domeniile vamal și agricol.

### 3. Instituții naționale românești implicate în gestionarea fondurilor europene

Coordonatorul național al asistenței în relația cu Uniunea Europeană este Ministerul Fondurilor Europene, înființat la data de 22 decembrie 2012, în baza Ordonanței de urgență a Guvernului nr. 96/2012 privind stabilirea unor măsuri de reorganizare în cadrul administrației publice centrale și pentru modificarea unor acte normative, prin reorganizarea Ministerului Afacerilor Europene. Sistemul de implementare a fondurilor europene va fi mult mai eficient în perioada 2014-2020, datorită simplificării structurii instituționale. Totodată, acesta va fi mai bine coordonat, fiind stabilite atribuții de autoritate de management numai la nivelul a trei ministere, conform ultimelor reglementări:

- ❖ **Ministerul Fondurilor Europene** va fi Autoritate de Management pentru:
  - ✓ *Programul Operațional Infrastructură Mare;*
  - ✓ *Programul Operațional Capital Uman;*
  - ✓ *Programul Operațional Competitivitate;*
  - ✓ *Programul Operațional Asistență Tehnică.*
- ❖ **Ministerul Dezvoltării Regionale și Administrației Publice** va fi Autoritate de Management pentru:
  - ✓ *Programul Operațional Regional;*
  - ✓ *Programul Operațional Capacitate Administrativă;*
  - ✓ *Programele de cooperare teritorială europeană.*
- ❖ **Ministerul Agriculturii și Dezvoltării Rurale** va fi Autoritate de Management pentru:
  - ✓ *Programul Național pentru Dezvoltare Rurală;*
  - ✓ *Programul Operațional pentru Pescuit.*

Coordonarea va ține seama de lecțiile învățate în perioada 2007-2013 și va urmări eficientizarea procesului de implementare și reducerea poverii administrative, iar concentrarea tematică a fondurilor va asigura obținerea unui impact semnificativ al investițiilor, respectiv continuitatea intervențiilor sustenabile și durabile din actuala perioadă de programare.

#### ✚ **Autoritatea de Management**

Aceasta are ca principal rol elaborarea și negocierea cu Comisia Europeană a programelor operaționale pe care le gestionează, în conformitate cu Regulamentul (UE) nr. 1303/2013 al Parlamentului European și al Consiliului din 17 decembrie 2013 de stabilire a unor dispoziții comune privind Fondul european de dezvoltare regională, Fondul social european, Fondul de coeziune, Fondul european agricol pentru dezvoltare rurală și Fondul european pentru pescuit și afaceri maritime, precum și de stabilire a unor dispoziții generale privind Fondul european de dezvoltare regională, Fondul social european, Fondul de coeziune și Fondul european pentru pescuit și afaceri maritime și de abrogare a Regulamentului (CE) nr. 1083/2006 al Consiliului, iar ulterior are sarcina de a le gestiona.

✚ **Organismele Intermediare (OI)** (de exemplu, OIR POSDRU, actualul POCU)/Agențiile pentru dezvoltare regională (ADR) (de exemplu, POR) sunt constituite la nivel regional și funcționează în relație cu Autoritatea de Management, având atribuții delegate prin acordurile de delegare încheiate cu aceasta.

✚ **Autoritatea de Certificare și Plată (ACP)**, din cadrul Ministerului Finanțelor Publice, are ca principal rol certificarea declarațiilor de cheltuieli primite de la autoritățile de management și transmiterea acestora la Comisia Europeană în vederea decontării lor.

✚ **Autoritatea de audit (AA)**, înființată pe lângă Curtea de Conturi prin Legea nr.

200/2005 privind aprobarea Ordonanței de urgență a Guvernului nr. 22/2005 pentru completarea Legii nr. 94/1992 privind organizarea și funcționarea Curții de Conturi, are rolul îndeplinirii unor obligații în domeniul auditului extern, care îi revin României în calitate de stat membru al Uniunii Europene. Este organizată și funcționează în scopul auditării fondurilor nerambursabile acordate României de Uniunea Europeană prin programele de finanțare. Asemenea Curții Europene de Conturi, nici Curtea de Conturi a României, prin Autoritatea de audit, *nu are competențe judiciare*, însă prin activitatea sa aduce neregulile, deficiențele și cazurile de suspiciune de fraudă în atenția Departamentului pentru lupta antifraudă, responsabil cu luarea de măsuri în astfel de cazuri.

✚ **Autoritatea Națională pentru Reglementarea și Monitorizarea Achizițiilor Publice (ANRMAP) și Unitatea pentru Coordonarea și Verificarea Achizițiilor Publice (UCVAP)** sunt instituții implicate în gestionarea fondurilor, conform Hotărârii Guvernului nr. 457/2008 privind cadrul instituțional de coordonare și de gestionare a instrumentelor structurale, cu modificările și completările ulterioare, care au rolul de a se asigura că normele comunitare și naționale privind achizițiile publice au fost respectate în efectuarea cheltuielilor declarate de beneficiari.

✚ **Departamentul pentru lupta antifraudă (DLAF)** este organizat ca structură cu personalitate juridică în cadrul aparatului de lucru al Guvernului, în coordonarea prim-ministrului, finanțată de la bugetul de stat prin bugetul Secretariatului General al Guvernului. DLAF este instituția de contact cu Oficiul European de Luptă Antifraudă din cadrul Comisiei Europene și are calitatea de coordonator al luptei antifraudă. În vederea îndeplinirii atribuțiilor care îi revin potrivit legii, Departamentul pentru lupta antifraudă acționează pe bază de autonomie funcțională și decizională, independent de alte autorități și instituții publice. DLAF asigură, sprijină și coordonează îndeplinirea obligațiilor ce îi revin României privind protecția intereselor financiare ale Uniunii Europene, în conformitate cu prevederile art. 325 din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene.

**Principalele atribuții ale DLAF includ următoarele:**

- asigură și facilitează cooperarea între instituțiile naționale implicate în protecția intereselor financiare ale Uniunii Europene în România, între acestea și Oficiul European de Luptă Antifraudă și autoritățile publice relevante din celelalte state membre ale Uniunii Europene sau din state beneficiare de asistență financiară din partea Uniunii Europene;
- efectuează sau coordonează acțiuni de control în vederea identificării neregulilor, fraudelor și altor activități ilicite în legătură cu gestionarea, obținerea și utilizarea fondurilor europene și a celor de cofinanțare aferente, precum și a oricăror alte fonduri ce intră în sfera intereselor financiare ale Uniunii Europene, inclusiv a împrumuturilor și garanțiilor acordate de Banca Europeană de Investiții;
- efectuează sau coordonează acțiuni de control în vederea identificării neregulilor, fraudelor și altor activități ilicite ce aduc atingere intereselor financiare ale Uniunii Europene în România prin diminuarea ilegală a resurselor proprii;
- culege, analizează și prelucrează date și efectuează cercetări statistice în domeniul protecției intereselor financiare ale Uniunii Europene în România;
- inițiază sau avizează proiecte de acte normative privind protecția intereselor financiare ale Uniunii Europene în România;
- elaborează și coordonează programe de perfecționare profesională și instruire în domeniul luptei antifraudă;
- soluționează cererile de asistență administrativă, în calitate de unitate centrală, conform acordurilor de cooperare internațională, având ca obiect protejarea intereselor financiare ale Uniunii Europene la care România este parte;
- asigură, coordonează și monitorizează raportarea neregulilor între instituțiile

naționale și Comisia Europeană, în conformitate cu prevederile legislației europene.

**Agenția Națională de Administrare Fiscală (ANAF)** este un organism de specialitate al administrației publice centrale din România. ANAF a fost înființată la data de 1 octombrie 2003 în subordinea Ministerului Finanțelor Publice și a devenit operațională în ianuarie 2004, dobândind calitatea de instituție cu personalitate juridică proprie prin desprinderea direcțiilor cu atribuții în administrarea veniturilor statului din cadrul Ministerului Finanțelor Publice.

ANAF are rolul de a asigura resursele pentru cheltuielile publice ale statului prin colectarea și administrarea eficace și eficientă a impozitelor, taxelor, contribuțiilor și a altor sume datorate bugetului general consolidat.

#### 4. Concluzii

În cadrul mecanismului de finanțare, fiecare dintre instituțiile prezentate are rolul său, dar activitatea lor este înlănțuită, ceea ce presupune că orice abatere de la desfășurarea normală a activității implică automat tot mecanismul. Este, dacă putem spune plastic, asemenea unui motor compus din mai multe roțițe, iar dacă una dintre ele nu mai funcționează sau funcționează deficitar, tot mecanismul are de suferit.

După ce beneficiarul fondurilor semnează contractul de finanțare cu Autoritatea de Management sau cu Organismul Intermediar/agențiile implicate, urmează perioada de implementare a proiectului. Tot acest proces de finanțare este supervizat și corectat de instituțiile abilitate. Astfel, o prezentare schematică a locului fiecărei instituții implicate ar putea ajuta la înțelegerea acestui mecanism. Din analiza acest mecanism putem trage concluzia că, dacă fiecare dintre actorii implicați și-ar juca rolul aproape perfect, „motorul” ar funcționa, iar rezultatele ar fi pe măsură.

#### Bibliografie

1. Man Mariana, Măcriș Maria, *Analysis of Implementing an Operational Programme Financed from Structural Instruments. Case Study – Romania*, International Journal of Business Management and Economic Research (IJBMER), Vol 5(1), 2014, pp. 9 – 15.

2. Man Mariana, Măcriș Maria, *National Performance Measurement for Projects Financed from European Funds*, 23rd International-Business-Information-Management-Association (IBIMA) Conference on Vision 2020: Sustainable Growth, Economic Development, and Global Competitiveness Valencia, SPAIN, MAY 13-14, 2014, vol. 1-5, pp. 23-31.

3. Man Mariana, Măcriș Maria, *Some Aspects of Performance Measurement at the Level of a Non-Refundable Foreign-Funded Project*, International Conference: ”European Research Development Horizon 2020”, University Stefan cel Mare, Suceava, România, 10 – 13 July, 2013, publicat în volumul International Conference: ”European Research Development Horizon 2020”, University Stefan cel Mare, Suceava, România, 10 – 13 July, 2013, , Editat de LUMEN Media PUBLISHING (Anglia, SUA și România), 2013, pp.313-319.

4. *Ghidul instituțiilor UE pentru fiecare*, disponibil la [http://europa.eu/pol/index\\_ro.htm](http://europa.eu/pol/index_ro.htm)

5. [http://europa.eu/legislation\\_summaries/fight\\_against\\_fraud/antifraud\\_offices/134008\\_ro.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/fight_against_fraud/antifraud_offices/134008_ro.htm), <http://europa.eu/legX78yg>, <http://ue.mae.ro/node/167>,

6. [http://www.antifrauda.gov.ro/ro/despre\\_noi/cine\\_suntem\\_si\\_ce\\_facem](http://www.antifrauda.gov.ro/ro/despre_noi/cine_suntem_si_ce_facem)

## Determinarea și calculul impozitului pe profit

**Autor: masterand Matei (Dan) Elena Iuliana**  
**Coordonator: Lect. univ. dr. Răvaș Bogdan**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *Direct tax policy reflects an important area for any state, having a great impact on its sovereignty. Charging determine a state's capacity to finance policies and to redistribute resources. Policy developments welfare state and redistribution program can be viewed through the tax system. This paper presents a succinct illustration of the calculation of profit tax in Romania, considering its main features in order to achieve budgetary revenues.*

### Impozitul - caracteristici generale

Impozitul reprezintă o formă de prelevare a unei părți din veniturile și/sau averea persoanelor fizice și juridice, la dispoziția statului, în vederea acoperirii cheltuielilor publice. Această prelevare se face în mod obligatoriu, cu titlu definitiv și fără contraprestare directă din partea statului.

Caracterul obligatoriu al impozitelor trebuie înțeles în sensul că plata acestora către stat este o sarcină impusă tuturor persoanelor fizice și/sau juridice, care realizează venit dintr-o anumită sursă sau posedă un anumit gen de avere pentru care, conform legii, datorează impozit. Dreptul de a introduce impozite îl are statul și el se exercită de cele mai multe ori, prin intermediul puterii legislative (Parlamentul), iar uneori și, în anumite condiții, prin organele de stat locale. Parlamentul se pronunță în legătură cu introducerea impozitelor de stat de importanță națională, iar organele de stat locale pot introduce unele impozite în favoarea unităților administrative-teritoriale. În România, conform Constituției, consiliile locale sau județene stabilesc impozitele și taxele în limitele și condițiile legii.

Impozitele sunt plătite care se fac către stat, cu titlu definitiv și nerambursabil. În schimbul acestora, platitorii impozitelor nu pot solicita statului un contraserviciu de valoare egală, apropiată sau mai mică.

Astfel, rolul cel mai important al impozitelor se manifestă pe plan financiar deoarece acestea constituie mijlocul principal de procurare a resurselor financiare necesare pentru acoperirea cheltuielilor publice.

Printre **elementele impozitului** se numără subiectul (platitorul), suportatorul, obiectul impunerii, sursa impozitului, unitatea de impunere, cota (cotele) impozitului, asietă, termenul de plată ș.a.

*Subiectul impozitului* este persoana fizică sau juridică obligată prin lege la plata acestuia. Astfel, de exemplu la impozitul pe profit subiectul fiind agentul economic.

*Suportatorul* (destinatarii) impozitului este persoana care suportă efectiv impozitul. În mod normal, subiectul impozitului ar trebui să fie suportatorul real al acestuia. În realitate suportatorul impozitului este o altă persoană decât subiectul.

*Obiectul impunerii* îl reprezintă materia supusă impunerii. Astfel în cazul impozitului pe profit obiectul impunerii îl constituie profitul.

*Sursa impozitului* arată din ce anume se plătește impozitul: din venit sau din avere.

**Contribuabilii obligați la plata impozitului pe profit:**

- 1. persoanele juridice române**
  - pentru profitul impozabil obținut din orice sursă, atât din România cât și din străinătate
  - împreună cu persoanele fizice rezidente, pentru veniturile realizate atât în România cât și în străinătate din asocieri fără personalitate juridică
- 2. persoanele juridice străine**
  - care desfășoară activitate prin intermediul unui sediu permanent în România
  - care realizează venituri din proprietăți imobiliare situate în România sau din vânzarea/cesionarea titlurilor de participare deținute la o persoană juridică română

**3. persoanele juridice străine și persoanele fizice nerezidente** care desfășoară activitate în România într-o asocierie fără personalitate juridică;

- Sunt scutiți de la plata impozitului pe profit**
- trezoreria statului
  - instituțiile publice
  - persoanele juridice române care plătesc impozitul pe veniturile microîntreprinderilor;
  - fundațiile române constituite ca urmare a unui legat
  - cultele religioase
  - instituțiile de învățământ particular acreditate
  - asociațiile de proprietari constituite ca persoane juridice
  - Fondul de garantare a depozitelor în sistemul bancar
  - Fondul de compensare a investitorilor;
  - Banca Națională a României;
  - Fondul de garantare a pensiilor private;
  - Organizațiile nonprofit, organizațiile sindicale și patronale;

**Perioada impozabilă** este anul fiscal, care corespunde cu anul calendaristic.

**Cota de impozitare** generală este de 16%.

În cazul în care un contribuabil desfășoară activități de natura barurilor de noapte, a cluburilor de noapte, a discotecilor, a cazinourilor sau a pariurilor sportive, inclusiv în cazul în care



o persoană juridică realizează aceste venituri în baza unui contract de asociere, impozitul pe profit datorat statului nu poate fi mai mic de 5% din veniturile aferente acestor activități.

**Baza de calcul** al impozitului pe profit o reprezintă **profitul impozabil** calculat după următoarele formule:

$$\text{Profitul impozabil} = \text{Venituri impozabile} - \text{Cheltuieli deductibile}$$

$$\text{Profitul impozabil} = (\text{Venituri totale} - \text{Venituri neimpozabile}) - (\text{Cheltuieli totale} - \text{Cheltuieli nedeductibile})$$

$$\text{Impozitul pe profit} = 16\% \times \text{Profitul impozabil}$$

### Calcul impozit pe profit „SC Astra SRL”

Prezenta lucrare își propune să ilustreze modul de calcul a impozitului pe profit în cadrul unei societăți comerciale.

Societatea comercială Astra SRL s-a înființat ca societate comercială cu răspundere limitată, cu capital privat 100%, funcționând în conformitate cu legislația română aplicabilă în materia societăților comerciale și, prin urmare este obligată la plata impozitului pe profit.

La sfârșitul anului 2012, pentru societatea Astra SRL, având ca obiect de activitate producerea și comercializarea de echipamente și aparatură medicală, se cunosc următoarele informații:

▪	<b>VENITURI TOTALE</b>	<b>4.000.000 RON</b>	<b>din care:</b>
	- venituri din vânzarea producției pe piața internă (cifra de afaceri)	2.450.000 RON	
	- venituri reprezentând un avans încasat în baza unui contract de service pentru produsele vândute, încheiat pentru anul 2013	20.000 RON	
	- venituri din provizioane pentru garanții de bună execuție în limitele cotelor procentuale prevăzute în contracte	90.000 RON	
	- venituri din provizioane pentru litigii	60.000 RON	
	- venituri din ajustări pentru deprecierea terenurilor	50.000 RON	
	- venituri din dividende primite de la o clinică privată, persoană juridică română, la care deține o participație	200.000 RON	
	- venituri din dividende primite de la persoane juridice străine (din SUA)	520.000 RON	
	- venituri din diferențe favorabile de valoare aferente titlurilor de participare urmare a încorporării primelor de emisiune la societatea emitentă	230.000 RON	
	- venituri din ajustări pentru deprecierea creanțelor clienți (provizioanele constituite îndeplinesc cumulativ condițiile pentru deducere prevăzute în Codul Fiscal)	300.000 RON	
	- venituri din recuperarea unor amenzi de la stat	80.000 RON	
▪	<b>CHELTUIELI TOTALE</b>	<b>3.324.050 RON</b>	<b>din care:</b>
	- cheltuieli cu materiale și servicii prestate de terți	1.714.580 RON	

- cheltuieli salariale și asimilate (contribuții pe fondul de salarii)	1.127.900 RON
- cheltuieli privind acordarea tichetelor de masă (în limita prevăzută de legea bugetară anuală)	117.120 RON
- cheltuieli cu diurna acordată (din această valoare 20% este peste limitele legale)	6.200 RON
- cheltuieli cu stocuri degradate și neimputabile, pentru care nu s-au încheiat contracte de asigurare	800 RON
- cheltuieli privind servicii prestate în favoarea unui asociat, persoană fizică, și care nu se impozitează asociatului	1.500 RON
- cheltuieli cu funcționarea grădiniței pentru copiii salariaților și a cantinei din incintă (fondul de salarii realizat este de 795.600 RON)	18.500 RON
- cheltuieli cu organizarea unui curs de perfecționare profesională a angajaților	12.600 RON
- cheltuieli cu o licență de producție valabilă timp de 3 ani, începând cu data de 1 ianuarie 2007 (cheltuieli aferente anului 2007)	7.200 RON
- cheltuieli cu constituirea de provizioane pentru creanțe de la clienți înregistrate în exercițiul curent (provizioanele constituite îndeplinesc cumulativ condițiile pentru deducere prevăzute în Codul Fiscal)	27.800 RON
- cheltuieli cu constituirea de provizioane pentru cheltuieli cu remedierea defecțiunilor ce pot apare în perioada de garanție la produsele vândute	12.000 RON
- cheltuieli privind acordarea unei sponsorizări în numerar, pentru organizarea la nivel național a unei campanii de informare privind combaterea și prevenirea afecțiunilor locomotorii	15.000 RON
- cheltuieli cu impozitul pe profit	227.800 RON
- cheltuieli privind amenzile datorate statului	1.000 RON
- cheltuieli de protocol	5.000 RON
- cheltuieli privind comisioanele aferente încasării dividendelor de la persoane juridice române	3.000 RON
- cheltuieli privind ajustările pentru deprecierea stocurilor	800 RON
- cheltuieli privind cadourile acordate salariaților	8.000 RON
- cheltuieli privind biletele de tratament și odihnă acordate salariaților	500 RON
- cheltuieli privind ajutoare pentru pierderi grave în gospodărie urmare a calamităților naturale	2.500 RON
- cheltuieli cu dobânzi	4.500 RON

Situația capitalurilor proprii, respectiv a capitalurilor împrumutate este următoarea:

Perioada	31 decembrie 2011	31 decembrie 2012
Capitalurile proprii	15.000 RON	15.000 RON
Capitalurile împrumutate	13.000 RON	21.000 RON

În luna martie 2012 societatea realizează o investiție într-un echipament tehnologic în sumă de 52.000 RON, cu o durată normală de utilizare de 4 ani. Societatea alege să amortizeze investiția liniar. Sumele legate de amortizarea noii investiții nu sunt incluse în cheltuielile precizate anterior.

## Metodologia de calcul

Pentru calcularea impozitului pe profit prima etapă constă în stabilirea profitului impozabil, care se determină ca diferență între veniturile realizate din orice sursă și cheltuielile efectuate în scopul realizării de venituri, din care se scad veniturile neimpozabile și se adaugă cheltuielile nedeductibile.

$$\text{Profitul impozabil} = (\text{Venituri totale} - \text{Venituri neimpozabile}) - (\text{Cheltuieli totale} - \text{Cheltuieli nedeductibile})$$

Codul fiscal precizează următoarele categorii de **venituri neimpozabile**:

- dividendele primite de la o persoană juridică română;
- diferențele favorabile de valoare a titlurilor de participare, înregistrate ca urmare a încorporării rezervelor, beneficiilor sau primelor de emisiune la persoanele juridice la care se dețin titluri de participare;
- veniturile din anularea cheltuielilor pentru care nu s-a acordat deducere, veniturile din reducerea sau anularea provizioanelor pentru care nu s-a acordat deducere, precum și veniturile din recuperarea cheltuielilor nedeductibile;
- veniturile neimpozabile, prevăzute expres de lege;

La determinarea profitului impozabil se vor lua în considerare numai veniturile și cheltuielile aferente exercițiului fiscal pentru care se determină impozitul. Veniturile și cheltuielile înregistrate în avans se vor include în profitul impozabil al exercițiilor fiscale la care se referă.

Venituri neimpozabile	=	Venituri din provizioane pentru litigii	+	Venituri din ajustări pentru deprecierea terenurilor	+	Venituri din dividende primite de la o persoană juridică română	+	Venituri din diferențe favorabile de valoare
Venituri neimpozabile	=	60.000	+	50.000	+	200.000	+	230.000
Venituri neimpozabile	=	540.000 RON						

În vederea determinării profitului impozabil trebuie identificate acele cheltuieli care sunt deductibile, fiind considerate aferente realizării veniturilor impozabile.

Din acest punct de vedere, cheltuielile înregistrate în contabilitate pot fi:

- cheltuieli deductibile în totalitate;
- cheltuieli deductibile în anumite condiții și limite;
- cheltuieli nedeductibile.

a) **Cheltuielile deductibile în totalitate**, prevăzute de către Codul Fiscal, sunt:

- cheltuielile cu realizarea și comercializarea bunurilor, prestarea serviciilor sau executarea lucrărilor (cheltuieli cu materiile prime, cu materialele, cheltuieli de personal, etc.)
- cheltuielile cu achiziționarea ambalajelor;
- cheltuielile efectuate pentru protecția muncii și pentru prevenirea accidentelor de muncă și a bolilor profesionale;

- cheltuielile reprezentând contribuțiile pentru asigurarea de accidente de muncă și boli profesionale și cheltuielile cu primele de asigurare pentru asigurarea de riscuri profesionale;
- cheltuielile de reclamă și publicitate efectuate în scopul popularizării firmei, produselor sau serviciilor, în baza unui contract scris;
- cheltuielile de transport și de cazare în țară și în străinătate, efectuate pentru salariați și administratori;
- contribuția la rezerva mutuală de garantare a casei centrale a cooperativelor de credit;
- taxele de înscriere, cotizațiile și contribuțiile obligatorii și contribuțiile pentru fondul destinat negocierii contractului colectiv de muncă;
- cheltuielile pentru formarea și perfecționarea profesională a personalului angajat;
- cheltuielile pentru marketing, studiul pieței, promovarea pe piețele existente sau noi, participarea la târguri și expoziții, la misiuni de afaceri, editarea de materiale informative proprii;
- cheltuielile de cercetare și de dezvoltare care nu îndeplinesc condițiile de a fi recunoscute ca imobilizări necorporale din punct de vedere contabil;
- cheltuielile pentru perfecționarea managementului, a sistemelor informatice, introducerea, întreținerea și perfecționarea sistemelor de management al calității, obținerea atestării conform cu standardele de calitate;
- cheltuielile pentru protejarea mediului și conservarea resurselor;
- taxele de înscriere, cotizațiile și contribuțiile datorate către camerele de comerț și industrie, organizațiile sindicale și organizațiile patronale;
- pierderile înregistrate la scoaterea din evidență a creanțelor neîncasate.

Cheltuieli deductibile în totalitate	=	Cheltuieli cu materiale	+	Cheltuieli salariale	+	Cheltuieli cu un curs de perfecționare profesională a angajaților	+	Cheltuieli cu o licență de producție	+
		Cheltuieli provizioane pentru creanțe clienți	+	Cheltuieli cu provizioane pentru garanții					
Cheltuieli deductibile în totalitate	=	1.714.580	+	1.127.900	+	12.600	+	7.200	+
		27.800	+	12.000					
Cheltuieli deductibile în totalitate	=	2.902.080 RON							

b) **Cheltuielile deductibile în anumite limite și condiții**, prevăzute de către Codul Fiscal, sunt:

- cheltuielile de protocol, în limita unei cote de 2% din diferența dintre totalul veniturilor impozabile și totalul cheltuielilor aferente veniturilor impozabile, altele decât cheltuielile de protocol și cheltuielile cu impozitul pe profit;

- cheltuielile cu indemnizația de deplasare acordată salariaților pentru deplasări în România și în străinătate, în limita a de 2,5 ori nivelul legal stabilit pentru instituțiile publice;
- cheltuielile sociale, în limita unei cote de până la 2% din fondul de salarii realizat (se includ aici ajutoarele pentru naștere, înmormântare, boli grave sau incurabile și protezele, precum și cheltuielile pentru funcționarea grădinițelor, creșelor, cantinelor, bazelor sportive, etc. aflate sub patronajul contribuabilului, cadouri pentru angajați sau copiii acestora, contravaloarea biletelor de odihnă și tratament pentru angajați, ajutoare pentru salariații care au suferit pierderi în gospodărie, etc.)
- perisabilitățile, în limitele stabilite de lege;
- cheltuielile reprezentând tichetele de masă, potrivit legii bugetare anuale;
- cheltuielile cu provizioane și rezerve;

**NOTĂ:** Următoarele provizioane și rezerve sunt deductibile:

a) rezerva legală în limita unei cote de 5% aplicată astfel:

$$\begin{array}{rcl} \text{Rezerva} & & \\ \text{legală} & = & 5\% \times ( \\ \text{deductibilă} & & \text{Venituri} \\ & & \text{totale} \\ & & - \\ & & \text{Cheltuieli} \\ & & \text{totale} \\ & & + \\ & & \text{Cheltuielile} \\ & & \text{cu impozitul} \\ & & \text{pe profit} \\ & & - \\ & & \text{Cheltuieli} \\ & & \text{afere} \\ & & \text{veniturilor} \\ & & \text{neimpozabile} \\ & & \text{)} \\ & & - \\ & & \text{Venituri} \\ & & \text{impozabile} \\ & & + \\ & & \text{Capitalul social} \\ & & \text{subscris și vărsat} \\ \\ \text{Rezerva} & = & 20\% \times \\ \text{legală totală} & & \\ \text{deductibilă} & & \end{array}$$

b) provizioanele pentru garanții de bună execuție acordate clienților;

c) provizioanele constituite în limita unui procent de 20% începând cu data de 1 ianuarie 2009, 25% începând cu data de 1 ianuarie 2010, 30% începând cu data de 1 ianuarie 2011, din valoarea creanțelor asupra clienților, care îndeplinesc cumulativ următoarele condiții:

1. sunt înregistrate după data de 1 ianuarie 2009;
2. sunt neîncasate într-o perioadă ce depășește 270 de zile de la data scadenței;
3. nu sunt garantate de altă persoană;
4. sunt datorate de o persoană care nu este persoană afiliată contribuabilului;
5. au fost incluse în veniturile impozabile ale contribuabilului;

d) provizioanele specifice, constituite potrivit legilor de organizare și funcționare, de către instituțiile de credit, instituțiile financiare nebancare înscrise în Registrul general ținut de Banca Națională a României, precum și provizioanele specifice constituite de alte persoane juridice similare;

h) rezervele tehnice constituite de societățile de asigurare și reasigurare, potrivit prevederilor legale de organizare și funcționare, cu excepția rezervei de egalizare.

i) provizioanele de risc pentru operațiunile pe piețele financiare, constituite potrivit reglementărilor Comisiei Naționale a Valorilor Mobiliare;

j) provizioanele constituite în limita unui procent de 100% din valoarea creanțelor asupra clienților, înregistrate de către contribuabili, care îndeplinesc cumulativ următoarele condiții:

1. sunt înregistrate după data de 1 ianuarie 2012;
2. creanța este deținută la o persoană juridică asupra căreia este declarată procedura de deschidere a falimentului, pe baza hotărârii judecătorești prin care se atestă această situație;
3. nu sunt garantate de altă persoană;
4. sunt datorate de o persoană care nu este persoană afiliată contribuabilului;
5. au fost incluse în veniturile impozabile ale contribuabilului.

k) provizioanele pentru închiderea și urmărirea postînchidere a depozitelor de deșuri, constituite de contribuabilii care desfășoară activități de depozitare a deșeurilor, potrivit legii, în limita sumei stabilite prin proiectul pentru închiderea și urmărirea postînchidere a depozitului, corespunzătoare cotei-părți din tarifele de depozitare percepute;

l) provizioanele constituite de companiile aeriene din România pentru acoperirea cheltuielilor de întreținere și reparare a parcului de aeronave și a componentelor aferente, potrivit programelor de întreținere a aeronavelor, aprobate corespunzător de către Autoritatea Aeronautică Civilă Română.

- cheltuielile cu dobânda și diferențele de curs valutar;

**NOTĂ:** Cheltuielile cu dobânzile sunt integral deductibile în cazul în care gradul de îndatorare a capitalului este mai mic sau egal cu 3.

$$\text{Gradul de îndatorare} = \frac{\text{capital împrumutat}_{\text{început perioadă}} + \text{capital împrumutat}_{\text{sfârșit perioadă}}}{\text{capital propriu}_{\text{început perioadă}} + \text{capital propriu}_{\text{sfârșit perioadă}}}$$

În cazul împrumuturilor obținute de la alte entități decât instituțiile de credit autorizate, dobânzile deductibile sunt limitate la:

a) nivelul ratei dobânzii de referință a Băncii Naționale a României, corespunzătoare ultimei luni din trimestru, pentru împrumuturile în lei;

b) nivelul ratei dobânzii anuale de 9%, pentru împrumuturile în valută;

- amortizarea;
- cheltuielile efectuate, în numele unui angajat, la schemele de pensii facultative, în limita unei sume reprezentând echivalentul în lei a 200 euro într-un an fiscal pentru fiecare participant;
- cheltuielile cu primele de asigurare voluntară de sănătate, în limita unei sume reprezentând echivalentul în lei a 200 euro într-un an fiscal pentru fiecare participant;
- cheltuielile pentru funcționarea, întreținerea și repararea locuințelor de serviciu situate în localitatea unde se află sediul social sau unde societatea are sedii secundare, deductibile în limita corespunzătoare suprafețelor construite prevăzute de lege care se majorează din punct de vedere fiscal cu 10%;
- cheltuielile de funcționare, întreținere și reparații aferente unui sediu aflat în locuința proprietate personală a unei persoane fizice, folosită și în scop personal, deductibile în limita corespunzătoare suprafețelor puse la dispoziția societății în baza contractelor încheiate între părți, în acest scop;
- cheltuielile de funcționare, întreținere și reparații aferente autoturismelor folosite de angajații cu funcții de conducere și de administrare ai persoanei juridice, deductibile limitat la cel mult un singur autoturism aferent fiecărei persoane fizice cu astfel de atribuții.

Cheltuieli deductibile limitat	=	Cheltuieli cu tichetele de masă	+	Cheltuieli cu diurna deductibile	+	Cheltuieli sociale deductibile	+	Cheltuieli de protocol deductibile	+
		Cheltuieli cu dobânzile deductibile	+	Cheltuieli amortizare deductibile					

Cheltuieli cu diurna	Cheltuieli cu diurna deductibile	=	$6200 - 20\% \times 6200 = 4960$ RON
	Cheltuieli cu diurna nedeductibile	=	$20\% \times 6200 = 1240$ RON

Cheltuieli sociale	=	Cheltuieli cu funcționarea grădiniței	+	Cheltuieli cu cadourile acordate salariaților	+	Cheltuieli cu biletele de tratament și odihnă	+	Cheltuieli privind ajutoare pentru pierderi grave în gospodărie
Cheltuieli sociale	=	18.500	+	8.000	+	500	+	2500
Cheltuieli sociale	=	29.500 RON						
Cheltuieli sociale		Cheltuieli sociale deductibile	=	2% x	Fondul de salarii	=	$2\% \times 795.000 = 15.912$ RON	
		Cheltuieli sociale nedeductibile	=	$29.500 - 15.912 = 13.588$ RON				

Cheltuieli de protocol totale deductibile	=	$2\% \times ($	Venituri totale	-	Cheltuieli totale	+	Cheltuieli impozit pe profit	-	Venituri neimpoz .	+	Cheltuieli protocol )
Cheltuieli de protocol totale deductibile	=	$2\% \times ($	4.000.000	-	3.324.050	+	227.800	-	540.000	+	5.000 )
Cheltuieli de protocol totale deductibile	=	$2\% \times 368.750 = 7375$ RON									
Cheltuieli protocol		Cheltuieli protocol deductibile	=	5.000 RON							
		Cheltuieli protocol nedeductibile	=	0 RON							

Cheltuieli cu dobânzile	Cheltuieli cu dobânzile deductibile	= 4500 RON
	Cheltuieli cu dobânzile nedeductibile	= 0 RON

$$\text{Gradul de îndatorare} = \frac{\text{Capital împrumutat}}{\text{Capital propriu}} = \frac{15.000 + 15.000}{13.000 + 21.000} = \frac{30.000}{34.000} = 0.88 < 3$$

$$\text{Cheltuieli cu amortizarea pentru 2007} = \frac{52.000}{4} \times \frac{9}{12} = 9.750 \text{ RON}$$

Cheltuieli deductibile limitat	=	117.120	+	4.960	+	15.912	+	5.000	+	4.500	+	9.750
Cheltuieli deductibile limitat	=	157.242 RON										

c) **Cheltuielile nedeductibile** prevăzute de Codul Fiscal sunt:

- cheltuielile proprii ale contribuabilului cu impozitul pe profit datorat;
- dobânzile/majorările de întârziere, amenzile, confiscările și penalitățile de întârziere datorate către autoritățile române;
- cheltuielile privind bunurile de natura stocurilor sau a activelor corporale constatate lipsă din gestiune ori degradate, neimputabile, pentru care nu au fost încheiate contracte de asigurare, precum și taxa pe valoarea adăugată aferentă;
- cheltuielile cu taxa pe valoarea adăugată aferentă bunurilor acordate salariaților sub forma unor avantaje în natură, dacă valoarea acestora nu a fost impozitată prin reținere la sursă;
- cheltuielile făcute în favoarea acționarilor sau asociaților;
- cheltuielile înregistrate în contabilitate, care nu au la bază un document justificativ, prin care să se facă dovada efectuării operațiunii sau intrării în gestiune;
- cheltuielile înregistrate de societățile agricole, pentru dreptul de folosință al terenului agricol adus de membrii asociați, peste cota de distribuție din producția realizată din folosința acestuia, prevăzută în contractul de societate sau asociere;
- cheltuielile determinate de diferențele nefavorabile de valoare a titlurilor de participare la persoanele juridice la care se dețin participații, precum și de diferențele nefavorabile de valoare aferente obligațiunilor emise pe termen lung, cu excepția celor determinate de vânzarea-cesionarea acestora;
- cheltuielile aferente veniturilor neimpozabile;
- cheltuielile cu contribuțiile plătite peste limitele stabilite sau care nu sunt reglementate prin acte normative;
- cheltuielile cu primele de asigurare plătite de angajator, în numele angajatului, care nu sunt incluse în veniturile salariale ale angajatului;
- alte cheltuieli salariale și/sau asimilate acestora, care nu sunt impozitate la angajat;
- cheltuielile cu serviciile de management, consultanță, asistență sau alte prestări de servicii, pentru care contribuabilii nu pot justifica necesitatea prestării acestora în scopul activităților desfășurate și pentru care nu sunt încheiate contracte;



- cheltuielile cu primele de asigurare care nu privesc activele contribuabilului, precum și cele care nu sunt aferente obiectului de activitate, cu excepția celor care privesc bunurile reprezentând garanție bancară pentru creditele utilizate în desfășurarea activității pentru care este autorizat contribuabilul sau utilizate în cadrul unor contracte de închiriere sau de leasing, potrivit clauzelor contractuale;
- pierderile înregistrate la scoaterea din evidență a creanțelor incerte sau în litigiu, neîncasate, pentru partea neacoperită de provizion.
- cheltuielile de sponsorizare și/sau mecenat și cheltuielile privind bursele private, acordate potrivit legii;

**NOTĂ:** Cheltuielile cu sponsorizările diminuează impozitul pe profit de plată, dacă totalul acestor cheltuieli îndeplinește cumulativ următoarele condiții:

1. este în limita a 3<sup>0</sup>/<sub>00</sub> din cifra de afaceri;
2. nu depășește mai mult de 20% din impozitul pe profit datorat.

- cheltuielile înregistrate în evidența contabilă, care au la bază un document emis de un contribuabil inactiv al cărui certificat de înregistrare fiscală a fost suspendat în baza ordinului președintelui Agenției Naționale de Administrare Fiscală;
- cheltuielile cu taxele și cotizațiile către organizațiile neguvernamentale sau asociațiile profesionale care au legătură cu activitatea desfășurată de contribuabili și care depășesc echivalentul în lei a 4.000 euro anual;
- cheltuielile reprezentând valoarea depreciilor mijloacelor fixe, în cazul în care, ca urmare a efectuării unei reevaluări, se înregistrează o scădere a valorii acestora.

Cheltuieli nedeductibile	=	Cheltuieli cu stocuri degradate și neimputabile	+	Cheltuieli servicii prestate în favoarea unui asociat	+	Cheltuieli cu impozitul pe profit	+	Cheltuieli cu amenzile datorate statului	+
	+	Cheltuieli cu comisioanele pentru încasarea dividendelor	+	Cheltuieli cu ajustările pentru deprecierea stocurilor	+	Cheltuieli cu diurna nedeductibile	+	Cheltuieli sociale nedeductibile	+
	+	Cheltuieli de protocol nedeductibile	+	Cheltuieli cu sponsorizările					
Cheltuieli nedeductibile	=	800	+	1.500	+	227.800	+	1.000	+
	+	3.000	+	800	+	1.240	+	13.588	+
	+	0	+	15.000					
Cheltuieli nedeductibile	=	264.728 RON							

Profitul impozabil	=	Venituri totale	-	Venituri neimpozabile	-	Cheltuieli totale	+	Cheltuieli nedeductibile
Profitul impozabil	=	4.000.000	-	540.000	-	3.324.050	+	264.728
Profitul impozabil	=	400.678 RON						

Impozitul pe profit datorat	=	16% x 400.678	=	64.108 RON
-----------------------------	---	---------------	---	------------

Cheltuieli cu sponsorizarea deductibile	=	min ( 3‰ x Cifra de afaceri ; 20% x Impozitul pe profit datorat)		
Cheltuieli cu sponsorizarea deductibile	=	min ( 3‰ x 2.450.000 ; 20% x 64.108 )		
Cheltuieli cu sponsorizarea deductibile	=	min ( 7350 ; 12.821,7 )		
Cheltuieli cu sponsorizarea deductibile	=	7350 RON		

Impozitul pe profit de plată	=	Impozitul pe profit datorat	-	Cheltuieli cu sponsorizarea deductibile
Impozitul pe profit de plată	=	64.108	-	7.350
Impozitul pe profit de plată	=	56.758,48 RON		

Impozitul pe profit plătit anticipat	=	Cheltuielile cu impozitul pe profit	=	227.800 RON
--------------------------------------	---	-------------------------------------	---	-------------

Impozit pe profit de recuperat	=	Impozitul pe profit plătit anticipat	-	Impozitul pe profit de plată
Impozit pe profit de recuperat	=	227.800	-	56.758,48
Impozit pe profit de recuperat	=	171.041,52 RON		

## Bibliografie

1. \*\*\* - „Codul Fiscal 2008”, ediția a IV-a, Editura Hamangiu, 2008;
2. Țățu L., Șerbănescu C., Ștefan D., Cataramă D., Nica A., Miricescu E., - „Fiscalitate – de la lege la practică”, ediția a IV-a, Editura C. H. Beck, 2007;
2. Vintilă Georgeta, - „Fiscalitate. Metode și tehnici fiscale”, ediția a II-a, Editura Economica, 2006;
3. Vintilă Nicoleta, - „Fiscalitate: sinteze și comentarii; studii de caz; teste grilă”, Editura Sylvi, 2004.

## Auditarea fondurilor europene în vederea depunerii cererilor de rambursare specifice programului LEADER

Autor: Neagu Sonia  
Coordonator: Lect. univ. dr. Răvaș Bogdan  
Universitatea din Petroșani



**Abstract:** Auditing of European funds in order to submit reimbursement request for LEADER program

European funds are financial instruments created by the European Union, for the private and/or public sector, in order to develop specific areas and to support countries to achieve certain standards development, both economic and social or cultural.

FEADR represent the European Agricultural Fund for Rural Development and tis he European Union instrument through which member countries are given funding to implement the Common Agricultural Policy. PNDR is the National Program for Rural Development and is the key document through white European funds for agriculture can be accessed.

LEADER (Links between actions of rural development) is an innovative approach within EU rural development policy which complements other European and national programs. LAGs (Local Action Groups) are local partnerships, non-governmental organizations covered by European regulations as local development structures that have as main objective the development of areas where they are implemented. LAGs budget contains operating expenses which are those eligible expenses that GAL has to carry out for various activities under the provisions of sub- measure 431.2 of Axis 4 (LEADER). For running costs, skills acquisition and animation, LAG entered into a financing contract that includes the requirement that the LAG, with the declaration of expenditure, has to submit a certificate of an auditor.

According to the Protocol between the Ministry of European Funds and the Chamber of Financial Auditors of Romania were established the standards by which audits missions will perform and the conditions that must satisfy auditors who perform audits and issue un audit report independent, so they should:

- ✓ be auditors of category A;
- ✓ be active members of CAFR ;
- ✓ to be graduates of specialization and refresher courses organized by CAFR European funds and promote knowledge verification test concerning European and national legislation of EU funds;
- ✓ not be pronounced against them in the last three years disciplinary final sanctions.

## **1. Definiția fondurilor europene, ce reprezintă FEADR, PNDR, definiția programului LEADER și a GAL-urilor în România**

### **1.1 Ce înseamnă fonduri europene nerambursabile și cum funcționează sistemul finanțărilor nerambursabile, definirea instrumentelor de finanțare create de Uniunea Europeană pentru a sprijini țările membre**

Fondurile europene, sunt acele instrumente financiare create de Uniunea Europeană, pentru segmentul privat și/sau public, cu scopul de a dezvolta anumite domenii și a sprijini țările membre la atingerea anumitor standarde de dezvoltare, atât economică, dar și socială sau culturală.

Fondurile nerambursabile sunt acele ajutoare financiare care se acordă fără a mai fi restituite. Nu sunt credite, nu se percep dobânzi pentru acordarea lor, nu trebuie să restituieți nici măcar 1 euro.

Sistemul finanțărilor nerambursabile funcționează în mai multe etape:

**În prima etapă**, finanțatorul stabilește – inclusiv prin colaborare cu autorități ale statului care va beneficia de respectivele finanțări (în cazul unor programe masive de finanțare, de exemplu cele ale Uniunii Europene sau cele ale Băncii Mondiale) – domeniul sau domeniile vizate și obiectivele pe care intenționează să le realizeze, activitățile și beneficiarii potențiali pe care este dispus să-i finanțeze din resursele sale. În această etapă este elaborată metodologia care vă permite selecția prin licitație publică de proiecte și finanțarea efectivă a activităților care asigură îndeplinirea în condiții cât mai bune a obiectivelor finanțatorului.

**Etapa a doua** este reprezentată de licitația de proiecte. Finanțatorul lansează în mod public programul de finanțare respectiv, oferind tuturor celor interesați un pachet informativ care conține un ghid al programului (explicând mai detaliat ce intenționează să realizeze programul și ce condiții trebuie să îndeplinească cei care vor să încerce să obțină resurse financiare din această sursă, în particular data limită până la care pot fi depuse proiecte în vederea participării la licitație, limitele minime și maxime ale sumelor care pot fi solicitate printr-un singur proiect, intervalul de timp pentru care se asigură finanțarea pentru proiectele câștigătoare (de exemplu, durata activității trebuie să nu depășească 6, 12, sau 18 luni sau/și activitățile pot fi finanțate numai până la o anumită dată calendaristică) și o cerere de finanțare (de regulă sub forma unui formular standardizat); în cazul anumitor programe de finanțare, pachetul informativ include și alte documente (modelul de plan de afaceri acceptat de finanțator, niveluri maxime acceptate pentru cheltuielile de natura diurnelor etc.). Solicitanții depun proiectele de activități pentru care solicită finanțări nerambursabile realizate în conformitate cu condițiile prezentate în ghidul programului.

**Etapa a treia se derulează după expirarea perioadei de timp** în care pot fi depuse proiectele, etapă în care acestea sunt evaluate de către comisia de evaluare constituită în etapa întâi, fiecărui proiect fiindu-i acordat un anumit punctaj în funcție de lista de criterii utilizată de comisie (criterii prezentate solicitanților, de regulă, în cadrul pachetului informativ). Proiectele sunt apoi ierarhizate descrescător în funcție de punctajul obținut, fiind declarate câștigătoare proiectele care au obținut punctajele cele mai mari și care solicită, în total, o sumă mai mică sau egală cu bugetul total oferit de finanțator pentru programul de finanțare respectiv.

**Cea de-a patra etapă** este reprezentată de perioada de implementare a proiectelor pentru care a fost obținută finanțarea nerambursabilă.

**Etapa finală** este cea de evaluare finală.

### **1.2 Ce reprezintă FEADR și PNDR**

**FEADR** reprezintă Fondul European Agricol pentru Dezvoltare Rurală și este instrumentul Uniunii Europene prin care țărilor membre li se acordă fonduri pentru implementarea Politicii Agricole Comune. Politica Agricolă Comună este un set de reguli și mecanisme care reglementează

producerea, procesarea și comercializarea produselor agricole în Uniunea Europeană și care acordă o mare atenție dezvoltării rurale.

FEADR reprezintă o oportunitate de finanțare pentru spațiul rural românesc, în valoare de aproximativ 7,5 miliarde de euro, începând cu 2007. FEADR se bazează pe principiul cofinanțării proiectelor de investiții private.

**PNDR** reprezintă Programul Național pentru Dezvoltare Rurală și este documentul-cheie prin care pot fi accesate fondurile europene pentru agricultură.

### **1.3 Definiția programului LEADER**

Politica de dezvoltare rurală este o componentă tot mai importantă a Politicii Agricole Comune (PAC). Ea promovează dezvoltarea durabilă a zonelor rurale din Europa, abordând probleme economice, sociale și de mediu. Mai mult de jumătate din populația UE trăiește în zone rurale, care acoperă 90% din teritoriul UE. LEADER este o abordare inovatoare din cadrul politicii de dezvoltare rurală a UE.

Programul LEADER (Legături între acțiuni de dezvoltare rurală) este o abordare inovatoare din cadrul politicii de dezvoltare rurală a UE care vine în completarea altor programe europene și naționale. După cum sugerează și numele, este o metodă de mobilizare și de promovare a dezvoltării rurale în comunitățile rurale locale, și nu un set fix de măsuri care trebuie implementate.

De la lansarea sa în 1991, Inițiativa LEADER urmărește să ofere comunităților rurale din UE o metodă de implicare a partenerilor locali în orientarea dezvoltării viitoare a zonei lor. Au existat trei generații de Leader: Leader I (1991-1993), Leader II (1994-1999) și Leader+ (2000-2006). În această perioadă, statele membre și regiunile au avut programe LEADER autonome finanțate separat din fonduri rezervate la nivelul UE. Începând cu 2007, abordarea Leader a fost integrată în politica globală de dezvoltare rurală a UE.

Abordarea Leader a fost privită cu mult interes în cadrul UE și în afara sa și a fost imitată în afara propriului ei cerc de beneficiari. Uneori, interesul stârnit de Inițiativa LEADER a influențat administrații și politici naționale, regionale și locale, datorită capacității sale de a aborda problemele de dezvoltare prin forme noi de parteneriat și prin activități corelate. De exemplu, acțiunile LEADER pot activa și mobiliza resursele locale, sprijinind proiecte de rezevoltare (precum studiile de diagnostic și studiile de fezabilitate sau de consolidare a capacităților locale), care vor ameliora capacitatea acestor zone de a accesa și de a utiliza nu doar fondurile LEADER, ci și alte surse pentru finanțarea dezvoltării lor (de exemplu programe UE mai vaste, naționale sau regionale de dezvoltare rurală). De asemenea, LEADER susține sectoare și categorii de beneficiari care, deseori, nu sunt sprijinite deloc sau primesc doar un sprijin limitat prin alte programe care funcționează în zonele rurale, precum activitățile culturale, punerea în valoare a mediului natural, reabilitarea arhitecturii și a clădirilor de patrimoniu, turismul rural, ameliorarea relațiilor dintre producători și consumatori etc.

Conceptul fundamental din spatele abordării LEADER este că, dată fiind diversitatea zonelor rurale europene, strategiile de dezvoltare sunt mai productive și mai eficiente, dacă sunt decise și implementate la nivel local, de către actorii locali, care utilizează proceduri clare și transparente și beneficiază de susținerea administrațiilor publice corespunzătoare și de asistența tehnică necesară transmiterii bunelor practici. Diferența dintre LEADER și alte măsuri mai tradiționale de politică rurală constă în faptul că acesta arată „cum” trebuie procedat și nu „ce” trebuie făcut.

Abordarea LEADER poate fi rezumată în șapte trăsături esențiale. Ele sunt descrise separat, dar este important să le considerăm ca o trusă de instrumente. Fiecare trăsătură le completează pe celelalte și interacționează cu ele în mod pozitiv, având efecte durabile asupra dinamicii zonelor rurale.

### **CARACTERISTICILE PROGRAMULUI LEADER**

**Abordare teritorială** - teritoriul LEADER este un spațiu geografic omogen, cu tradiții și identitate comună, având aceleași necesități și așteptări. Acest aspect vizează utilizarea eficientă a resurselor locale din cadrul unei zone teritoriale specifice, desfășurarea de activități integrate și crearea unei viziuni comune.

**Abordare partenerială** - Grupuri de Acțiune Locală - GAL - parteneriate care permit inițiativei private și publice să meargă mână în mână pentru elaborarea viitorului propriului teritoriu.

**Abordare de jos în sus** - este caracteristica ce deosebește metoda LEADER de alte abordări prin participarea populației locale la selectarea priorităților și a activităților menționate în strategia de dezvoltare.

**Abordare integrată și multisectorială** - corelarea și sincronizarea inițiativelor, având ca scop dezvoltarea economiei locale. Dezvoltarea rurală trebuie să ia în considerare și alte aspecte dincolo de activitățile tradiționale agrozootehnice, cum ar fi sănătatea, educația, comerțul, industria, agroturismul, prin intensificarea relațiilor dintre acestea.

**Accent deosebit pe inovație și experimentare** - introducerea de noi produse, metode, practici, procedee, neîntâlnite în teritoriu; găsirea de noi soluții pentru problemele specifice zonelor rurale, cu scopul de a da formă unor realități diferite.

**Implementarea proiectelor de cooperare** - schimb de experiență, derularea de proiecte împărțite în cadrul unei structuri comune.

**Interconectarea parteneriatelor locale** - munca în rețea, schimbul de idei și experiență între GAL-uri, transferul de bune practici. LEADER a fost lansat cu scopul de a ameliora potențialul de dezvoltare a zonelor rurale, prin exploatarea inițiativelor și competențelor locale, prin promovarea dobândirii de cunoștințe privind dezvoltarea locală integrată și prin răspândirea acestor cunoștințe în alte zone rurale. Construcția de parteneriate la nivel local, cunoscute sub denumirea de “Grupuri de Acțiune Locală (GAL)” este o trăsătură originală și importantă a abordării LEADER.

#### **1.4 Definiția și caracteristicile GAL-urilor**

Beneficiarii Programului LEADER sunt Grupurile de Acțiune Locală (GAL) care își desfășoară activitatea pe un teritoriu rural, cu o populație cuprinsă între 10.000 - 100.000 locuitori și densitatea de maximum 150 de locuitori pe km<sup>2</sup>. GAL-urile (Grupuri de Acțiune Locală) sunt parteneriate la nivel local, organizații non-guvernamentale, reglementate de Regulamentele Europene ca structuri de dezvoltare locală care au ca obiectiv principal dezvoltarea zonelor în care sunt implementate. În statele membre, GAL-urile au diferite structuri legale: asociații non-profit, asociații/fundații, autorități locale sau regionale, societăți comerciale, cooperative.

Ele sunt constituite din diverși reprezentanți ai sectorului socio-economic din teritoriul respectiv. La nivel de decizie, partenerii sociali și economici și reprezentanții societății civile, precum agricultorii, femeile, tinerii din spațiul rural și asociațiile acestora reprezintă cel puțin 50% din parteneriatul local. GAL-urile reprezintă interesele locuitorilor și comunității rurale – motorul de funcțiune al Programului LEADER.

Funcționarea Grupurilor de Acțiune Locală se bazează pe implicarea activă a actorilor locali, care au rolul de a identifica direcția majoră de dezvoltare a ariei teritoriale pe raza căreia se află GAL-ul respectiv, implicând totodată, toți locuitorii acelei zone. Delimitarea teritorială a GAL-urilor se face printr-o hotărâre a Consiliului Local de aderare la Grupul de Acțiune Locală din zona respectivă. GAL-ul are sarcina de a identifica și implementa o strategie de dezvoltare locală, de a lua decizii privind alocarea resurselor financiare și de a le administra, cu scopul de a asigura dezvoltarea durabilă a teritoriului pe care îl reprezintă. În România, construcția parteneriatelor public-private a fost sprijinită în perioada 2007-2013 prin Axa 4 –LEADER din cadrul PNDR.

Acțiunile care au fost întreprinse în cadrul Axei 4 sunt sintetizate în cadrul a 3 măsuri, respectiv:

- Măsura 4 - Implementarea strategiilor de dezvoltare locală;

- Măsura 421 - Implementarea proiectelor de cooperare;
- Măsura 431 - Funcționarea Grupurilor de Acțiune Locală, dobândirea de competențe și animarea teritoriului

## **2. Necesitatea auditării cheltuielilor de funcționare în vederea depunerii cererii de plată (rambursare) la GAL**

### **2.1 Definiția cheltuielilor de funcționare și necesitatea auditării acestora**

Cheltuielile de funcționare sunt acele cheltuieli eligibile pe care GAL trebuie să le efectueze pentru diferitele activități conform prevederilor sub-măsurii 431.2 din fișa tehnică a axei 4 (LEADER). Pentru cheltuielile de funcționare, dobândirea de competențe și animarea teritoriului, GAL a încheiat un Contract de finanțare, contract care include cerința ca GAL, odată cu declarația de cheltuieli să prezinte și un certificat al unui auditor. Aceste certificate variază în funcție de domeniul muncii auditorului dar acoperă, în general cerințele de bază cum ar fi: realizarea cheltuielilor în perioada de eligibilitate, articolele de cheltuieli au fost aprobate în cadrul contractului de finanțare și sunt în conformitate cu acesta, iar înregistrările contabile există, inclusiv documentele justificative.

Obiectivul auditului financiar este de a verifica realitatea, legalitatea și eligibilitatea cheltuielilor declarate de beneficiar în cererea de rambursare, în conformitate cu legislația în vigoare, regulile aplicabile contractului de finanțare a proiectului auditat și în baza unor standarde internaționale de audit. Auditorul face inițial verificări cu privire corectitudinea cererii de rambursare, perioada eligibilă, conformitatea cu proiectul și bugetul aprobat, respectarea ratei de finanțare aprobată, respectarea regulilor relevante de eligibilitate, precum și reglementările europene și naționale privind achizițiile publice, realitatea cheltuielilor și conformitatea cu termenii și condițiile contractului de finanțare, existența pistei de audit.

Înainte de certificarea cheltuielilor se efectuează verificarea administrativă a Declarației de cheltuieli, care include atât o examinare a cererii în sine, cât și a documentelor justificative anexate. Auditorul verifică înregistrarea contabilă, care trebuie să ofere informații detaliate cu privire la cheltuielile efectiv suportate pe proiect de către beneficiar, sistemul contabil trebuind să permită atât beneficiarilor, cât și altor organisme implicate să identifice plățile împreună cu documentele justificative ale acestora. Toate documentele (Rapoarte de progres, Rapoarte intermediare, Rapoarte finale, Centralizatoarele activităților, Dosare de achiziții, Procesele verbale de recepție, procesele verbale de predare-primire, ofertele, devizele) trebuie păstrate la un nivel adecvat de management astfel încât să permită auditorului verificarea acestora.

Beneficiarii trebuie să abă un sistem contabil separat sau o codificare contabilă corespunzătoare pentru toate tranzacțiile cu privire la proiect care să permită verificarea privind alocarea corectă a cheltuielilor referitoare numai la partea de cofinanțare și având în vedere că anumite tipuri de cheltuieli eligibile sunt considerate ca atare numai în anumite limite sau proporțional cu alte costuri.

Auditorul trebuie să ofere asigurări asupra faptului că toate documentele necesare pentru asigurarea pistei de audit adecvate sunt ținute în conformitate cu cerințele prevăzute în art. 90 din Regulamentul 1083/2006, adică în ceea ce privește disponibilitatea de documente. Înregistrările contabile adecvate ale cheltuielilor declarate de către beneficiar trebuie să fie păstrate și în formă computerizată, care este capabilă să furnizeze informații fiabile și relevante, trebuind să existe proceduri care să asigure întreținerea sistemului, protecția datelor și integritatea acestora, iar sistemul trebuie să ofere toate informațiile cerute de anexa III a Reg. 1828/2006.

Exemplul pe care îl oferim este cel al unui GAL și anume Asociația Sargetia GAL 1.

Grupul de Acțiune Locală **Asociația Sargeția GAL 1** a fost autorizat să funcționeze în cea de-a doua sesiune de depunere de strategii de dezvoltare locală pe axa LEADER și și-a început oficial activitatea la începutul anului 2013, având un buget de 2.850.000 euro, din care 2.550.000 euro pentru implementarea stetegiei de dezvoltare locală în 17 localități (16 din județul Hunedoara și 1 din județul Arad) și 300.000 pentru cheltuieli de funcționare.

Bugetul pentru cheltuielile de funcționare, dobândirea de competențe și animarea teritoriului a fiecărui GAL a fost de maxim 15% din totalul cheltuielilor publice eligibile din strategia de dezvoltare locală, dar nu mai mult de 300.000 de EURO (pentru componenta a – funcționarea GAL – 80% și componenta b – instruire și animarea teritoriului după selecția GAL – 20% din suma cheltuielilor de functionare GAL). Intensitatea ajutorului pentru Sub-măsura 431.2 este **100%**.

Bugetul de funcționare a GAL-ului cuprinde 2 componente. Pentru orientare sunt prezentate în continuare cheltuielile eligibile pentru cele două componente.

#### **Componenta a:**

Pentru această componentă cheltuielile au putut depăși 80% din totalul alocat pentru fiecare GAL în cadrul sub-măsurii 431.2 și acoperă cheltuieli precum:

- Salarii și alte plăți pentru personalul GAL;
- Cheltuieli legate de plata experților și pentru alte servicii de expertiză legate de implementarea strategiei de dezvoltare locală și pentru funcționarea eficientă a GAL – servicii de audit financiar, consultanță, contabilitate autorizata, servicii informatice, cenzorat.
- Cheltuieli pentru închirierea unor locații;
- Cheltuieli pentru igiena sediului;
- Cheltuieli pentru achiziția de consumabile – hârtie, tonere, birotică etc.;
- Cheltuieli pentru închirierea/achiziția de echipamente de birotică și electronice, precum și a altor echipamente necesare pentru desfășurarea activităților GAL;
- Cheltuieli pentru organizarea întâlnirilor;
- Cheltuieli pentru asigurarea transportului (transport rutier, transport feroviar, transport aerian etc.);
- Cheltuieli legate de comunicare (telefonie, internet, poștă și servicii poștale), transport și plata utilităților (căldură, lumină, etc.);
- Cheltuieli pentru participarea la activitățile rețelei naționale și europene de dezvoltare rurală seminarii etc.

#### **Componenta b:**

Pentru aceste activități, GAL-rile au cheltuit cel puțin 20% din valoarea eligibilă determinată pentru fiecare GAL în parte din cadrul sub-măsurii 431.2 și acoperă cheltuieli precum:

- Cheltuieli pentru instruire (privind implementarea strategiei de dezvoltare locală) – angajați GAL și lideri locali;
- Cheltuieli pentru realizarea de studii ale zonei;
- Cheltuieli pentru evenimente de promovare a strategiei GAL;
- Cheltuieli pentru furnizarea informației cu privire la strategia de dezvoltare locală
- Alte cheltuieli pentru animarea teritoriului.

## **2.2 Condițiile pe care trebuie să le îndeplinească auditorii**

Proiectele europene beneficiază de finanțare nerambursabilă din fonduri publice, care trebuie utilizate conform principiilor bugetare. Pentru a verifica modul de cheltuire a acestor fonduri se apelează la profesioniști din domeniul financiar-contabil în diversele etape ale derulării proiectelor, de la începerea implementării până la finalizarea proiectelor și ulterior acesteia. Misiunea acestor specialiști intervine în mai multe etape și în diverse funcții, respectiv auditori financiari independenți, auditori publici interni sau auditori publici externi naționali sau europeni.



Auditul financiar independent al proiectelor este o obligație contractuală ce revine beneficiarilor de finanțare în cadrul programelor operaționale susținute din fondurile structurale și de coeziune europene, în baza contractelor de finanțare pe care aceștia le-au încheiat cu autoritățile de management (AM) sau organismele intermediare (OI) ale acestor programe.

Obiectivul auditului financiar este de a verifica realitatea, legalitatea și eligibilitatea cheltuielilor declarate de beneficiar în cererea de rambursare, în conformitate cu legislația în vigoare, regulile aplicabile contractului de finanțare a proiectului auditat și în baza unor standarde internaționale de audit. Practic, activitățile de audit al cheltuielilor din cadrul proiectului au ca scop asigurarea plății sumelor cerute la rambursare de către beneficiar prin cererile de rambursare adresate AM/OI, astfel încât, această obligație vine, în fapt, și în ajutorul beneficiarului, al membrilor echipei de management.

Auditorul independent va colecta și analiza informații și documente de la beneficiar, astfel încât utilizatorul raportului de audit independent, respectiv autoritățile de management ale programelor operaționale, să poată înțelege informațiile cuprinse în documentele prezentate, precum și tranzacțiile materiale și evenimentele pe care le descriu aceste informații. Astfel, auditorul financiar independent poate purta discuții cu membrii echipei de management și reprezentantul beneficiarului pentru a înțelege proiectul și evenimentele ce reprezintă implementarea proiectului și va cerceta documentele în legătură cu implementarea proiectului, pentru a verifica exactitatea înregistrării acestor evenimente, precum: bugetul proiectului, dosare de achiziții, situații contabile, balanțe de verificare, note, contracte de achiziție, facturi, procese verbale de recepție și de punere în funcțiune, extrase de cont, contracte de muncă și alte documente care pot oferi informații privind corectitudinea cheltuielilor efectuate în cadrul proiectului.

Constatările activităților de audit sunt folosite de Autoritățile de Management ale programelor operaționale în procesul verificărilor de management impuse prin prevederi ale regulamentelor internaționale aplicabile mecanismelor financiare, cu scopul asigurării respectării regulilor comunitare și naționale cu privire la finanțările acordate.

În luna ianuarie 2014, Ministerul Fondurilor Europene, având rolul de autoritate de reglementare în domeniul coordonării și gestionării instrumentelor structurale și Camera Auditorilor Financiar din România au încheiat un Protocol de colaborare, pe perioadă nelimitată, privind organizarea și desfășurarea activității de audit financiar pentru fonduri europene și alte fonduri nerambursabile de la alți donatori. Acest Protocol este desemnat ca fiind un document cadru, pe baza căruia se vor realiza misiuni de audit privind eligibilitatea cheltuielilor și surselor de finanțare primite și/sau solicitate prin cereri de rambursare de către beneficiarii de fonduri nerambursabile UE și de la alți donatori.

Lista auditorilor financiar care îndeplinesc condițiile protocolului este comunicată Ministerului Fondurilor Europene, se publică pe site-ul CAFR și pe cel al MFE, precum și în revista „Audit financiar” editată de CAFR și este actualizată trimestrial.

CAFR se va asigura de preluarea de la MFE și diseminarea către auditori a regulilor pe baza cărora auditorii au obligația să realizeze misiunile de asigurare cu scop special (ISA 100-805) privind eligibilitatea cheltuielilor și a surselor de finanțare primite și/sau solicitate prin cereri de rambursare de către beneficiari și să ofere suficiente asigurări Autorității de Management sau altor entități cu rol în gestionarea și certificarea fondurilor nerambursabile de la alți donatori, cu orice informații solicitate în legătură cu auditul.

Prin acest Protocol s-au stabilit atât standardele în baza cărora se vor realiza misiunile de audit, cât și condițiile pe care trebuie să le îndeplinească auditorii financiar care pot realiza auditul și emite raportul de audit financiar independent, astfel, aceștia trebuie:

- ✓ să fie auditori financiar de categorie A;
- ✓ să fie membri activi ai CAFR;



## **Decizia managerială în politica de îndatorare. Scenarii de fundamentare - studiu de caz pe S.C. AUTOMOBILE DACIA S.A.**

**Autor: Oană Marian-Lucian**

**Coordonator: Prof. univ. dr. Man Mariana  
Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** In the hereby paper I am going to analyze the companies' financial and debt policy and the factors that influence a financial manager's decision regarding capital structure. After presenting the main ratios that can be used to assess the performance and financial position of a company I am going to apply them on the particular case of SC Automobile Dacia SA. Next, based on the Automobile Dacia's example I am going to formulate three debt scenarios where I highlight the connections between the debt degree ( $K_{in}$ ) and the return on equity ( $R_{rf}$ ). The analysis on the return on equity will also point out the factors that influence its value. At the end of the paper I summarize the conclusions regarding debt policy of a company and the study case presented.*

### **1. Aspecte teoretice privind finanțarea activității unei entități economice**

Desfășurarea activității economice a unei societăți comerciale se realizează prin atragerea factorilor de producție în circuitul productiv al acesteia. Fondurile necesare finanțării pot fi obținute din diverse surse, literatura de specialitate enunțând trei mari categorii [1]: fonduri proprii, cvasi-fonduri proprii și îndatorarea sau capitalul împrumutat. Una dintre problemele fundamentale ale strategiei financiare adoptate de către o societate comercială o reprezintă alegerea surselor de finanțare și implicit proporțiile în care acestea vor contribui la realizarea obiectului său de activitate.

Politica financiară se fundamentează având în vedere o serie de factori specifici entității economice: structura de finanțare existentă, obiectivele de rentabilitate și profitabilitate, specificul activității, dimensiunea și piața potențială. În decizia de politică financiară principalele direcții de decizie sunt: decizia de finanțare, decizia de investire și politica de dividend.

Elaborarea unei politici financiare vizează o corectă dimensionare a nevoilor de finanțare pe care o societate comercială o are într-o anumită perioadă în vederea atingerii obiectivelor stabilite. Aceasta presupune atragerea unor surse suplimentare de resurse financiare, entitatea putând utiliza surse proprii generate din activitatea desfășurată sau atragerea capitalului din surse exterioare. Politica pe care o adoptă o entitate economică pentru a asigura prosperitatea sa economico-financiară are prioritate în decizia managerială a administratorilor și trebuie să se bazeze pe un suport sigur de argumentare statistică.

Entitățile pot recurge pentru finanțarea anumitor obiective de investire la contractele de leasing. Un contract de leasing presupune cedarea dreptului de folosință de către proprietar (locator) asupra unui bun în favoarea unui beneficiar (locatar) contra plății unor rate de leasing și a unei dobânzi, cu posibilitatea ca la finalul contractului beneficiarului să îi fie transferat dreptul de proprietate al bunului la valoarea reziduală a acestuia. Prezentând caracteristici atât ale contractului de închiriere cât și al contractului de vânzare-cumpărare, în literatura de specialitate acesta este tratat distinct de celelalte surse de finanțare prin îndatorare întrucât nu modifică structura financiară a întreprinderii ci numai angajamentele de plată normale [4].

Prin decizia de finanțare, respectiv politica de îndatorare, managementul entității urmărește direcționarea fondurilor în vederea suplimentării capacităților de producție în funcție de mediul economic cu care se confruntă entitatea la un moment dat. În aceste condiții se realizează o corelare a deciziei de finanțare cu cea de investire, atât în ceea ce privește alocarea directă a noilor fonduri

cât și a criteriilor de rentabilitate. Astfel, se urmărește ca rentabilitatea investiției să depășească efortul financiar depus de entitate sub forma costului capitalului împrumutat. Costul diferitelor surse de finanțare oferă posibilitate managementului de a opta pentru investițiile și surse de acoperire financiară a acestora. Costul capitalului se poate reduce prin optimizarea raportului dintre diverse surse și printr-o folosire judicioasă a împrumuturilor. Depășirea unui anumit prag al îndatorării sporește costul total al capitalului, diminuează autonomia financiară a întreprinderii și sporește pericolul apariției situației de insolvabilitate.

Prin decizia de îndatorare trebuie vizate o serie de aspecte legate de modul de contractare a împrumutului, care se vor concretiza în costuri adiționale. Entitatea poate opta fie pentru împrumuturi bancare fie pentru împrumuturi obligatare. În ambele situații însă aceasta va fi nevoită să aleagă moneda de împrumut, decizie care presupune o cercetare a condițiilor pieței valutare fie prin organisme de analiză proprii, fie prin intermediul unor specialiști, demers care presupune un cost ce trebuie luat în calcul. Moneda în care entitatea va primi împrumutul prezintă importanță întrucât aceasta va căuta cea mai avantajoasă sau stabilă monedă.

În situația în care entitatea dorește atragerea capitalului străin prin împrumuturi din emisiuni de obligațiuni, trebuie să decidă în privința:

- maturității obligațiilor;
- monedei în care se face împrumutul;
- modului de remunerare a capitalului împrumutat;
- tipului obligațiilor (ordinare sau convertibile în acțiuni)

## 2. Indicatorii economico-financiar

Informațiile care stau la baza calculului indicatorilor economico-financiar provin din situațiile financiare publicate de societățile comerciale, iar de calitatea informațiilor contabile depinde acuratețea analizei ce se efectuează.

Rentabilitatea constituie una dintre formele concrete de reprezentare a eficienței economice, respectiv o formă sintetică realizată cu ajutorul categoriilor valorice. Rentabilitatea entității economice poate fi exprimată prin intermediul unui sistem de rate de eficiență [4].

Rata rentabilității economice reprezintă una dintre principalele rate de rentabilitate utilizate în analiza activității unei entități. Aceasta pune în evidență performanțele utilizării capitalului investit în activitatea unei societăți comerciale. În literatura de specialitate [5] se menționează mai multe modalități de calcul, însă în continuare, prin rata de rentabilitate economică voi desemna raportul dintre rezultatul exercițiului care nu a fost diminuat cu cheltuielile cu dobânzile și impozitul pe profit și capitalul permanent.

$$Rre = \frac{Rec}{Cperm} \times 100$$

Rata rentabilității financiare reflectă gradul de eficiență a utilizării capitalurilor proprii. Rentabilitatea financiară prezintă interes în special pentru acționari, întrucât în condițiile în care acesta depășește rata medie a dobânzii de piață, acțiunile entității devin mai atractive.

$$Ref = \frac{Rn}{Cp} \times 100$$

Este influențată de pârghia financiară, respectiv de raportul existent între capitalul propriu și datoriile pe termen mediu și lung.

Ratele de structură a pasivului permit evidențierea unor aspecte privind stabilitatea și autonomia financiară, și sunt:

- rata stabilității financiare;

- rata autonomiei financiare globale;
- rata de îndatorare globală.

Rata stabilității financiare reprezintă raportul dintre capitalul permanent și pasivul total înmulțit cu 100, dacă exprimarea se face procentual. Acest indicator evidențiază importanța relativă a surselor de finanțare pe termen lung și trebuie corelat cu mărimea activelor pe termen lung.

$$R_{sf} = \frac{\text{Capital permanent}}{\text{Pasiv total}}$$

Rata autonomiei financiare globale Se calculează ca un raport între capitalul propriu și pasivul total sub forma procentuala sau sub forma de coeficient. Reprezintă o modalitate mai conservatoare de analiză a finanțării activelor entității, evidențiind ponderea surselor proprii pe termen lung în totalul activelor. În general se apreciază că un nivel mai mare de 33% reprezintă o situație de normalitate, însă trebuie reținut că indicatorul este influențat de specificul activității.

$$R_{afg} = \frac{\text{Capital propriu}}{\text{Pasiv total}}$$

Rata de îndatorare globală se calculează ca un raport între totalul datoriilor și pasivul total, sub forma procentuala sau de coeficient. Prin intermediul acestui indicator se măsoară importanța relativă a datoriilor indiferent de perioada de exigibilitate a acestora. Este influențat atât de specificul activității cât și de structura de finanțare a firmei.

$$R_{ig} = \frac{\text{Total datorii}}{\text{Pasiv total}}$$

Rata **solvabilității patrimoniale** este utilizată de către bănci în analiza bonității unui client, fiind un aspect important în autoevaluarea entităților economice care intenționează să contracteze un credit bancar a poziției financiare în care se află. Acest indicator se determină potrivit formulei matematice:

$$R_{sp} = \frac{\text{Capital propriu}}{\text{Capital propriu} + \text{Credite bancare}}$$

În general un nivel bun al ratei solvabilității patrimoniale are o valoare mai mare de 0,5, în timp ce valorile cuprinse între 0,3 și 0,5 indică o situație satisfăcătoare. O rată cu o valoare situată sub 0,3 este apreciată ca riscantă de către finanțatori.

Coeficientul gradului de îndatorare determină ca raport între capitalul împrumutat cu termen de rambursare peste un an și capitalul propriu, ca medie a valorilor existente la începutul anului și sfârșitul perioadei pentru care se determină impozitul pe profit. Gradul de îndatorare stabilește deductibilitatea cheltuielilor cu dobânda și diferențele de curs valutar.

$$G_{in} = \frac{Cs}{Cp} \times 100$$

### 3. S.C. AUTOMOBILE DACIA S.A. – prezentare sintetică

Dacia, principalul producător de automobile din România, a luat ființă în anul 1966, odată cu crearea Uzinei de Autoturisme de la Mioveni. După 2 ani, a fost produsă prima Dacia 1100 sub licență Renault 8.

În anul 1999, Renault a achiziționat 51% din capitalul societății în urma procesului de privatizare, iar în prezent deține 99,43% din capitalul Dacia. Compania a parcurs un amplu program de modernizare: refacerea instalațiilor industriale, reorganizarea rețelei de furnizori, reconstrucția rețelei comerciale, reorganizarea activităților și formarea angajaților. Acestea s-au concretizat în obținerea a trei standarde de management al calității, dintre care unul în domeniul protecției

mediului.

Investițiile totale realizate de Renault la Dacia, de peste 2,2 miliarde euro, au contribuit la poziționarea Dacia ca una dintre cele mai importante companii din economia românească, cu o contribuție semnificativă la produsul intern brut și la exporturile țării. În 2014, Automobile Dacia a devenit compania cu cea mai mare cifră de afaceri din România.

Obiectivul Dacia este acela de a produce o gamă de vehicule robuste, fiabile și accesibile pentru clienții români și străini, la standarde de calitate Renault. În prezent peste 93% din producția Uzinei Vehicule de la Mioveni este exportată în 34 de țări de pe patru continente.

Principalii indicatori economico-financiari ai societății pentru ultimii 5 ani, conform situațiilor financiare anuale publicate sunt prezentați în *tabelul 3.1.*

**Tabelul 3.1.** „Principalii indicatori economico-financiari ai SC Automobile Dacia SA”

Indicator	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Cifră de afaceri (lei)</b>	11.403.296.221	13.177.841.584	12.742.145.319	18.402.497.788	18.833.365.417
<b>Rezultat net (lei)</b>	300.015.819	275.111.397	277.239.794	337.444.120	371.670.175
<b>Venituri totale (lei)</b>	11.606.030.655	13.433.362.621	12.946.397.843	18.633.253.295	19.034.870.759
<b>Cheltuieli totale (lei)</b>	11.271.963.072	13.065.263.846	12.602.606.812	18.301.064.251	18.633.682.127
<b>Total active (lei)</b>	5.544.288.491	6.088.673.030	6.585.227.544	7.281.977.616	7.144.410.490
<b>Datorii total (lei)</b>	2.038.475.925	2.400.670.328	2.888.361.782	3.467.361.920	3.301.920.405
<b>Nr. salariați</b>	13.823	13.652	13.640	14.002	14.063

Evoluția ratei stabilității financiare (tabelul nr. 3.3 și graficul nr. 3.1 din Anexe) și a ratei autonomiei globale (tabelul nr. 3.4 și graficul nr. 3.2 din Anexe) urmează un trend descendent până în anul 2013, stabilizându-se în exercițiul următor. Această scădere cu 0,0943 și respectiv 0,0882 între anii 2010 și 2014 se datorează creșterii ponderii datoriilor cu exigibilitate sub un an în structura pasivului, în special a datoriilor din exploatare. Această tendință este redată și de creșterea gradului de îndatorare globală cu 0,0925 în același interval, potrivit datelor preluate din situațiile financiare în *tabelul nr. 3.5 din Anexe*. Trendul ascendent al gradului de îndatorare globală, ținând cont de nivelul relativ constant al datoriilor pe termen mediu și lung și a creșterii cifrei de afaceri cu 65,16% are o semnificație pozitivă de extindere a activității entității.

În ceea ce privește gradul de îndatorare înregistrat de S.C. Automobile Dacia S.A. acesta a avut o evoluție constantă pe parcursul ultimelor cinci exerciții financiare, având o valoare medie de 4,5% atingând o valoare minimă de 4,4021% și o valoare maximă de 4,7583%. Valoarea relativ redusă a acestuia reflectă o structură sănătoasă a surselor de finanțare, activitatea entității fiind susținută într-un procent de aproape 95% din fonduri proprii. Acest fapt lasă entității posibilitatea de a-și extinde activitatea de investiții prin atragerea unor fonduri externe fără a crea riscuri operaționale.

**Tabelul 3.2.** „Evoluția gradului de îndatorare”

An	Datorii pe termen lung	Capitaluri proprii	Grad de îndatorare
<b>2010</b>	157.727.772	3.314.805.657	4,7583%
<b>2011</b>	157.424.800	3.534.107.612	4,4544%
<b>2012</b>	156.885.723	3.554.639.871	4,4135%
<b>2013</b>	163.156.937	3.633.835.298	4,4899%
<b>2014</b>	162.309.009	3.687.107.095	4,4021%

#### 4. Analiza scenariilor de fundamentare a deciziilor privind îndatorarea

În acest cadru metodologic al studiului voi lua în considerare rezultatele financiare obținute de către S.C. Automobile Dacia S.A. pentru exercițiul financiar 2014, urmat de trei scenarii posibile de evoluție a principalilor indicatori de performanță financiară, mai precis rata rentabilității financiare și rata rentabilității economice. Considerarea acestor doi indicatori se bazează pe faptul că mărimea și dinamica acestora caracterizează starea, performanța și funcționalitatea entității economice într-o formă sintetică.

În toate cele trei variante ipotetice de evoluție a indicatorilor urmăriți am considerat o rată medie a dobânzii constantă de 10% aferentă capitalului străin reprezentat de împrumuturi pe termen mediu și lung. De asemenea capitalul propriu a rămas nemodificat față de nivelul din exercițiul financiar 2014 pentru a izola efectele modificării capitalului străin asupra celor două rate de rentabilitate amintite anterior. În ceea ce privește valoarea impozitului pe profit datorat, pentru situațiile descrise în cele trei variante, aceasta s-a determinat prin aplicarea cotei efective a impozitului pe profit din exercițiul financiar 2014 de 7,36% calculată ca raport între impozitul pe profit datorat și rezultatul brut. Situația indicatorilor economico-financiarilor supuși analizei sunt prezentați în *tabelul nr. 4.1.*

**Tabelul nr. 4.1.** „Principalii indicatori economico-financiar”

Denumirea indicatorului	Exercițiul financiar 2014	V1	V2	V3
1. Capital propriu (mii lei)	3.687.107	3.687.107	3.687.107	3.687.107
2. Capital străin cu termen de rambursare mai mare de un an (mii lei)	162.309	500.000	500.000	500.000
3. Capital permanent (mii lei)	3.849.416	4.187.107	4.187.107	4.187.107
4. Rezultatul economic (mii lei)	401.189	451.189	401.189	457.500
5. Cheltuieli privind dobânzile aferente capitalului străin (mii lei)	0	50.000	50.000	50.000
6. Rezultatul (profitul) brut al exercițiului (mii lei)	401.189	401.189	351.189	407.500
7. Impozitul pe profit (mii lei)	29.518	29.518	25.840	29.983
8. Rezultatul (profitul) net al exercițiului financiar (mii lei)	371.670	371.670	325.349	377.517
9. Rata medie a dobânzii (%)	0	10,000%	10,000%	10,000%
10. Rata rentabilității financiare (%)	10,0803%	10,0803%	8,8240%	10,2388%
11. Rata rentabilității economice (%)	10,4221%	10,7757%	9,5815%	10,9264%
12. Coeficientul gradului de îndatorare în raport cu capitalul propriu	4,402%	13,561%	13,561%	13,561%

Pentru a contura politica de fundamentare a ratei rentabilității financiare poate fi luată în considerare o relație care pune în evidență influența următorilor factori:

- rata rentabilității economice;
- rata medie a dobânzii;

- coeficientul gradului de îndatorare calculat ca raport între capitalul străin și capitalul propriu (pârghia financiară a îndatorării).
- cota de impozit pe profit, în expresie procentuală.

Aceasta se poate fundamenta prin două modele alternative, sintetizate astfel:

- **Modelul 1:**

$$Rrf = \frac{Rn}{Cp} = [Rre + (Rre - Rd) \times Ks] \times \left(1 - \frac{Rn}{Rb}\right)$$

sau

- **Modelul 2:**

$$\frac{Rn}{Cp} \times 100 = \left[ \frac{Rec}{Cperm} \times \left(1 + \frac{Cs}{Cp}\right) - \frac{Chd}{Cp} \right] \times \frac{Rn}{Rb} \times 100$$

$$Rrf = \left[ \frac{Rec}{Cperm} \times (1 - Kin) - \frac{Chd}{Cp} \right] \times \frac{Rn}{Rb} \times 100$$

A doua formă a relației ratei rentabilității financiare evidențiază în mod explicit încă două mărimi relative care au un conținut derivat din indicatorii prezentați în primul model astfel:

- proporția în care cheltuielile cu dobânzile pot afecta capitalul propriu (Chd/Cp);
- raportul dintre profitul net al exercițiului financiar și profitul brut al exercițiului (Rn/Rb), care are semnificația pârghiei financiare a fiscalității.

Aplicarea celor două metode de calcul al ratei rentabilității financiare reflectă structura factorial-deterministă a acesteia.

Calculul pentru exercițiul financiar 2014:

$$10,0803 = [12,0647 + (12,0647 - 0) \times 0,0402] \times \left(1 - \frac{371.670.175}{401.188.632}\right)$$

Calculul ratei de rentabilitate financiară aferent exercițiului financiar 2014, potrivit modelului 2:

$$10,0803 = [10,4221 \times (1 - 0,0402) - 0] \times 92,6422$$

Se observă că în exercițiul financiar 2014 rezultatul economic coincide cu rezultatul brut al exercițiului. Această egalitate se datorează faptului că SC Automobile Dacia S.A. nu a contractat împrumuturi pe termen mediu și lung și implicit cheltuielile aferente dobânzilor și rata medie a dobânzii sunt egale cu zero.

În urma calculelor efectuate pentru primul scenariu de îndatorare cu suma de 337.690.991 lei, cu o rată a dobânzii de 10,00%, se observă că nivelul coeficientului gradului de îndatorare a crescut cu 9,159 puncte procentuale. Totodată se observă că în urma investirii sumei împrumutate este necesară o creștere cu 12,46% a rezultatului economic al exercițiului pentru menținerea ratei de rentabilitate financiară la valoarea de 10,0803%.

Varianta a doua evidențiază evoluția ratelor de rentabilitate în situația în care investiția efectuată ca urmare a majorării capitalului străin nu reușește să producă efectele urmărite. Astfel, corespunzător aceluiași nivel al rezultatului economic ca al exercițiului financiar 2014 și al unui nivel superior al cheltuielilor cu dobânzile, se înregistrează o scădere a ratelor de rentabilitate financiară și rentabilitate economică cu 1,2563 și respectiv 1,1942 puncte procentuale..



Creșterea gradului de îndatorare cu 9,159 puncte procentuale este un factor care favorizează majorarea ratei rentabilității numai în condițiile în care rezultatul economic va înregistra o creștere de cel puțin 12,46% și cota efectivă a impozitului pe profit rămâne neschimbată.

Varianta a treia prezintă o situație favorabilă de investire a capitalului străin, unde ca urmare a creșterii cu 1,57% a rezultatului economic se înregistrează majorarea ratei rentabilității financiare cu 0,1586 puncte procentuale față de perioada de referință.

Din compararea variantei a treia cu exercițiul financiar 2014 se poate identifica influența factorilor care favorizează creșterea ratei rentabilității financiare cu 0,1586, respectiv a ratei rentabilității economice, a ratei dobânzii și a gradului de îndatorare. Descompunerea în factori a acestei modificări, prin aplicarea procedurii separării acțiunii izolate a factorilor este redată în continuare.

$$\Delta Rrf = Rrf_1 - Rrf_0 = 10,2388\% - 10,0803\% = 0,1586$$

$$\begin{aligned}\Delta_{Rrs} &= [10,9264 + (10,9264 - 0) \times 4,402] \times (1 - 0,07358) - 10,0803 = \\ &= 10,5681 - 10,0803 = 0,4878\%\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\Delta_{Rd} &= [10,9264 + (10,9264 - 10) \times 4,402] \times (1 - 0,07358) - 10,5681 = \\ &= 10,1602 - 10,5681 = -0,4078\%\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\Delta_{Kin} &= [10,9264 + (10,9264 - 10) \times 13,561] \times (1 - 0,07358) - 10,1602 = \\ &= 10,2388 - 10,1602 = 0,0786\%\end{aligned}$$

$$0,4878 - 0,4078 + 0,0786 = 0,1586$$

Se observă din analiza factorială a ratei de rentabilitate financiară că o influență pozitivă o au rata de rentabilitate economică și gradul de îndatorare (0,4878% și 0,0786%) iar o contribuție negativă însemnată o are apariția cheltuielilor cu dobânzile (-0,4078%). Aportul negativ al ratei dobânzii este firesc întrucât entitatea în perioada de bază nu înregistrează cheltuieli cu dobânzile aferente împrumuturilor pe termen lung iar rata dobânzii era practic inexistentă.

## 5. Concluzii

Politica de îndatorare, ca parte componentă a politicii de finanțare a entităților economice joacă un rol important în desfășurarea activității unei societăți comerciale. Decizia luată în cadrul politicii de îndatorare presupune o cunoaștere aprofundată a situației în care se găsește entitatea și o analiză riguroasă a aspectelor legate de oportunitatea îndatorării. De asemenea este necesară considerarea deciziei de îndatorare numai în strânsă legătură cu decizia de investire, întrucât în cazul în care capitalul străin atras nu va primi o destinație suficient de profitabilă, entitatea economică se va confrunța cu dezechilibre de structură a surselor de finanțare, fiindu-i afectată rentabilitatea și credibilitatea în mediul economic.

În scenariile 1 și 3 analizate există o diferență pozitivă între rata rentabilității economice și rata medie a dobânzii, fapt care asigură pârghiei financiare a îndatorării calitatea de a avea o contribuție favorabilă la nivelul ratei rentabilității financiare. În varianta a doua, unde am simulat obținerea unui rezultat economic similar celui din exercițiul 2014 rata rentabilității economice se situează sub nivelul ratei medii a dobânzii datorită majorării capitalului străin cu termen de rambursare de peste un an.

La nivelul anului 2014, rata solvabilității patrimoniale are valoarea egală cu 1 datorită

faptului că SC Automobile Dacia SA nu contractase niciun împrumut. Valoarea acestui indicator pentru scenariul de îndatorare cu numărul 3 este de 0,9161, valoare ce indică o situație foarte bună a entității. Totuși, pentru a putea aprecia cât mai corect situația societății comerciale este necesară reflectarea poziției financiare a acesteia prin intermediul mai multor indicatori.

Un cost al capitalului străin mai mic decât rata rentabilității economice contribuie la creșterea performanțelor financiare. În condițiile supuse analizei, în care capitalul străin este dirijat către acțiuni profitabile de sporire a beneficiilor economice sau de reducere a cheltuielilor, observăm ca majorarea gradului de îndatorare conduce la o creștere a ratei rentabilității financiare.

## 6. Bibliografie

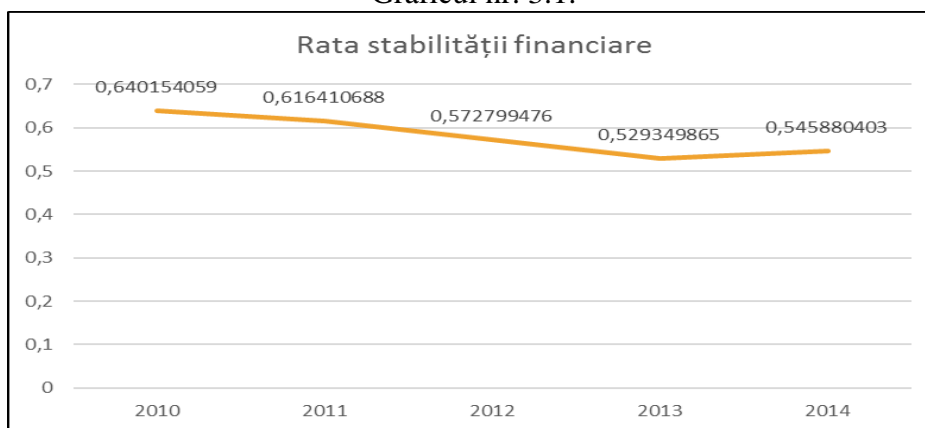
1. Brezeanu Petre *Management financiar: instrumente de management financiar*, Ed. Universității Româno-Britanice, București, 2006
2. Monea Mirela *Analiză economico-financiară*, Note de curs, Petroșani, 2011
3. Nicolae Mihăilescu, Ustina Răchită, Tiberiu Diaconescu *Scenarii de fundamentare a deciziei în politica de îndatorare a unui operator economic*, Revista Contabilitatea, expertiza și auditul afacerilor, București, octombrie 2015, pag. 49-52
4. Răscolean Ilie *Gestiunea financiară a întreprinderii*, Note de curs, Petroșani, 2011
5. Robu Vasile, Anghel Ion, Elena Șerban *Analiza economico-financiară a firmei*, Ed. Economică, București, 2014
6. Vernimmen Pierre (coord) *Corporate Finance – Theory and Practice*, Ed. Wiley, Cichester, West Sussex, United Kingdom, 2014
7. <http://www.daciagroup.com>

ANEXE

**Tabelul nr. 3.3**

An	Capital permanent	Pasiv total	Rsf
2010	3.472.533.429	5.424.527.703	0,640154
2011	3.691.532.412	5.988.754.710	0,616411
2012	3.711.525.594	6.479.624.630	0,572799
2013	3.796.992.235	7.172.935.122	0,52935
2014	3.849.416.104	7.051.757.282	0,54588

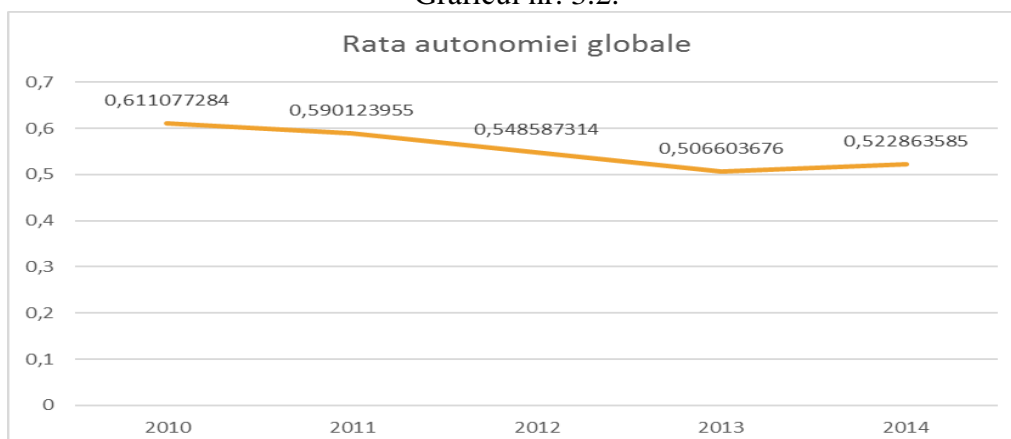
Graficul nr. 3.1.



**Tabelul nr. 3.4**

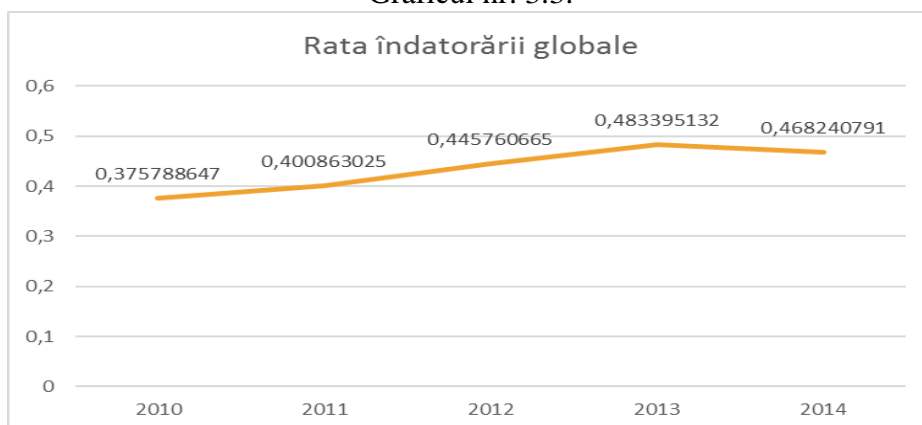
An	Capital perm	Pasiv total	Raug
2010	3472533429	5424527703	0,611077
2011	3691532412	5988754710	0,590124
2012	3711525594	6479624630	0,548587
2013	3796992235	7172935122	0,506604
2014	3849416104	7051757282	0,522864

Graficul nr. 3.2.



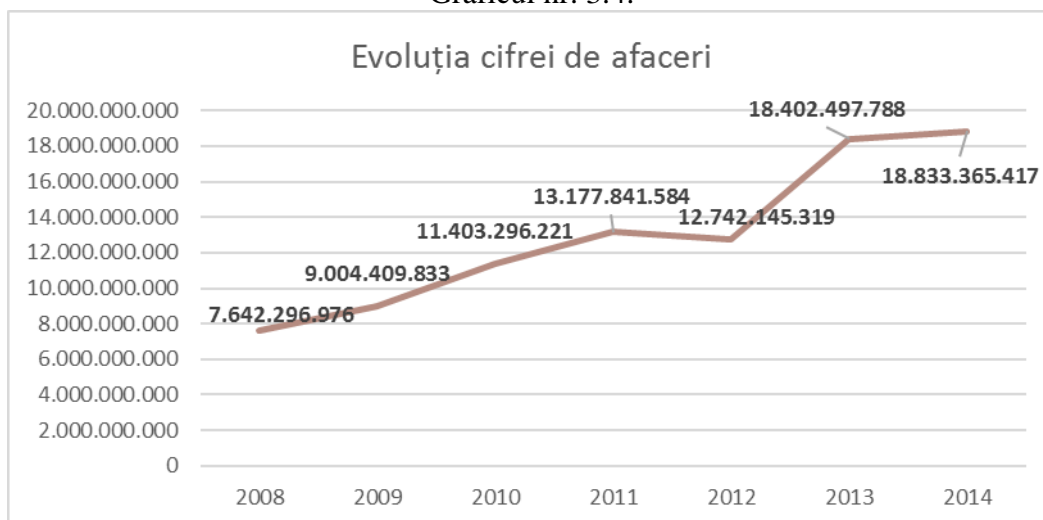
An	Datorii totale	Pasiv total	Rig
<b>2010</b>	2.038.475.925	5.424.527.703	0,375789
<b>2011</b>	2.400.670.328	5.988.754.710	0,400863
<b>2012</b>	2.888.361.782	6.479.624.630	0,445761
<b>2013</b>	3.467.361.920	7.172.935.122	0,483395
<b>2014</b>	3.301.920.405	7.051.757.282	0,468241

Graficul nr. 3.3.



An	CA netă
<b>2007</b>	6.935.991.047
<b>2008</b>	7.642.296.976
<b>2009</b>	9.004.409.833
<b>2010</b>	11.403.296.221
<b>2011</b>	13.177.841.584
<b>2012</b>	12.742.145.319
<b>2013</b>	18.402.497.788
<b>2014</b>	18.833.365.417

Graficul nr. 3.4.



## Rolul auditului intern în guvernarea corporativă

**Autor: Paszternak Hanelore Karina**  
**Coordonator: Lect. univ. dr. Răvaș Bogdan**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *Financial crises, major bankruptcies required the implementation of corporate governance not only as a means of survival but rather as a strategy to thrive. The development of corporate governance has influenced the nature and the evolution of internal audit which has become increasingly important over the years.*

*Internal audit role is to monitor the implementation of internal control procedures, those for risk management and not least the processes of governance.*

*Internal audit has a role in educating management, finding effective solutions and assisting the implementation process and development of techniques and tools needed in this area, therefore, the internal auditor must have a deep understanding of corporate governance, he it is the best in assuming this role in organization and management support to achieve the success.*

### Guvernarea corporativă – definiții și principii

Falimentele răsunătoare, crizele financiare, provocate de erorile și de fraudele financiar-contabile au dus la creșterea semnificativă a interesului pentru ceea ce reprezintă procese de guvernare corporativă eficientă a entității.

În cea mai mare parte aceste falimente și crize financiare au fost provocate de lipsa de integritate a unei părți a managementului acelor entități, înlesnite și susținute prin metode creative ale contabilității. Toate acestea aveau ca scop o raportare financiară frauduloasă de pe urma căreia managerii au beneficiat de compensații mult mai mari decât ar fi permis performanțele companiilor.

Guvernarea corporativă<sup>1</sup> este acea ramură a economiei care studiază modul în care companiile pot deveni mai eficiente prin folosirea unor structuri instituționale cum ar fi actele constitutive, organigramele și cadrul legislativ. Această ramură se limitează în cele mai multe cazuri la studii privind modul în care deținătorii de acțiuni pot să asigure și să motiveze directorii companiilor astfel încât să primească beneficiile așteptate de pe urma investițiilor lor. În acest sens, guvernarea are rolul de a-i determina pe managerii de nivel înalt să își achite obligațiile într-o astfel de manieră, încât să garanteze și să protejeze obiectivele factorilor interesați din cadrul companiilor.

Conform celor precizate, conceptul de „guvernare corporativă” face referire, în aceeași măsură, atât la modul în care o corporație este condusă și controlată în vederea atingerii obiectivelor prestabilite, cât și sistemul prin care această entitate relaționează cu factorii interesați, protejându-le, în mod firesc, interesele.

Guvernarea corporativă cuprinde o arie mare de domenii, pornind de la economie și putând continua cu teoria informației, drept, contabilitate, finanțe, management, psihologie, sociologie și politică. Acest concept descrie toate influențele care afectează procesele instituționale, inclusiv cele de numire a controlorilor sau a autorităților de reglementare, implicate în organizarea producției și vânzării de bunuri și servicii.

Deși guvernarea corporativă este strâns legată de managementul unei entități și de structurile acestuia, în literatura de specialitate este recunoscut faptul că acest concept cuprinde în sfera sa probleme importante legate de responsabilitatea socială și etica practicilor de afaceri.

---

<sup>1</sup> Alin Ionescu – Guvernarea corporativă în cadrul economiilor dezvoltate, p.1-2

Guvernanța corporativă este un concept cu o conotație foarte largă, care include elemente precum: responsabilitatea managerilor pentru acuratețea informațiilor din rapoartele financiare, existența termenelor limită foarte strânse pentru raportarea financiară, comunicarea și transparența totală asupra rezultatelor financiare, transparența auditului intern, a proceselor și auditului extern. Fără asocierea acestor elemente credibilitatea entităților economice ar fi indoielnică deoarece rezultatele financiare ar putea trezi suspiciuni cu privire la conformitatea lor cu realitatea.<sup>2</sup>

Guvernanța corporativă funcționează pe baza unor principii considerate ca fiind stâlpi a unei bune guvernări (Raportul Cadbury<sup>3</sup>):

- Integritate – presupune onestitate mai ales din partea raportorilor (situațiilor financiare) care trebuie să prezinte o imagine echilibrată a situației companiei;
- Transparența – importantă deoarece neregulile, performanțele slabe sunt ascunse și cosmetizate în spatele ușilor închise;
- Responsabilitatea – este cel mai important principiu al guvernantei dar și cel mai puțin respectat în cadrul organizațiilor.

În detaliu, guvernanța corporativă se referă la modul în care sunt împărțite drepturile și responsabilitățile între categoriile de participanți la activitatea companiei, cum ar fi consiliul de administrație, managerii, acționarii și alte grupuri de interese, specificând totodată modul cum se iau deciziile privind activitatea companiei, cum se definesc obiectivele strategice, care sunt mijloacele de atingere a lor și cum se monitorizează performanțele economice.

Formal, cei patru piloni de susținere ai guvernantei corporative sunt<sup>4</sup>:

- consiliul de supraveghere/administrație(CS/A);
- auditorii interni;
- managementul executiv;
- auditorii externi.

Conjugarea eforturilor lor de colaborare este, în mod particular, vizibilă în contextul principiului de guvernanță referitor la asigurarea transparenței informațiilor de către companii.

Prin transparența impusă asupra tranzacțiilor, guvernanta ajută companiile să atragă investiții și să-și crească performanța și competitivitatea pe termen lung dar mai ales limitează abuzul de putere al managementului firmei asupra resurselor companiei și oferă mijloacele necesare monitorizării comportamentului managerilor.

În România, guvernanța a apărut, din punct de vedere conceptual și reglementar, abia la începutul anilor 2000. Întârzierea are ca explicație pașii anevoioși făcuți pe linia reformelor politice, juridice, economice și sociale. În ultimii ani însă, contextul guvernantei corporative din România s-a schimbat. Responsabilitatea și transparența au devenit factori cheie nu doar pentru acționari, ci și pentru investitori, creditori, furnizori și alte părți participante.

Poate fi observată străduința României de a se conforma practicilor celorlalte țări în domeniul guvernantei prin încercarea de a îndeplini cerințe precum: existența propriului Cod de guvernanță corporativă al Bursei de Valori București, prin publicarea on-line de către companii a declarațiilor „aplice sau explicite” și a unor informații legate de guvernanța corporativă, structurile de conducere, comitetele înființate, precum și întocmirea și furnizarea unor rapoarte anuale ce conțin informațiile financiare (și nu numai) atât de necesare terților. Cu toate acestea, în urma analizării acestor surse de informare amintite mai sus, se pare că, la nivelul țării noastre, încă nu s-a conștientizat pe deplin importanța și necesitatea organizării unor structuri de guvernanță și, în speță, a unor comitete de audit, care să respecte anumite principii de independență, experiență profesională, caracterul non-executiv al membrilor, compoziția comitetului, astfel încât să se

---

<sup>2</sup> Ana Maria Pascu – Rolul auditului intern în optimizarea guvernantei corporative, Universitatea Alexandru Ioan Cuza

<sup>3</sup> Raportul Cadbury elaborat în anul 1992 de Sir Adrian Cadbury care tratează cauzele comune ale eșecurilor corporative din anii 1980

<sup>4</sup> Camelia Liliana Dobroteanu, Adriana Sofia Răileanu, & Laurentiu Dobroteanu, Trinomul audit extern-comitet de audit-audit intern, în contextual reglementărilor privind guvernanța corporativă, Revista Audit Financiar nr. 4/2011 p4

realizeze alinierea practicilor comitetului de audit la o structură adecvată de guvernare corporativă și conștientizarea faptului că aceste practici trebuie îndeplinite întrucât pot crea plus valoare companiei și nu pentru că sunt impuse prin reglementări și legi.

Consiliul de administrație are obligația să înființeze un comitet de audit pentru a-l asista în îndeplinirea responsabilităților sale în domeniul raportărilor financiare, al controlului intern și în cel al administrării riscurilor (Recomandarea 27 din cadrul Codului de guvernare corporativă al BVB). Consiliul de administrație sau comitetul de audit vor examina în mod regulat eficiența raportărilor financiare, controlul intern și sistemul de administrare a riscurilor adoptate de entitate, se vor asigura că analizele de audit efectuate, precum și rapoartele de audit elaborate ca urmare a acestora sunt conforme cu planul de audit aprobat (Recomandarea 28 din cadrul Codului de guvernare corporativă al BVB). Comitetului de audit îi revine atribuția de a sprijini consiliul de administrație în monitorizarea credibilității și integrității informațiilor financiare furnizate de societate.<sup>5</sup>

### **Rolul auditului intern în guvernarea corporativă**

Implementarea guvernării corporative a fost o consecință a unor eșecuri spectaculoase în domeniul privat (Enron, WorldCom, Parmalat, s.a), într-o perioadă foarte scurtă de timp și a avut ca scop încercarea de restrângere a acestui curent și de recâștigare a încrederii pierdute în fața mass-mediei. În lipsa unei astfel de măsuri, angajamentul investitorilor s-ar fi diminuat, iar viața corporativă ar fi fost afectată. Această lipsă de încredere nu s-a limitat la companiile comerciale, ci a avut efect atât asupra marilor corporații private cât și asupra instituțiilor publice, inclusiv asupra modului în care acestea erau conduse. Crizele economice generate de scandaluri financiare uriașe care au avut loc pe scena europeană și americană au evidențiat faptul că fraudele contabile sunt atribuite în mare măsură și absenței controlului. Toate acestea pun în evidență legăturile strânse dintre fraude, guvernarea corporativă și rolul auditului intern. În acest context, transparența informațională, reprezintă elementul indispensabil pentru competitivitatea pe piața financiară, ce conduce spre o funcționare eficientă a sistemelor de guvernare corporativă și mai ales a sistemelor de control.<sup>6</sup>

În ultimii ani se regăsește tot mai mult, atât în domeniul public ca și în cel privat, conceptul de “guvernare corporativă”.

O bună guvernare corporativă asigură îmbunătățirea eficienței economice și stabilirea unui climat de investiții interactiv. Printre cele mai înalte beneficii ale implementării unor standarde înalte de administrare a companiilor se numără: utilizarea eficientă a resurselor, scăderea costului capitalului, reducerea nivelului corupției.

Pentru ca o guvernare necorespunzătoare să fie evitată, persoanele responsabile cu aceasta trebuie să elaboreze politici de control intern cu ajutorul cărora să stabilească și să evalueze riscurile organizației.

Existența funcțiilor de risc și control nu este însă suficientă iar provocarea managementului rămâne aceea de a atribui roluri specifice acestor funcții, de a le coordona și gestiona în mod eficient și obiectiv, astfel încât să se asigure că nu există zone neacoperite de controlul intern, dar nici zone în care acesta este dublat.

Prin implementarea unui sistem de control intern eficient, conducerea întreprinde activități de gestionare a riscurilor pentru a identifica, evalua și ține sub control toate tipurile de situații care pot avea impact negativ asupra organizației. Auditul intern, prin activitățile desfășurate, monitorizează implementarea procedurilor de control intern, a celor pentru management al riscurilor și nu în ultimul rând al proceselor de guvernare.

---

<sup>5</sup> Melinda Timeea Fulop, *Studiu privind structura comitetelor de audit în România*, Revista Audit financiar, Nr. 112-aprilie 2014, p. 4-5

<sup>6</sup> Ana Maria Pascu – Rolul auditului intern în optimizarea guvernării corporative, Universitatea Alexandru Ioan Cuza, p. 5

Auditul intern joacă un rol important în găsirea unor soluții eficiente și în asistența procesului de implementare și dezvoltare a tehnicilor și instrumentelor necesare în acest proces de identificare a riscurilor.

Deși impactul guvernantei corporative este unul dintre motivele care stau la baza stabilirii unei funcții de audit intern, există multe alte rațiuni de bază potrivit cărora auditul intern adaugă valoare unei organizații:

- auditul intern are capacitatea de a prezenta conducerii analize obiective, evaluări, recomandări, asistență și informații asupra calității controalelor interne implementate;
- auditul intern înțelege procesele cheie ale activității organizației, ceea ce conferă posibilitatea unei perfecționări continue;
- auditul intern vine în sprijinul consiliului de administrație în procesul de îndeplinire a responsabilităților acestuia referitoare la controlul intern.

Auditorul intern trebuie să aibă o înțelegere profundă a guvernantei corporative pentru a putea susține și consilia managementul și implicat în asigurarea atingerii obiectivelor organizației în condiții de performanță.

Definiția auditului intern aprobată de Hotărârea Consiliului CAFR 48/2014 completată și modificată de Hotărârea Consiliului 78/2014 este următoarea:

“**Auditul intern** este o activitate independentă de asigurare obiectivă și de consiliere, destinată să adauge valoare și să îmbunătățească operațiunile unei organizații. Ajută o organizație în îndeplinirea obiectivelor sale printr-o abordare sistematică și metodică care evaluează și îmbunătățește eficacitatea proceselor de management al riscului, control și guvernare”.

Auditul intern înregistrează una dintre cele mai dinamice evoluții într-un orizont de timp destul de scurt dacă avem în vedere momentul implementării funcției de audit intern în cadrul organizațiilor, ca urmare a reglementărilor emise în acest sens, dar și mutațiile calitative înregistrate în munca de audit intern. Presiunea existentă asupra acestei importante funcții a fost determinată de:<sup>7</sup>

- nevoia de implementare a acestei funcții în cadrul organizațiilor, ca urmare a cerințelor de conformitate în raport cu reglementările existente, dar și cerința de a performa, asigurându-se realizarea responsabilităților specifice și sprijinirea organizației în atingerea obiectivelor în condiții de eficiență. Efortul a vizat definirea, implementarea și corectarea însușirilor și punerea în aplicare a cadrului metodologic și procedural, formarea auditorilor interni, crearea unei percepții corecte privitoare la locul, rolul, responsabilitățile și nevoia de independență a auditului intern în cadrul organizațiilor.
- așteptările deținătorilor de interese în raport de informația oferită de auditul intern a reprezentat un factor important în canalizarea muncii de audit. Așteptările acestora s-au dovedit a fi, sub unele aspecte, diferite, ceea ce a impus un efort substanțial din partea șefului departamentului audit intern de a pune în echilibru aceste așteptări cu resursele existente rămânând în același timp aliniat la cerințele de bună practică (nevoia de a asimila și aplica în mod corect standardele profesionale internaționale).
- multe aspecte deficitare în planul sistemului de control intern și al managementului de risc, arii asupra cărora auditorii interni au responsabilitatea de a oferi o opinie independentă.
- nevoia de a răspunde cât mai bine responsabilităților extinse a determinat permanente mutații calitative în planul modelelor, metodologiilor și bunelor practici în auditul intern. În acest mod s-au realizat trecerea de la abordarea centrată pe auditul de conformitate și testarea controalelor către o abordare centrată pe analiza riscurilor, astfel încât planurile anuale, prioritizarea misiunilor și în cadrul acestora, stabilirea obiectivelor și activităților de efectuat sunt stabilite în baza analizei riscurilor la care este expusă organizația.

---

<sup>7</sup> Victoria Stanciu, *Cercetări privind noile provocări și tendințe în auditul intern*, Revista Audit financiar, Nr. 103- iulie 2013, p. 43-44



- definirea corectă a rolului auditului intern în cadrul organizației, asigurarea vizibilității sale și recunoașterea importanței sale pentru organizație.

Stabilirea de către conducere a unor obiective corecte va asigura succesul unei organizații, o direcție, un punct de concentrare și o ierarhizare a activității. Obiectivele trebuie să acopere tot ceea ce organizația trebuie să realizeze și pot include îmbunătățirea sau chiar dezvoltarea unor obiective. Obiectivele trebuie să fie specifice, măsurabile (cantitate, calitate, cost, timp) și trebuie clar comunicate celor care au ceva de spus în atingerea lor. Obiectivele generale trebuie ulterior împărțite și distribuite nivelelor subordonate pentru a fi la rândul lor atinse.

Activitatea auditului intern are în vedere să evalueze în ce măsură bunele practici și instrumentele eficiente de control există și sunt aplicate în așa fel încât obiectivele organizației să fie atinse. În cazul în care acest lucru nu este necesar, auditul intern poate ajuta la îmbunătățirea gestionării riscurilor ceea ce în final va duce la atingerea obiectivelor stabilite. Din acest motiv, obiectivele au devenit un element esențial al auditului intern modern.

În esență, auditul intern poate juca două roluri:<sup>8</sup>

- Primul rol dintre acestea se manifestă în etapele incipiente ale introducerii unui sistem solid de Guvernanta când auditul intern are marea oportunitate de a sfătui și consilia conducerea în ceea ce privește avantajele introducerii bunelor practici și de a sprijini eforturile acestora în introducerea politicilor, mecanismelor și procedurilor. Auditul intern poate furniza consiliere, instruire și facilitare. Cu toate acestea, auditul nu trebuie să își asume un rol executiv în conceperea sau implementarea politicilor. Guvernantei-responsabilitatea trebuie să fie foarte clar atribuită conducerii. Auditul intern trebuie de asemenea să se asigure că s-a angrenat în atingerea propriului rol în cadrul Guvernantei, oferind deopotrivă asigurare și consultanță.

- Al doilea rol auditul intern îl joacă atunci când auditează sistemul Guvernantei, furnizează asigurare privind conformitatea și eficacitatea acestuia și face recomandări ori de câte ori se impun îmbunătățiri în modul de punere în aplicare sau de funcționare a acestui sistem. Acest aspect va aduce valoare organizației nu numai îmbunătățind Guvernanta, ci și sprijinind emiterea unei declarații solide asupra controlului intern în raportul anual.

Auditul intern mai are un rol important și în educarea managementului, în găsirea unor soluții eficiente și în asistarea procesului de implementare și dezvoltare a tehnicilor și instrumentelor necesare în acest domeniu, de aceea, auditorul intern trebuie să aibă o înțelegere profundă a guvernantei corporative, el este cel mai indicat în asumarea acestui rol major în organizație în vederea realizării susținerii managementului și asigurarea succesului organizației.

Auditul intern trebuie să aibă o abordare mai radicală față de schimbare decât în trecut, să regândească și să redefinească felul în care acționează.

Pe măsură ce auditul intern se confruntă cu așteptări și cerințe noi, în continuă schimbare, trebuie în paralel să ia inițiativa redefinirii rolului său. Aceasta înseamnă extinderea setului de competențe și asumarea unui rol de lider, pentru a deveni un instrument de decizie mai puternic pentru top manageri, directori și consiliile de administrație pentru alinierea strategiei firmei cu identificarea, controlul și gestionarea riscurilor.

## **Concluzii**

Implementarea guvernantei corporative riguroase și managementul riscului constituie un aspect tot mai important al afacerii globale. Constatări recente relevă faptul că pe lângă acele companii care aplică aceste procese și proceduri pentru a se conforma legilor în vigoare sau cerințelor acționarilor există și companii care aleg să facă acest lucru ca parte a strategiei lor de business.

---

<sup>8</sup> [http://www.scritub.com/economie/Guvernanta corporativa 45389.php](http://www.scritub.com/economie/Guvernanta_corporativa_45389.php)

In condițiile în care se confruntă cu așteptări și cerințe noi, în continua schimbare, auditul intern trebuie să-și redefinească rolul său, extinzându-și setul de competențe și asumându-și rolul de lider, pentru a deveni un instrument de decizie mai puternic pentru directori și consiliile de administrație pentru alinierea strategiei firmei cu identificarea, controlul și gestionarea riscurilor.

Așteptările de la departamentul de audit intern nu au fost niciodată mai mari, astfel că se pune întrebarea în ce măsură poate auditul intern să satisfacă aceste așteptări. Obținerea consensului în cadrul organizației pentru un rol mai extins și strategic al auditului intern poate fi o provocare.

Auditul intern trebuie să aibă o abordare mai radicală față de schimbare decât în trecut, să regândească și să redefinească felul în care acționează.

Un important factor al îmbunătățirii auditului intern poate fi concentrarea acestuia pe obiectivele strategice și operaționale ale organizației. Plecând de la definiția unanim acceptată a auditului intern, acesta este chemat să sprijine organizația în realizarea obiectivelor sale și să-și îmbunătățească procesele folosind în mod eficient resursele.

### Bibliografie

1. Ana-Maria Pascu, *Rolul auditului intern în optimizarea guvernantei corporative*, Universitatea „Alexandru Ioan Cuza” Iași, 2011;
2. Alin Ionescu, *Guvernanta corporativa în cadrul economiilor dezvoltate*, 2011
3. Niculae Feleaga, Liliana Feleaga, Voicu Dan Dragomir, Adrian Doru Bigioi, *Guvernanta corporativa în economiile emergente, Economie teoretică și aplicată Volumul XVIII (2011), No. 9(562), pp. 3-15*, 2011;
4. Timea Melinda Fulop, *Îmbunătățirea relației dintre audit și guvernanta entităților economice prin intermediul raportărilor comprehensive ale auditorilor*, Editura Academia de Studii Economice din București;
5. Ioan Oprean, *Control și audit intern*, Universitatea Cristina Dimitrie Cantemir-Note de curs, 2012;
6. Victoria Firescu, Diana Brânză, *Guvernanta corporativă în firmele românești: caracteristici, dimensiuni, limite*, Management Intercultural Volumul XV, Nr. 3 (29) 2013;
7. Camera Auditorilor Financiari din România, *Ghid privind implementarea standardelor internaționale de audit intern*, 2015;
8. \*\*\* Colecția revistei Audit Financiar, editată de Camera Auditorilor Financiari din România, București, 2011-2014;
9. <http://www.scribub.com/economie/>, *Guvernanta Corporativa* 45389.php

## Bugetele și performanța entităților economice din perspectiva non-financiară

**Autor: Pereanu Alexandra-Mădălina**  
**Coordonator: Prof. univ. dr. Man Mariana**  
**Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** In this article, non-financial budgets are the foundation for the development of financial budget and are able to complete the information capacities of the integrated budget system regarding the non-financial and financial performance of the entities. The present article presents conceptual approaches for measurement of non-financial performance, proposes the construction of a non-financial budget by economic entities and outlines its structural coordinates. Complementary, the applied dimension of the research validates the opportunity of a non-financial budget development, the significant impact on the financial performance and on the sustainability of economic entities.*

### 1. Introducere

Instrumentele folosite de către entitățile economice în evaluarea performanței sunt indicaorii, care se utilizează pentru a măsura, raporta și îmbunătăți performanței entităților economice. Deoarece într-o entitate economică se desfășoară fenomene și procese economice complexe, în vederea măsurării și evaluării performanței, managementul companiei apelează la un sistem de indicatori, care să conțină atât indicatori financiari cât și indicatori non-financiari. Astfel, scopul principal al entităților economice este acela de a fi performante.

În prezent, investitorii sunt interesați de indicatorii financiari ai performanței, dar au început să acorde mai multă atenție și indicatorilor non-financiari, întrucât aceștia pot oferi informații importante privind performanța viitoare a entității economice și credibilitatea conducerii de a îndeplini cu succes așteptările investitorilor. În decursul timpului, au apărut și s-au dezvoltat o serie de instrumente de comensurare a performanței. Din această perspectivă, bugetele sunt considerate instrumente de măsurare a performanței, de orientare, de monitorizare și de îmbunătățire a acesteia.

Cercetarea efectuată structurează problematica bugetului non-financiar în cadrul entităților economice într-o manieră duală, respectiv conceptual și al impactului asupra bugetelor financiare, performanței non-financiare și financiare a entităților economice.

### 2. Metodologia cercetării

În ceea ce privește metodologia abordată, studiul utilizează în prima parte o cercetare calitativă, fundamnetală, bazată pe ideile publicate în literatura de specialitate privind impactul comensurării performanței non-financiare asupra entităților economice, identificându-se abordările și valențele informaționale ale acesteia.

În a doua parte se efectuează o cercetare practică, aplicativa, care confirmă rolul strategic al bugetului non-financiar și a impactului semnificativ al acestuia asupra performanței non-financiare și financiare a entităților economice.

În partea a treia am expus concluziile formulate pe baza rezultatelor obținute, arătând importanța elaborării bugetului non-financiar la nivelul entităților economice, precum și beneficiile aduse de prezentarea și publicarea informațiilor non-financiare de către entitățile economice, dar și imaginea creată de acestea în rândul utilizatorilor interesați.

### 3. Abordări conceptuale privind comensurarea performanței non-financiare a entităților economice

**Conceptul de performanță** este dificil de definit, majoritatea abordărilor existente în literatura de specialitate având uneori un caracter neclar, ambiguu. În opinia mea, definirea conceptului de performanță în entitățile economice trebuie să surprindă mai multe aspecte. Definiții pot da diferiți cercetători în diferite domenii, dar și parteneri ai entităților economice, precum: salariați, acționari, stat, alți terți. Salariatul, care reprezintă principalul factor creator de performanță, ar afirma că performanța reprezintă profit, manageri eficienți, capabil să creeze bogăție pentru stokeholderi, un trai mai bun pentru el și companie. În opinia lui Mihai Savin ”performanța reprezintă realizarea obiectivelor entității, indiferent de natura și varietatea acestora”.

**Cercetarea performanței** trebuie plasată în contextul economic actual și, în primul rând, prin necesitatea reînnoirii și perfecționării instrumentelor de măsurare și evaluare a performanței cu scopul de a reflecta cât mai bine rezultatele obținute de o entitate economică. Măsurarea, analiza și îmbunătățirea performanței joacă un rol foarte important în cadrul fiecărei entități economice. Dacă în perioada anilor '50-80 comensurarea performanței se făcea pe baza binomului cost-beneficiu și se foloseau o multitudine de criterii de apreciere a performanței, precum rezultatele obținute, concurenții entității economice, mediul în care entitatea economică își desfășoara activitatea, calitatea produselor și serviciilor oferite, în perioada anilor '80-90 când performanța se definea în funcție de nivelul realizat al obiectivelor, în perioada anilor '90-2000 când se definea în funcție de cuplul eficiență-productivitate, în perioada 2000 până în prezent, conceptul de performanță a evoluat spre o abordare globală, incluzând aspecte financiare cât și aspecte non-financiare, punându-se accent deosebi pe crearea bogăției, de valoare a entității economice.

La nivelul literaturii de specialitate, modalitățile de **comensurare a performanței** variază de la indicatorii de eficacitate și eficiență, indicatorii financiari și operaționali- calitate, cotă de piață, dezvoltare de noi produse, satisfacția clienților la indicatori obiectivi sau subiectivi.

Dintr-o altă perspectivă, unii autori susțin că demersul **analizei performanței** trebuie să aibă în vedere nu numai indicatori fundamentați pe informații contabile, ci și indicatori operaționali. **Indicatorii financiari și non-financiari** trebuie utilizați împreună pentru a oferi o imagine cât mai fidelă a performanței entității pe toate planurile și pentru toate obiectivele acesteia. Printre indicatorii non-financiari de măsurare a performanței se numără: numărul clienților noi, timpul de răspuns la reclamațiile clienților, numărul reclamațiilor primite de la aceștia, numărul zilelor de întârziere în livrarea comenzilor, numărul de comenzi neonorate, satisfacția clienților, calitatea produselor, timpul de livrare, rata de satisfacție a angajaților, rata produselor defecte, nivelul stocurilor, rata de respingere a produselor, viteza de rotație a angajaților, numărul de traininguri, inovările, numărul de produse noi lansate pe piață, timpul de lansare a noilor produse etc.

În opinia lui (Ștefan Bunea, 2015) raportările sociale, de sustenabilitate și de mediu sunt instrumentele pe care companiile le utilizează cel mai adesea în procesul de formalizare a politicilor de responsabilitate socială și care le permit acestora să dezvolte modele de bune practici.

Cu toate că indicatorii non-financiari nu se bazează sau au o corelație redusă cu informațiile contabile și situațiile financiare și nu au o valoare monetară, aceștia asigură succesul operațional și pot contribui în mod eficient la obținerea performanței financiare. Pe de altă parte prioritățile strategice ale entităților economice sunt asociate cu utilizarea indicatorilor non-financiari de măsurare a performanței, ce cuantifică performanța strategică. Din punct de vedere temporal, indicatorii non-financiari sunt orientați spre viitor și spre obiectivele pe termen lung.

(A. Ștefănescu și G. L. Tănase, 2013) abordează **comensurarea performanței non-financiare** din perspectiva angajaților. Autorii susțin că prin completarea indicatorilor financiari cu cei non-financiari se îmbunătățește acuratețea și credibilitatea procesului de comensurare a performanței angajaților, aceștia reprezentând o componență fundamentală a oricărei entități

economice. Indicatorii non-financiari permit recunoașterea realizărilor subordonaților care nu pot fi măsurate financiar, cum ar fi numărul clienților noi. În acest fel, se îmbunătățește încrederea subordonaților în corectitudinea porceselor și în superiorul ierarhic, precum și motivarea, satisfacția și performanța angajaților entității economice. Atâta timp cât salariații și comunitatea apreciază acitivitatea economico-financiară desfășurată de entitatea economică, înseamnă că aceasta măsoară și gestionează în mod științific performanța. Din punct de vedere al inteligibilității indicatorilor non-financiari pentru subordonați se recomanda explicarea relațiilor de cauzauitate sau impactul acestora asupra indicatorilor financiari.

**Indicatorii non-financiari** de cuantificare a performanței permit și identificarea riscurilor actuale și potențiale susținând totodată guvernanta corporativă prin informațiile oferite despre acțiunile managementului entității. (I. A. Ienciu, 2014) susține utilizarea indicatorilor non-financiari în mediile de afaceri foarte incerte sau competitive, unde entitățile au o performanță financiară ridicată, iar clienții au așteptări mari în ceea ce privește calitatea și eficiența produselor, apărând astfel nevoia de inovare și dezvoltare a proceselor tehnologice. Indicatorii non-financiari sunt relevanți și pentru investitori, întrucât le oferă informații despre evoluția și performanța entității într-un mediu dinamic ajutându-i să evalueze performanța financiară viitoare.

Cercetarea realizată evidențiază că, din punct de vedere conceptual, comensurarea performanței non-financiare este multidimensională, influențează performanța financiară și conferă o abordare integrată a performanței entităților economice fundamentată pe risc, guvernanta corporativa, strategie și investitori.

#### **4. Elaborarea bugetului non-financiar și comensurarea performanței non-financiare a entităților economice**

În procesul de îmbunătățire a performanței entităților economice, managementul recurge în mod frecvent la bugete, considerate instrumente fiabile, exhaustive și comprehensive. Demersul elaborării bugetului non-financiar are în vedere impactul semnificativ al indicatorilor non-financiari privind performanța non-financiare și financiare a entităților economice, precum și faptul că bugetele tradiționale nu sunt considerate o modalitate de măsurare a performanței întrucât se axează pe costuri, iar elementele sunt evaluate numai în termeni monetari. Noua gândire economică încearcă să se îndepărteze de analiza tradițională și introduce o serie de noi principii care conduc la maximizarea valorii pentru acționari. În primul rând, menționăm faptul că deciziile economice se fundamentează, din ce în ce mai puțin pe bugetele contabile care pot conține indicatori de performanță ușor de manipulat și se orientează pe strategii și mecanisme de control și acțiune menite să conducă la maxmizarea averii acționarilor.

Măsurarea perfomanței arată performanța efectivă înregistrată, identifică și încearcă să reducă diferența dintre nivelul planificat și cel înregistrat al performanței, identifică oportunitățile pentru îmbunătățirea situației actuale a enității, oferă informații pentru porcesul decizional și facilitarea comunicării interne și externe, încurajând totodată și îmbunătățirea continuă a comportamentului la locul de muncă. Performanța nu poate oferi bogăție tuturor, deoarece ne aflăm într-un mediu concurențial în care cineva trebuie să piardă, să câștige, să dea faliment. Măsurarea performanței se realizează în mod diferit în funcție de nivelul de responsabilitate și de obiectivele fixate. Nu de puține ori, măsurarea performanței unei entități economice se realizează diferit, în funcție de interesele utilizatorilor informațiilor economico-financiare. În acest fel, managerii își concentrează eforturile asupra profitabilității și lichidității entității, investitorii își fundamentează decizia de investiție pe informația financiar-contabilă publicată de entitate, fiind interesați de rezultatele anterioare și potențiale ale entității, vor sa compare standardele guvernantei corporative, vor să fie familiarizați cu modul în care companiile asigura interesele acționarilor, vor să își poată evaula risucrile, să dispună de informații suplimentare la luarea deciziilor de invetiție, angajații sunt interesați de evaluarea stabilității, profitabilității și capacității de dezvoltare a angajatorului,

creditorii sunt interesați de valoarea, momentul și incertitudinea fluxurilor viitoare de numerar. Constatăm astfel, că performanța unei entități economice este percepută diferit în funcție de interesele divergente ale utilizatorilor. În opinia lui Mihai Savin, performanța trebuie să reprezinte pentru cei care își desfășoară activitatea într-o entitate economică, acel nivel al celor mai bune rezultate obținute.

Cu toate că din punct de vedere conceptual performanța include o componentă financiară și una non-financiară, din punctul de vedere al entităților economice prevalează componenta financiară a performanței. În opinia noastră o entitate este performantă dacă înregistrează o îmbunătățire nu numai a indicatorilor financiari, ci și a celor non-financiari.

Pentru a putea oferi o imagine fidelă și completă a performanței entității economice, indicatorii financiari și non-financiari trebuie abordați într-o manieră corelată. În acest sens, prezentăm, sub formă de exemplu, următoarele cazuri:

- Creșterea cifrei de afaceri a unei entități cu 30% față de perioada precedentă nu reprezintă o îmbunătățire a performanței dacă numărul reclamațiilor primite de la clienți a crescut cu 60%. Prin urmare în perioada următoare managementul entității va previziona o diminuare a vânzărilor și implicit se vor ajusta bugetele financiare.
- O entitate care estimează prin bugetul vânzărilor o creștere a cantității de produse vândute până la 200.000 bucați și o cifră de afaceri de 1.000.000. u.m trebuie să estimeze și condițiile non-financiare care trebuie să asigure atingerea acestor obiective, și anume: numărul reclamațiilor primite de la clienți maxim 200, numărul produselor returnate maxim 100, numărul clienților noi cel puțin 200. Neîndeplinirea acestor condiții va avea un impact nefavorabil asupra bugetelor entității și implicit asupra performanței financiare a acesteia.

În acest context, este necesar nu numai previzionarea obiectivelor financiare prin intermediul bugetelor, ci și a celor non-financiare, care să permită sau să susțină realizarea valorilor bugetelor financiare. Astfel, bugetarea obiectivelor non-financiare permite entității să aibă un etalon de atins în desfășurarea activității. Eșecul în obținerea acestor obiective determină și eșecul în realizarea valorilor bugetare. Structura și formatul bugetului non-financiar sunt prezentate în tabelul nr. 1 .

**Tabelul nr. 1 Bugetul non-financiar pe anul 20XX**

Indicatori non-financiari	Trim. I	Trim. II	Trim. III	Trim. IV	Total
<b>A. Clienți</b>					
Numărul reclamațiilor					
Numărul de produse returnate					
Numărul de clienți noi					
Numărul clienților pierduți					
Gradul de satisfacție a clienților					
Gradul de loialitate al clienților					
Timpul de răspuns la reclamațiile clienților					
Numărul de zile de întârziere în livrarea comenzilor					
Numărul comenzilor neonorate					
<b>B. Angajați</b>					
Gradul de implicare a subordonaților					
Loialitatea față de entitate					
Satisfacția angajaților					

Numărul plângerilor primite de la salariați					
Formarea continuă a salariaților (numărul de traininguri)					
Rata absenteismului					
Frecvența grevelor					
Rata de fluctuație a personalului					
Gradul de dificultate în realizarea obiectivelor					
<b>C. Produse/Sevicii oferite</b>					
Cantitatea de produse defecte					
Cantitatea de produse returnate					
Percepția clienților asupra produselor					
Nouatea produselor pe piață					
Calitate produselor					
Lansarea produselor noi pe piață					
Îmbunătățirea produselor existente					
<b>D. Alți indicatori</b>					

Din punct de vedere structural, pentru împărțirea indicatorilor non-financiari în cele trei categorii, respectiv clienți, angajați, produse am avut în vedere elementele cu impact semnificativ asupra performanței financiare a entităților economice. Aceste trei categorii de indicatori non-financiari nu au caracter limitativ, ci pot fi completate și altele, cum ar fi: furnizori, alți parteneri de afaceri, stakeholderi etc.

Indicatorii incluși în bugetul non-financiar reprezintă repere în analiza și managementul performanței non-financiare și influențează bugetele și performanța financiară a entității. Valorile acestor indicatori reprezintă nivelurile optime estimate de entitate, astfel încât valorile previzionate prin buget să poată fi realizate. În viziunea mea, clienții reprezintă nucleul activităților desfășurate de către entitatea economică. O entitate care are ca obiectiv realizarea de vânzări semnificative și a unei cifre de afaceri ridicate, trebuie să aibă în vedere îmbunătățirea indicatorilor de măsurare a performanței non-financiare pe acest segment. Astfel, estimarea indicatorilor non-financiari în vederea susținerii realizării bugetelor și a valorilor estimate este fundamentală. Numărul redus de reclamații și produse returnate, atragerea de noi clienți și fidelizarea celor existenți, pierderea unui număr redus de clienți, gradul de satisfacție a clienților pentru oferta entității sunt obiective care au impact major asupra performanței non-financiare și totodată asupra performanței financiare a entității economice. Eșuarea acestor obiective implică ajustarea bugetelor financiare (bugetul vânzărilor, bugetul activităților comerciale, bugetul de producție, bugetul resurselor umane, bugetul cheltuielilor indirecte de producție, bugetul cheltuielilor generale de administrație, bugetul aprovizionărilor, bugetul costurilor de producție, etc) conform noilor previziuni privind vânzările.

Angajații reprezintă și ei o componentă fundamentală în cadrul unei entități economice. Orientarea entității către angajați contribuie la îmbunătățirea performanței acesteia într-o măsură mai mare decât alte părți interesate. Astfel, managementul entității trebuie să ia în considerare opiniile, sentimentele și atitudinile angajaților față de entitate, precum și față de procedurile stabilite. Implicarea angajaților în adoptarea deciziilor, în stabilirea bugetelor și în alte activități le permite acestora să dezvolte o atitudine pozitivă față de management, față de procesul decizional și față de entitate. Cu alte cuvinte, angajații vor fi mai motivați, gradul de satisfacție va fi mai mare și se vor dedica realizării obiectivelor entității. Strategia entității privind promovarea loialității angajaților, amplanarea conflictelor de muncă, reducerea ratei absenteismului și a ratei de fluctuație a personalului, privind programele de formare continuă și capacitatea de răspuns la așteptările financiare, profesionale ale angajaților generează îmbunătățirea performanțelor individuale ale angajaților și implicit și a performanței financiare a entității economice.

În vederea obținerii performanței previzionate, entitatea trebuie să realizeze indicatorii din bugetul non-financiar. Totodată, politica entității privind oferta de produse și servicii se reflectă în performanța non-financiară și financiară a entității. Diversificarea produselor sau serviciilor oferite, gradul de noutate și calitatea acestora, reducerea cantității produselor/serviciilor defecte și returnate, pătrunderea pe noi piețe de desfacere conferă o imagine pozitivă a entității în mediul în care activează și va îmbunătăți performanța acesteia.

## 5. Impactul bugetului non-financiar asupra performanței entităților economice - perspectiva aplicativă

Demersul identificării impactului bugetului non-financiar asupra performanței financiare și non-financiare a entităților economice are ca fundament informațiile preluate din bugetul non-financiar și valorile realizate de către o entitate X (tabelul 2), precum și informațiile preluate din bugetul vânzărilor, contul de rezultate previzionat și valorile efective ale acestora înregistrate la sfârșitul primului trimestru (tabelul 3).

**Tabelul nr. 2 Extras din bugetul non-financiar și din rapoartele privind realizările entității**

Indicatori non-financieri	Trimestrul I	
	Previzionat	Realizat
<b>A. Clienți</b>		
Numărul reclamațiilor	100	400
Numărul de produse returnate	100	500
Numărul de clienți noi	20	0
Numărul clienților pierduți	4	20
Gradul de satisfacție a clienților	85%	60%
Gradul de loialitate al clienților	95%	75%
<b>B. Angajați</b>		
Gradul de implicare a subordonaților	85%	65%
Loialitatea față de entitate	85%	55%
Satisfacția angajaților	80%	55%
Numărul plângerilor primite de la salariați	20	22
Gradul de dificultate în realizarea obiectivelor	30%	80%
<b>C. Produse/Sevicii oferite</b>		
Cantitatea de produse defecte	40	300
Cantitatea de produse returnate	50	200
Calitate produselor	95%	75%

**Tabelul nr. 3 Extras din bugetul vânzărilor, contul de profit și pierdere previzionat și din rapoartele privind rezultatele efective ale entității**

Indicatori non-financieri	Trimestrul I	
	Previzionat	Realizat
Numărul produselor fabricate (buc.)	2.000	2.000
Numărul produselor vândute (buc.)	2.000	1.400
Cifra de afaceri (u.m)	100.000	70.000
Total venituri (u.m)	100.000	70.000
Total cheltuieli (u.m)	90.000	90.000
Rezultat (u.m)	10.000	(20.000)



Analiza valorilor previzionate din tabelul nr.2 și tabelul nr. 3 evidențiază că managementul estimează un grad ridicat de satisfacție a clienților (85%) și o loialitate aproape totală a acestora față de entitate (90%). În acest fel, se previzionează că numai 4 dintre clienții entității vor rezilia contractele, entitatea se așteaptă să atragă 20 de clienți noi. Prin estimarea unei cantități reduse de produse returnate și de reclamații comparativ cu vânzările estimate, entitatea previzionează o creștere a vânzărilor de 2.000 buc. în trimestrul I. Vânzările așteptate de entitate vor genera o cifră de afaceri estimativă de 100.000 u.m, iar cheltuielile totale (considerând că stocul este zero, iar cantitatea produsă este egală cu cea vândută) se estimează să nu depășească veniturile, în acest mod entitatea va înregistra un profit de 10.000 u.m.

În ceea ce privește salariații, managementul estimează un grad ridicat de satisfacție (80%), loialitatea entității, implicarea în activitatea desfășurată și îndeplinirea responsabilităților fără dificultăți (gradul de dificultate în realizarea obiectivelor de către angajați este estimat la 30%). În consecință, entitatea previzionează ca salariații să muncească mai mult, să se dedice realizării obiectivelor și bugetelor, iar numărul produselor fabricate și calitatea acestora să crească. Pornind de la aceste premise, managementul estimează că angajații vor fabrica în primul trimestru 2.000 bucăți de produse care vor fi vândute clienților. Din punct de vedere al calității produselor, al numărului produselor defecte și al celor returnate de către clienți, estimările managementului sunt optimiste. În consecință, dacă estimările privind performanța non-financiară sunt îndeplinite, se așteaptă ca entitatea să înregistreze o performanță financiară, măsurată printr-un rezultat pozitiv în valoare de 10.000 u.m.

Diametral opus, situația reală înregistrată de către entitate la finalul trimestrului I este divergentă cu estimările managementului. Analiza comparativă a situației clienților reflectă că gradul lor de satisfacție este mai redus cu 30%, numărul reclamațiilor și al produselor returnate este aproximativ de patru ori mai mare decât așteptările managementului, numărul clienților care au reziliat contractele este semnificativ mai mare decât estimările inițiale, iar entitatea nu a reușit să încheie alte contracte. Insatisfacția clienților se reflectă și în cantitatea redusă de produse efectiv vândute care generează realizarea unei cifre de afaceri reduse și înregistrarea unui rezultat negativ de 20.000 u.m. Se remarcă, totodată și nemulțumirea salariaților, completată de loialitatea redusă față de entitate. Un argument în acest sens este dat de faptul că salariații percep obiectivele stabilite de către superiori ca fiind nerealizabile sau cu un grad ridicat de dificultate. În consecință, motivarea salariaților și performanțele individuale se reduc semnificativ. Analiza indicatorilor realizați relevă că, deși salariații reușesc să atingă target-ul stabilit de către conducere, și anume fabricarea a 2.000 bucăți de produse, calitatea produselor este redusă, ceea ce generează reducerea cantității de produse vândute, creșterea cantității de produse defecte și a celor returnate de către clienți.

Se impune ajustarea bugetelor financiare ale entității în perioadele viitoare începând cu trimestrul II, în funcție de indicatorii non-financiar de măsurare a performanței.

## **6. Concluzii**

Cercetarea realizată evidențiază faptul că abordările conceptuale privind comensurarea performanței non-financiare sunt variate, dar interferează în ceea ce privește impactul asupra performanței financiare și a strategiei pe termen lung a entităților economice. Dimensiunea aplicativă a cercetării validează oportunitatea elaborării bugetului non-financiar la nivelul entităților economice, intercorelarea cu bugetele financiare, precum și influența semnificativă asupra performanței financiare și a sustenabilității entităților economice.

Demersul identificării impactului bugetului non-financiar asupra performanței financiare și non-financiare a entităților economice are ca fundament informațiile preluate din bugetul non-financiar și valorile realizate ale unei entități luate cu titlu de exemplu. Astfel s-a realizat un studiu prin care o entitate economică dorește să facă anumite estimări viitoare referitoare la o serie de indicatori non-financiar importanți pentru domeniu său de activitate. Entitatea previzionează o

diminuare a indicatorilor negativ și o creștere semnificativa a celor pozitivi. Rezultatul la care entitatea X ajunge la finele primului trimestru sunt total diferite de cele estimate inițial. Analiza comparativă a situației clienților reflectă că gradul lor de satisfacție este mai redus cu 30%, numărul reclamațiilor și al produselor returnate este aproximativ de patru ori mai mare decât așteptările managementului, numărul clienților care au reziliat contractele este semnificativ mai mare decât estimările inițiale, iar entitatea nu a reușit să încheie alte contracte. Se remarcă, de asemenea și nemulțumirea salariaților, completată de loialitatea redusă față de entitatea, de la 85% în perioada prevăzută la 55% în perioada realizată.

Examinarea atentă a indicatorilor non-financiari realizați de către entitățile economice reflectă impactul major al acestora asupra indicatorilor financiari. În acest context, având în vedere corelația dintre performanța non-financiară și performanța financiară considerăm că demersul entităților în elaborarea bugetelor financiare trebuie să fie precedat de constituirea bugetului non-financiar.

## **Bibliografie**

1. Ștefan Bunea, *Mizele divulgării de informații nefinanciare și de informații privind diversitatea*, Revista Economistul, nr. 18, 25 mai 2015.
2. Chirața Caraiani, Mihaela Dumitrana, *Contabilitate de gestiune și control de gestiune*, Editura Universitară, Ediția a II-a, București, 2008.
3. Ionel-Alin Ienciu, Victor Muller, Irimie Popa, Carmen Bonaci, *Studiu privind raportarea non-financiară conform Directivelor Europene în cadrul societăților românești*, Revista Audit Financiar, nr.9/2014.
4. Mihai Savin, *Aprecieri privind posibilitatea de măsurare a performanței entităților economice în concordanță cu guvernanta corporativă*, Revista Management Intercultural, Volumul XVI, nr. 1(30), 2014.
5. Aurelia Ștefănescu, Gabriela Lidia Tănase, *Dezvoltări privind bugetele și performanța entităților economice din perspectiva angajaților*, Revista Audit financiar, nr. 11/2013.

## Studiu comparativ privind contabilitatea instituțiilor publice finanțate din sursele bugetare locale în România și Republica Moldova

Autor: Pîslari Cristina  
Coordonator: Conf. univ. dr. Ciurea Maria  
Universitatea din Petroșani

**Abstract:** *Through a comparative analysis conducted in this paper was trying to highlight both similarities and differences regarding the organization and management of public institutions financed from the local budget Romania and Moldova. Following this analysis, it was found that it even though some aspects of local budgetary funding from sources are similar accounts used for recording in the accounts are totally different.*

### 1. Contabilitatea finanțării instituțiilor publice din surse bugetare locale în România

#### 1.1. Aspectele finanțării din sursele bugetare locale

Cheltuielile curente și de capital ale instituțiilor publice sunt finanțate astfel:

- ✓ integral din bugetul local;
- ✓ din venituri proprii și din subvenții acordate de la bugetul local;
- ✓ integral din venituri proprii.

Dacă instituția publică este finanțată integral din bugetul local, atunci veniturile realizate sunt vărsate la bugetul unității administrativ-teritoriale care o finanțează. Mijloacele materiale și bănești primite sub formă de donații de la persoane fizice și juridice pot fi folosite pentru desfășurarea activității lor.

Veniturile se formează din:

- + Veniturile proprii ale bugetelor locale;
- + Venituri atribuite, în care intra sumele defalcate din anumite venituri cuvenite, potrivit legii, bugetului de stat;
- + Transferuri acordate de la bugetul de stat pentru finanțarea unor obiective de interes național, dar care sunt organizate și controlate eficient de către organele locale (cum sunt acțiunile de protecție socială, unele investiții etc.);
- + Împrumuturile contractate pe piața financiară internă sau externă, fie direct, în numele organelor administrației publice locale, fie garantate de către Guvern.

Veniturile proprii ale instituțiilor de interes local provin din taxe, chirii, manifestări culturale și sportive, concursuri artistice, publicații, prestații editoriale, studii, proiecte, valorificări de produse din activități proprii sau anexe, prestări de servicii și altele.

Soldurile anuale rezultate din execuția bugetelor instituțiilor de interes local, finanțate integral din venituri proprii, rămân la dispoziția acestora, urmând a fi folosite în anul următor cu aceeași destinație.

Datoria publică locală reprezintă o obligație generală care trebuie rambursată atât din resursele proprii aflate la dispoziția unității administrativ-teritoriale împrumutate, precum și din veniturile beneficiarilor de împrumuturi garantate de autoritățile administrației publice locale.

Dacă totalul datoriilor anuale depășește limita de 30% din totalul veniturilor curente ale bugetelor locale, autorităților administrației publice locale li se interzice accesul la orice fel de împrumut.

Valoarea totală a împrumuturilor din contul curent general al Trezoreriei Statului care poate fi angajată de autoritățile administrației publice locale este supusă următoarelor limite:

- ❖ să nu depășească 5% din totalul veniturilor estimate a fi încasate pe durata anului fiscal în care se face împrumutul;

- ❖ autoritățile administrației publice locale nu pot angaja împrumuturi mai mari decât fondurile pe care le pot rambursa pe durata aceluiași an fiscal.

În conformitate cu prevederile legii finanțelor publice locale, instituțiile publice de interes local funcționează cu deplină autonomie.

## 1.2. Conturi utilizate la înregistrarea în contabilitate

Deoarece instituțiile publice de interes local funcționează cu deplină autonomie, contabilitatea publică realizează o diferențiere a creditelor în funcție de perioada de timp pentru care sunt aprobate sau deschise. Creditele aprobate sunt evidențiate la nivelul fiecărui ordonator de subordonare locală cu ajutorul **contului 806.00.00 „Credite bugetare aprobate”**, care înregistrează creditele bugetare solicitate și aprobate pentru tot exercițiul bugetar.

**Contul 806.10.00 „Credite deschise de repartizat”** se utilizează pentru deschiderea finanțării pe trimestre. **Se debitează** la începutul trimestrului cu creditele bugetare alocate pe baza repartizării pe trimestre a creditelor și cu suplimentările din timpul trimestrului. **Se creditează** cu diminuările sau anulările de credite bugetare efectuate în cursul trimestrului. **Soldul debitor** reflectă creditele repartizate din bugetul local până la sfârșitul perioadei.

Pentru finanțarea propriu-zisă din sursele bugetelor locale sunt folosite următoarele conturi:

- ✚ **521.01 „Disponibil al bugetului local”** este utilizat pentru evidența disponibilităților bugetului local, provenite din venituri încasate potrivit legii, aflate în conturile deschise la unitățile trezoreriei statului. Este un cont **de activ**, ce **se debitează** cu încasările reprezentând veniturile bugetului local pe structura clasificăției bugetare conform prevederilor legale și **se creditează** cu sumele restituite sau plătite din veniturile bugetului local. **Soldul debitor** al contului reprezintă disponibilitățile bugetului local aflate la trezoreria statului.

- ✚ **521.02 „Rezultatul execuției bugetare din anul curent”** utilizat la sfârșitul exercițiului financiar de către instituțiile publice finanțate integral din bugetul local și la unitățile administrativ-teritoriale pentru activitatea proprie, pentru stabilirea rezultatului execuției bugetare prin preluarea soldului plăților nete de casa din anul curent aferente bugetului local.

- ✚ **481.09 „Alte decontări ”**, utilizat pentru preluarea soldului plăților nete de casa ale bugetului local din anul curent din creditul contului 521.02.00 „Rezultatul execuției bugetare din anul curent”.

- ✚ **contul 770.00 „ Finanțarea de la buget ”** utilizat pentru evidențierea plăților nete, după aceleași reguli ca în cazul finanțării din bugetul de stat;

- ✚ **conturi din clasa 6 „Cheltuieli”** pentru înregistrarea după natură a cheltuielilor efective;

- ✚ **contul 121.00 „Rezultatul patrimonial”** utilizat pentru determinarea excedentului sau deficitului înregistrat din execuția bugetului local.

## 2. Contabilitatea finanțării instituțiilor publice din surse bugetare locale în Republica Moldova

### 2.1. Resursele financiare și cheltuielile bugetelor locale

Veniturile bugetelor satelor (comunelor), orașelor (municipiilor, cu excepția municipiilor Bălți și Chișinău) se formează din:

- **venituri proprii:**

- impozitul pe bunurile imobiliare;
- taxa pentru patenta de întreprinzător;
- impozitul privat (conform apartenenței patrimoniului);
- taxele locale aplicate conform Codului fiscal;
- încasări din arenda terenurilor și locațiunea bunurilor domeniului privat al unității administrativ-teritoriale;
- alte venituri prevăzute de legislație;

➤ **defalcări de la impozitul pe venitul persoanelor fizice transferuri cu destinație specială;**

➤ **transferuri cu destinație generală;**

➤ **mijloace speciale;**

➤ **fonduri speciale.**

Veniturile provenite din taxele de la prestări de servicii, chirii și alte activități ale instituțiilor publice finanțate de la bugetele locale, la decizia autorităților reprezentative și deliberative, pot fi direcționate pentru finanțarea unor cheltuieli ale instituțiilor respective.

Cheltuielile bugetelor locale se efectuează în limita resurselor financiare disponibile ale bugetelor respective.

Fundamentarea, stabilirea limitelor și repartizarea cheltuielilor bugetare pe executori de buget și destinații se efectuează în exclusivitate de către autoritățile administrației publice locale, în concordanță cu domeniile de activitate și competențele care le revin în vederea funcționării lor și în interesul colectivității locale respective.

Cheltuielile aprobate în bugetele locale, reprezintă limite maxime care nu pot fi depășite.

În situația în care, în decursul executării bugetului local, apar decalaje temporare de casă dintre venituri și cheltuieli, acestea pot fi acoperite din contul împrumuturilor, cu scadență în același an bugetar, angajate de către autoritățile executive de la bugetul de stat, instituțiile financiare și de la alți creditori, ținând cont de soldul disponibil al bugetului local. Volumul total al împrumuturilor pentru cheltuielile curente, cu scadență în același an bugetar, nu trebuie să depășească 5% din totalul veniturilor aprobate în bugetul local.

**Datoria publică locală** include totalitatea obligațiilor de plată curente și scadente ce rezultă din contractarea de împrumuturi și acordarea de garanții pentru împrumuturi de către autoritățile administrației publice locale, precum și din contractarea de împrumuturi de către întreprinderile municipale și societățile pe acțiuni, în care autoritatea administrației publice locale deține mai mult de 50% din capitalul social.

## 2.2. Conturi utilizate pentru înregistrarea în contabilitate

La încasarea finanțărilor în conturile curente ale instituțiilor se fac înregistrări în debitul subconturilor corespunzătoare 100, 101, 103 și creditul subconturilor 230, 140, 143 respectiv. Ordonatorii principali de credite la transferarea mijloacelor ordonatorilor interiori de credite fac înregistrarea respectivă în creditul subconturilor 101, 103 și debitul subcontului 140 sau 143.

Cu ajutorul subcontului **100 “Contul curent pentru cheltuielile instituției”** se ține evidența circulației mijloacelor intrate în dispoziția ordonatorilor principali și inferiori de credite pentru întreținerea instituției.

Cu ajutorul subcontului **101 “Contul curent pentru transfer instituțiilor subordonate și alte activități”** se ține evidența circulației mijloacelor bănești bugetare intrate în dispoziția ordonatorului principal de credite pentru transferul de mijloace instituțiilor subordonate; pentru cheltuielile contabilității centralizate, precum și ale instituțiilor deservite de contabilitatea centralizată; pentru cheltuieli legate de activități centralizate.

Cu ajutorul subcontului **103 “Contul curent pentru investiții capitale”** se ține evidența circulației mijloacelor destinate pentru finanțarea investițiilor capitale.

Prin intermediul subcontului **094 “Contul curent pentru mijloace cu destinație specială”** se ține evidența încasării și utilizarea mijloacelor cu destinație specială. În **debitul** acestui subcont se reflectă operațiunile privind încasarea veniturilor cu destinație specială și sumele vărsate pentru restabilirea cheltuielilor de casă, iar în **creditul** acestui cont se reflectă operațiunile privind utilizarea mijloacelor din subcont prin virament, primirea mijloacelor bănești în numerar în casa instituției și mijloacelor revocate.

În subcontul **234 “Finanțarea din contul mijloacelor cu destinație specială”** se ține evidența mijloacelor finanțate din veniturile cu destinație specială.

În subcontul **235 “Mijloace din fondurile speciale”** se ține evidența mijloacelor din fondurile speciale acumulate pentru efectuarea cheltuielilor instituției și alte activități. În **creditul** subcontului 235 “Mijloace din fondurile speciale” se înregistrează încasarea veniturilor fondurilor speciale. La sfârșitul anului, în **debitul** subcontului 235 sânt trecute cheltuielile efective din contul mijloacelor fondurilor speciale (subcontul 214).

### 3. Analiză comparativă privind contabilitatea finanțării instituțiilor publice din surse bugetare locale în România și Republica Moldova

#### *România versus Republica Moldova*

Criterii	Asemănări	Deosebiri	
		România	Republica Moldova
<b>Componenta veniturilor</b>		Veniturile proprii ale bugetelor locale; Venituri atribuite, în care intra sumele defalcate din anumite venituri cuvenite, potrivit legii, bugetului de stat; Transferuri acordate de la bugetul de stat pentru finanțarea unor obiective de interes național, dar care sunt organizate și controlate eficient de către organele locale (cum sunt acțiunile de protecție socială, unele investiții etc.); Împrumuturile contractate pe piața financiară internă sau externă, fie direct, în numele organelor administrației publice locale, fie garantate de către Guvern.	Venituri proprii; Defalcări de la impozitul pe venitul persoanelor fizice, excepție făcând bugetele satelor (comunelor) și ale orașelor (municipiilor) din componenta unității teritoriale autonome cu statut juridic special; Transferuri cu destinație specială; Transferuri cu destinație generală; Mijloace speciale; Fonduri speciale.
<b>Proveniența veniturilor proprii</b>		taxe, chirii, manifestări culturale și sportive, concursuri artistice, publicații, prestații editoriale, studii, proiecte, valorificări de produse din activități proprii sau anexe, prestări de servicii și altele.	impozitul pe bunurile imobiliare; taxa pentru patenta de întreprinzător; impozitul privat (conform apartenenței patrimoniului); taxele locale aplicate conform Codului fiscal; încasări din arenda terenurilor și locațiunea bunurilor domeniului privat al unității administrativ-teritoriale; alte

			venituri prevăzute de legislație.
<b>Utilizarea veniturilor proprii</b>		Soldurile anuale rezultate din execuția bugetelor instituțiilor de interes local, finanțate integral din venituri proprii, rămân la dispoziția acestora, urmând a fi folosite în anul următor cu aceeași destinație.	Veniturile provenite din taxele de la prestări de servicii, chirii și alte activități ale instituțiilor publice finanțate de la bugetele locale, la decizia autorităților reprezentative și deliberative, pot fi direcționate pentru finanțarea unor cheltuieli ale instituțiilor respective.
<b>Valoarea împrumuturilor</b>	În ambele cazuri valoarea împrumuturilor nu trebuie să depășească 5% din totalul veniturilor estimate a fi încasate pe durata anului fiscal în care se face împrumutul.		
<b>Datoria publică locală</b>	Datoria publică locală reprezintă o obligație generală care trebuie rambursată.		
<b>Conturi utilizare pentru înregistrarea în contabilitate</b>		<b>806.00.00</b> „Credite bugetare aprobate”, <b>806.10.00</b> „Credite deschise de repartizat”, <b>521.01</b> „Disponibil al bugetului local”, <b>521.02</b> „Rezultatul execuției bugetare din anul curent”, <b>481.09</b> „Alte decontări”, <b>770.00</b> „Finanțarea de la buget "conturi din clasa 6 „Cheltuieli”, <b>121.00</b> „Rezultatul patrimonial”.	<b>100</b> “Contul curent pentru cheltuielile instituției”, <b>101</b> “Contul curent pentru transfer instituțiilor subordonate și alte activități”, <b>103</b> “Contul curent pentru investiții capitale”, <b>094</b> “Contul curent pentru mijloace cu destinație specială”, <b>234</b> “Finanțarea din contul mijloacelor cu destinație specială”, <b>235</b> “Mijloace din fondurile speciale”.

## Concluzii

În urma efectuării analizei comparative dintre contabilitatea finanțării instituțiilor publice din surse bugetare locale din România și Republica Moldova, am constatat că există mai multe deosebiri decât asemănări. La prima vedere se pare că nu există mari deosebiri, însă după o analiză mai aprofundată lucrurile devin altfel. Dacă unele aspecte generale ca de exemplu valoarea împrumuturilor sau datoria publică sunt asemănătoare, conturile utilizate la înregistrarea în contabilitate, componența veniturilor, provenința veniturilor proprii și utilizarea acestora sunt total diferite.

## **Bibliografie**

1. Măcriș Maria, Contabilitate publică, Ed. a II-a revizuită și adăugită, Editura Universitas, Petroșani, 2015.
2. Legea nr. 273/2006 privind finanțele publice locale.
3. ORDIN cu privire la aprobarea Instrucțiunii cu privire la evidenta contabilă în instituțiile publice nr. 93 din 19.07.2010, Republica Moldova.
4. <http://lex.justice.md/index.php?action=view&view=doc&id=312821>



## **Standarde de contabilitate utilizate în instrumentarea contabilă a tranzacțiilor privind imobilizările corporale**

**Autor: masterand Prisacariu Luciana**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Monea Alin**  
**Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** On this writing are presented the general issues concerning the application of IFRS by companies from Romania. Also it is presented some theoretical aspects concerning the role and importance of the application of IFRS by companies. Applying IFRS in Romania emerged from the need to ensure conformity of national accounting rules with EU regulations. The main benefit of the implementing IFRS is to ensure comparability and transparency of financial information. The adoption of IFRS has a major role in the revival of the economy through sustaining the markets and attraction of capital. Attracting investors or creditors is extremely important for the future of a company and this is based on real and accurate financial information.*

### **1. Informații generale privind standardele de contabilitate IAS/ IFRS**

#### **1.1 Prezentare generală**

Dezvoltarea economică cumulată cu fenomenul de globalizare, au determinat o creștere a necesităților de informare financiară. Impactul globalizării este ilustrat prin creșterea numărului de companii multinaționale și de integrarea economică. Această integrare se referă la evoluția comerțului și a relațiilor dintre țări. Globalizarea a determinat de asemenea adaptarea contabilă la nivel internațional prin utilizarea unor sisteme contabile comune. Creșterea globalizării caracterizează întregul mediu al afacerilor, iar acest lucru a dus la necesitatea înțelegerii și comparării informațiilor financiare ale diferitelor corporații. Extinderea și multiplicarea relațiilor economice internaționale, în cadrul cărora piețele de mărfuri și capitaluri se dezvoltă într-un ritm continuu și alert, dincolo de frontierele naționale, impun ca sistemele contabile să asigure prin situațiile financiare de sinteză informații comparabile între diverse state ale lumii. Statele membre ale Uniunii Europene au decis implementarea Standardelor Internaționale de Raportare Financiară în conformitate cu prevederile Regulamentului (CE) nr.1.606/2002 al Parlamentului European și al Consiliului din data de 19 iulie 2002 privind aplicarea Standardelor Internaționale de Raportare Financiară.

În contextul internațional al integrării în UE este necesară o transparență a informațiilor financiar – contabile, deoarece utilizatorii informațiilor contabile au nevoie de informații financiare clare, credibile, pertinente și comparabile internațional. Gradul de încredere în entitate depinde de gradul de înțelegere și de percepere informațiilor financiar-contabile. Informațiile contabile sunt esențiale în procesul de elaborare al deciziilor.

Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS) sau International Financial Reporting Standards reprezintă un set de standarde contabile. În prezent, ele sunt emise de International Accounting Standards Board (IASB). Multe dintre standardele care fac parte din IFRS sunt cunoscute sub vechea denumire de Standarde Internaționale de Contabilitate (IAS). IAS au fost emise între 1973 și 2001 de către consiliul International Accounting Standards Committee (IASC). În aprilie 2001, IASB a adoptat toate standardele IAS, ulterior continuând dezvoltarea lor. Noile standarde poartă însă denumirea de IFRS.

Scopul adoptării IFRS-urilor este acela de a spori transparența, comunicarea și comparabilitatea informațiilor contabile. IFRS-urile au fost concepute să se aplice situațiilor financiare și altor raportări financiare ale tuturor întreprinderilor orientate spre profit.

Standardele se ocupă cu domenii delimitate ale contabilității. Ele nu sunt sistematizate unitar și tratează parțial posturile bilanțiere sau domenii-problemă ale contabilității, de exemplu: IAS 16 privind contabilizarea imobilizărilor corporale sau de exemplu: IAS 11 privind contractele de construcții. Unele tratează parțial structurarea instrumentelor de contabilitate sau probleme speciale ale branșelor individuale, de exemplu: IAS 7 privind situația fluxurilor de trezorerie sau de exemplu: IAS 30 privind informațiile din situațiile financiare ale băncilor și a instituțiilor financiare similare. Cadrul conceptual trebuie să ajute la crearea unui sistem de contabilitate consistent în el însuși, în măsura în care anumite situații nu sunt acoperite de standarde existente, acesta trebuie să se străduiască, potrivit cu scopurile sale declarate, să anuleze aceste lipsuri prin publicarea de noi standarde sau prin prelucrarea standardelor existente.

Standardele valabile la această dată au următoarea structură:

- Introducere (introduction),
- Obiectivul standardului (objective),
- Arie de aplicabilitate (scope),
- Definiții (definitions).

Prevederi și explicații ce trebuie aplicate obligatoriu, de exemplu: recunoaștere (recognition) sau evaluare (measurement),

## **1.2 Implementarea standardelor și efectele aplicării acestora**

Adoptarea IFRS-urilor pretinde ca o entitate să aplice toate IFRS-urile în vigoare la data de raportare, dar și prevederile cuprinse în Cadrul general pentru întocmirea și prezentarea situațiilor financiare. Firmele românești ce intră sub incidența lor vor întâmpina câteva probleme deoarece nu există o traducere completă autorizată a IFRS-urilor în vigoare; iar standardele implică modificări și completări frecvente fiind într-un proces de continuă dezvoltare în vederea convergenței cu US GAAP.

Standardele, inclusiv interpretările, sunt valabile nelimitat, pentru toate întreprinderile, indiferent de mărimea, forma lor juridică și branșă, în măsura în care nu există reglementări individuale care să vizeze explicit anumite întreprinderi.

În cazul câtorva standarde, IASB a publicat ghiduri pentru implementare și exemple lămuritoare și anume indicațiile orientative privind implementarea (implementation guidances) care ar trebui să-l ajute pe cel care ține contabilitatea la interpretarea standardelor. Orientările de

implementare și exemplele clarificatoare nu au statut de standarde dar trebuie luate în considerare în momentul alegerii metodelor contabile.

Procesul de adoptare a IFRS-urilor este un proces sistematic și complex de implementare a unui nou sistem de proceduri contabile; este un nou sistem de evaluare al performanței care va impune schimbări decisive în domeniul managementului strategic și care va permite grupurilor multinaționale să aplice principiile contabile comune la nivelul tuturor filialelor. De asemenea va facilita tranzacțiile economice prin asigurarea unui nivel mai mare de încredere, relevanță și consecvență a interpretării contabile și va permite entităților patrimoniale, să se raporteze la alte entități similare de la nivel mondial, astfel va permite investitorilor și altor părți interesate, să compare performanța cu competitorii la nivel global.

Adoptarea IFRS-urilor a reprezentat și reprezintă în continuare un proces care va schimba modul de lucru și modul de adoptare a schimbărilor decisive de la nivelul managementului strategic și contabil al fiecărei entități în parte.

### **1.3 Noile reglementări IFRS și informații contabile actuale**

În anul 2014 standardele internaționale de raportare financiară au suferit o schimbare importantă și anume adoptarea standardului privind recunoașterea veniturilor în cadrul unei entități economice (IFRS 15 Venituri din Contractele cu clienții). Acest nou standard a unificat recomandările privind recunoașterea veniturilor, recomandări ce anterior se regăseau în cadrul diferitelor standarde din cadrul IFRS. Anterior acestui standard recunoașterea veniturilor din activitatea curentă erau răspândite în mai multe standarde printre care: venituri, contacte de construcții, venituri din activități privind serviciile de publicitate, programe de fidelizare a clienților, contracte privind activitatea imobiliară, transferul activelor de la clienți. Obligatorietatea privind aplicarea acestui standard în cadrul companiei începe cu data de 1 ianuarie 2017, deși în vederea realizării situațiilor financiare consolidate acest standard trebuie aplicat începând cu 1 ianuarie 2016.

O altă modificare a standardelor internaționale de contabilitate se referă și la finalizarea standardului IFRS 9 Instrumente financiare ce va înlocui în România IAS 39. Domeniul instrumentelor financiare este unul complex, prin urmare înlocuirea standardului IAS 39 a fost gândit în etape. Modificarea noului standard cuprinde în primul rând elaborarea unui set de norme privind deprecierea imobilizărilor. Data inițială de intrare în vigoare a noului standard a fost stabilită ziua de 1 ianuarie 2018, zi în care expiră validitatea standardului IAS 39.

Alte amendamente aduse noilor standarde includ imobilizările corporale și necorporale IAS 16 echipamente tehnologice, IAS 38 imobilizări necorporale, IAS 41 active biologice. Anterior aceste plante erau contabilizate sub incidența IAS 41 active biologice dar din moment ce nu sunt folosite pentru comercializare ci sunt incuse în procesul de producție au fost dificil de contabilizat și menținut în bilanț la valoarea justă. Astfel, în noile reglementări se include încadrarea plantelor purtător sub IAS 16 ca imobilizări corporale și nu sub incidența IAS 41 active biologice fiind înregistrate la costul de achiziție ori producție din care se scade amortizarea acumulată în loc de valoare justă.

IAS 16 Imobilizări corporale este standardul internațional destinat contabilizării imobilizărilor corporale. Sunt excluse din sfera de aplicare a standardului:

- imobilizările corporale deținute pentru vânzare,
- activele biologice aferente activităților agricole
- activele de explorare și de evaluare
- concesiunile miniere și rezervele minerale: petrol, gaze naturale, cărbune, resurse naturale neregenerabile.

Cele doua condiții de natura economica pe care un bun trebuie sa le îndeplinească pentru a fi recunoscut ca imobilizare corporala sunt următoarele:

- Activul va genera beneficii economice viitoare certe pentru întreprindere;
- Costul activului poate fi evaluat credibil.
- Modalitățile prin care un activ poate sa genereze beneficii economice pot fi:
- prin utilizare în vederea prestării de servicii sau producției de bunuri destinate vânzării;
- prin schimbarea sa cu alte active;
- prin utilizarea sa pentru decontarea unei datorii;
- prin repartizare către acționarii sau asociații societății.

## **2. Implicații în ceea ce privește adoptarea și aplicarea Standardelor Internaționale de Raportare Financiară în România**

### **2.1 Importanța aplicării Standardelor IAS/ IFRS în România**

Importanța aplicării, utilizării și respectării principiilor cuprinse în IFRS-uri asupra situațiilor financiare are la bază următoarele premise:

- IFRS-urile asigură înțelegerea cu ușurință a situațiilor financiare și relevanța acestora , contribuind la evaluarea evenimentelor în timp,
- asigură credibilitate și încredere în situațiile financiare elaborate pe baza acestor standarde;
- asigură întocmirea situațiilor economic-financiare în concordanță cu realitatea;
- asigură oportunitatea firmelor românești de a optima maniera în care evaluează, permițând compararea la nivel internațional.

Riscurile la care este supusă o firmă în condițiile economiei de piață face deosebit de oportună și utilă obținerea și valorificarea informației contabile și financiare în timp real. Acest considerent nu se pot realiza decât sub amprenta aplicării și respectării IFRS-urilor.

Există numeroase beneficii asociate implementării și raportării conforme cu IFRS, care vor depăși costurile pe termen scurt. Printre acestea amintim:

- facilitează comparabilitate poziției și performanțelor financiare, ceea ce conduce la creșterea transparenței privind activitățile operaționale și financiare ale companiilor;
- stimulează companiilor să îmbunătățească nivelul calitativ al raportărilor financiare prin consolidarea unei poziții competitive în termeni de acces la finanțare globală cu costuri reduse;
- respectarea principiilor în materie de protecție a investitorilor, pe fondul unor așteptări din ce în ce mai exigente ale acestora cu privire la calitatea raportărilor financiare.

## **2.2 Aplicarea standardelor internaționale în entitățile economice din România**

Implementarea Standardelor Internaționale de Contabilitate contribuie decisiv la revitalizarea economiei prin atragerea de capital și prin suportul oferit piețelor de capital. Pentru a obține acest capital, entitățile economice din României au nevoie de investitori sau creditori. IFRS conferă încredere și confort investitorilor străini necesare pentru atragerea de capital în România.

Adoptarea și implementarea standardelor internaționale de contabilitate în entitățile economice va avea un impact asupra tehnologiilor și sistemul de contabilitate pe care entitățile economice folosesc.

Entitățile agricole sunt esențiale pentru asigurarea competitivității UE menite să contribuie într-o mare măsură la relansarea economiei. Aceste entități sunt lansatoare de idei noi și asamblează noi procese care accelerează creșterea economică pe baza unei folosiri mai eficiente a resurselor. Pentru a răspunde exigențelor agricole europene, agricultura românească are nevoie de dezvoltarea unei politici agricole agresive în perioada imediat următoare.

La nivelul țării noastre a fost elaborat Programul Național de Reformă pentru definirea și aplicarea politicilor de dezvoltare economică și socială a României în concordanță cu Strategia „Europa 2020”. Acest program presupune modernizarea economiei și societății românești și favorizează convergența socio-economică cu celelalte țări din cadrul UE.

Fiecare grup industrial are constrângeri și elemente specifice, care vor forma viitorul, prin urmare, implementare inteligentă a IFRS în cadrul entităților economice din România și în special IAS 38 Imobilizări necorporale reprezintă un aspect cheie pentru o dezvoltare durabilă în România. În ultimii ani, România a fost considerată de către investitori ca o piață atractivă și dinamică. Alte premise pentru creșterea economică în anii viitori în România sunt stabilitatea pe piața forței de muncă și un nivel al inflației moderat. Performanțelor economice ale economiei românești se bazează pe creșterea cererii interne ca urmare a puterii de cumpărare a crescut, susținută de redresarea economică la nivel mondial.

Totuși trebuie să menționăm că în România doar companiile listate sunt obligate să prezinte situații financiare consolidate bazate pe IFRS. Datorită faptului că întreprinderile mici (IMM-uri) nu sunt stimulate să ia în considerare posibilitatea de a adopta IFRS, mai mult de jumătate din respondenți nu au idee ce înseamnă IFRS și IAS.

Există un nivel ridicat de incertitudine în rândul firmelor din România cu privire la adoptarea IFRS. Mulți manageri consideră că contabilitatea are doar o componentă fiscală, prin urmare, nu iau în considerare adoptarea IFRS. Altă problemă majoră în adoptarea standardelor internaționale de contabilitate în România este legată de costurile generate de acest proces. Mulți dintre managerii entităților economice consideră că costurile de adoptare a IFRS vor fi mai mari decât beneficiile.

Putem spune că legislația în România și impozitarea excesivă sunt două dintre motivele care împiedică adoptarea IFRS în rândul firmelor mici.

## **2.3 Avantaje și dezavantaje în ceea ce privesc aplicarea Standardelor Internaționale de Contabilitate**

Aplicarea IFRS-urilor oferă cu siguranță o serie de avantaje pentru companiile românești. Câteva din avantajele adoptării IFRS-urilor de către firmele românești sunt:

- creșterea transparenței informațiilor;
- reducerea costului atragerii de capital prin creșterea încrederii investitorilor în raportările financiare;
- implicarea prestatorilor de servicii de contabilitate;
- antrenarea prestatorilor de servicii informatice în procesul de implementare;
- asigurarea în spațiul european a unei mai bune comparabilități a informațiilor financiare;
- consolidarea rezultatelor pe filiale și pe activități, astfel încât vor fi cunoscute performanțele companiilor pe zone geografice și pe sectoare de activitate;

Este normal ca orice schimbare de referențial contabil, să aibă și dezavantaje, dintre care mai semnificative ar fi:

- nevoia continuă de specialiști capabili, care definesc și aplică procedurile de implementare a acestor standarde;
- conștientizarea managementului și a specialiștilor contabili cu privire la importanța colaborării și la competențele și responsabilitățile necesare în procesul de implementare;
- implică o serie de dificultăți legate: de culturi și valori tradiționale diferite între diversele școli de contabilitate, de sisteme juridice și de drept;
- implementarea IFRS-urilor implică obligatoriu apelul la experți externi (în special contabili și financiari), dar și la alții care oferă soluții firmelor în privința procedurilor de organizare internă, comunicării, formării personalului, iar toate aceste vor genera noi costuri;
- complexitatea normelor implică dificultăți de înțelegere și aplicare;
- este dificilă identificarea situațiilor particulare determinate de aplicarea IFRS-urilor.

Specialiștii din domeniu susțin că în vederea implementării standardelor IFRS, companiile cheltuiesc în principal cu atragerea de personal care să lucreze la proiect. Pentru o companie medie, implementarea IFRS durează circa doi ani, însă consultanții apreciază că ar trebui planificată cu 3-4 ani înainte. Consiliul pentru Standardele Internaționale de Contabilitate (IASB) lucrează în prezent la un proiect de simplificare a standardelor IFRS destinat companiilor de talie mică.

Lista de avantaje și dezavantaje ar mai poate continua odată cu derularea procesului de aplicare a Standardelor Internaționale de Raportare Financiară. Efectele adoptării IFRS-urilor asupra unei firme pot să varieze în funcție de domeniul în care-și desfășoară activitatea, dar și în funcție de reglementările contabile aplicate anterior de acesta.

## **Concluzii**

Adoptarea IFRS-urilor reprezintă o modificare a reglementărilor contabile, un nou sistem de evaluare a patrimoniului, un nou sistem de proceduri, care trebuie implementat la nivelul întregii firme. IFRS-urile, aplicate consecvent, măresc comparabilitatea informațiilor financiare. IFRS-urile îmbunătățesc eficacitatea alocării și evaluării capitalului. De acest lucru beneficiază totalitatea utilizatorilor de informații contabile. Standardele globale îmbunătățesc, de asemenea, consecvența calității auditului și facilitează educația și pregătirea.

Așa cum am precizat și anterior, principalul obiectiv al Consiliului pentru Standardele Internaționale de Contabilitate (IASB), este acela de a elabora, în interesul public, un singur set de standarde de contabilitate globale de înaltă calitate. Acestea trebuie să fie comprehensibile, transparente și de înaltă calitate în ceea ce privesc situațiile financiare și alte raportări financiare, pentru a-i ajuta pe participanții la diferitele piețe de capital din lume și pe alți utilizatori ai

informațiilor să ia decizii economice. „Un singur set” înseamnă că toate entitățile în condiții similare pe plan global ar trebui să respecte aceleași standarde.

Aplicarea IFRS ca bază contabilă presupune soluționarea interacțiunilor cu prevederile legislației în vigoare, astfel încât să fie evitate incertitudinile, confuziile sau incoerențele care ar putea afecta calitatea raportării contabile conforme cu IFRS. Standardele Internaționale de Raportare Financiară ajută în contextul susținerii și promovării unui limbaj global de comunicare financiară pentru creșterea transparenței și credibilizarea raportării financiare.

Adoptarea IFRS au un rol important în relansarea economiei prin susținerea piețelor și prin atragerea de capital. Contabilitatea entităților economice din România este marcată de procesul de globalizare al piețelor financiare și de nevoia de informare a investitorilor și creditorilor. Diferențele naționale în cazul raportărilor financiare împiedică alocarea eficientă a resurselor financiare sporind astfel riscul și costul suportat de investitori.

Una dintre marile necunoscute, dar și principala piedică a firmelor de a trece la IFRS sunt costurile.

## **Bibliografie**

1. Malciu L., Feleagă N., Reformă după reformă: contabilitatea din România în fața unei provocări, Ed. Economică, 2005.
2. Albu C., Albu N., Bunea Ș., Calu, D., Gîrbină M. „A story about IAS/IFRS implementation in Romania—an institutional and structuration theory perspective”, 2011.
3. Ionașcu, I., Ionașcu, M., Munteanu, L. „Motivații și consecințe ale adoptării IFRS: percepții privind factorii instituționali din mediul românesc”, 2011.
4. Mihai, M., Drăgan, C., Ciumag, A., Iota, A. „Considerente privind capacitatea de implementare corespunzătoare a IFRS”, 2011.
5. Petre, G., Lazăr, A. „Unele aspecte referitoare la aplicarea de către operatorii economici a Standardelor Internaționale de Raportare Financiară”, 2012.
6. \*\*\* IASB (International Accounting Standards Board), Standarde Internaționale de Raportare Financiară (traducere), București: Editura CECCAR, 2009.
7. \*\*\* Ordinul nr. 1.752/2005 privind aprobarea reglementărilor contabile conforme cu Directivele Contabile Europene.
8. \*\*\* Ordinul nr. 1.121/2006 privind aplicarea Standardelor Internaționale de Raportare Financiară.
9. \*\*\* ORDIN Nr. 3055 din 29 octombrie 2009 pentru aprobarea Reglementărilor contabile conforme cu directivele europene .
10. \*\*\* Legea contabilității Nr. 82 /1991 Republicată, cu modificările ulterioare: Ordonanța Guvernului nr. 70/2004, Legea nr. 420/2004 publicată în: M.O. nr. 48/2005.
11. <http://contabilul.manager.ro/a/1948/ias-16-imbilizari-corporale.html>
12. [www.mfinante.ro](http://www.mfinante.ro)
13. [www.esm.europa.eu](http://www.esm.europa.eu)
14. [www.ifrs.org](http://www.ifrs.org)
15. [www.ceccar.ro](http://www.ceccar.ro)
16. <http://documents.tips/documents/ias-ifrs-implementare.html>

## Tedințe evolutive în legislația națională din domeniul auditului public intern și analiza cadrului național de reglementare

**Autor:** Purece (Șuşman) Lăcrămioara  
**Coordonator:** Conf. univ. dr. Ciurea Maria  
Universitatea din Petroșani

**Abstract:** *Changes to the general norms regarding the exercise of the internal audit activity, approved by the Government Decision no. 1.086/2013, adapts the legal framework to the current reality, according to the accumulated experience of setting up this function in Romania, and creates the premises for a qualitative evolution in the act of audit. The main issues of novelty, analyzed in this article, refers to the assessment audits, to define a procedure for conducting ad-hoc audits, review the internal audit report and recommendabons follow-up procedure.*

### 1. Introducere

Modificarea cadrului normativ de reglementare a auditului public intern a survenit firesc, ca urmare a experienței dobândite de această profesie relativ nouă, bazele auditului public intern în România fiind puse la începutul anilor 2000. Trebuie menționat faptul că *Legea nr. 672/2002 privind auditul public intern* a suferit, de-a lungul timpului, un număr de 6 modificări/completări prin diferite acte normative. Semnificativă în acest sens este *Legea nr. 191/2011 pentru modificarea și completarea Legii nr. 672/2002 privind auditul public intern*, care la art. VI a impus și republicarea Legii nr. 672/2002. **Principalele modificări aduse cadrului de reglementare prin Legea nr. 191/2011 se referă la:**

- revizuirea modului de dimensionare a compartimentului de audit public intern;
- introducerea comitetelor de audit la instituțiile publice centrale care derulează în cursul unui exercițiu bugetar un buget mai mare de 2 mld. lei;
- implementarea certificatului de atestare a auditorului intern din sectorul public și modalitatea de obținere/pierdere a acestuia;
- introducerea posibilității cooperării pentru asigurarea activității de audit public intern în entitățile publice locale;
- introducerea planului multianual pentru activitatea de audit public intern; s
- modificarea sau definirea unor termeni și expresii specifice activității de audit public intern: *audit public intern, compartiment de audit, pistă de audit, obiectivul general și sfera auditului public intern, carta auditului public intern, control intern, guvernantă, entitate publică ș.a.*

Implicit, având în vedere modificările survenite, *Legea nr. 191/2011* a prevăzut, odată cu modificarea Legii nr. 672/2002, și **emiterea:**

- *Normelor generale privind exercitarea auditului public intern prin includerea în acestea și a normelor privind organizarea și exercitarea activității de consiliere;*
- *Normelor privind sistemul de cooperare pentru asigurarea funcției de audit public intern;*
- *Normelor privind coordonarea și desfășurarea proceselor de atestare națională și de pregătire profesională continuă a auditorilor interni din sectorul public și a persoanelor fizice;*
- *Normelor privind înființarea comitetelor de audit.*

După opinia noastră, aprobarea *Normelor generale privind exercitarea activității de audit public intern*, prin Hotărârea Guvernului nr. 1.086/2013, a condus la clarificarea unor aspecte cu



caracter de noutate din Legea nr. 672/2002 sau care nu erau suficient detaliate în *Normele* aprobate prin Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 38/2003, respectiv Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 1.702/2005. Un aspect semnificativ este și faptul că aprobarea *Normelor generale privind exercitarea activității de audit public intern* prin hotărâre de Guvern creează premisele unei stabilități legislative în domeniu, având în vedere că procesul de adoptare a acestui act normativ este la un nivel superior față de cel prin care au fost aprobate vechile norme, respectiv prin ordin al ministrului finanțelor publice. În continuare urmează a fi prezentate unele dintre principalele modificări/clarificări aduse de noile *Norme generale*.

## 2. Modificări principale aduse de către noile norme generale

❖ **Introducerea misiunilor de evaluare a activității de audit public intern** - potrivit Hotărârii Guvernului nr. 1.086/2013, evaluarea activității de audit public intern reprezintă o apreciere, pe baze analitice, a funcției de audit intern organizate și desfășurate în cadrul entității publice, prin care se oferă asigurare cu privire la atingerea obiectivelor, în conformitate cu Standardele internaționale de audit intern.

Cadrul normativ abrogat nu conținea prevederi referitoare la metodologia de derulare a unei misiuni de evaluare a compartimentului de audit public intern. După opinia noastră, implementarea misiunilor de evaluare a activității de audit public intern reprezintă un pas înainte în ceea ce privește asigurarea unui audit de calitate, în condițiile în care această activitate are ca scop furnizarea unei opinii independente și obiective cu privire la gradul de conformitate și de performanță atins de compartimentul de audit public intern, în vederea formulării de recomandări corective și/sau care să contribuie la creșterea eficienței și eficacității activității de audit public intern.

De asemenea, aceste misiuni se pot dovedi foarte utile pentru compartimentele de audit public intern care au în subordine/coordonare structuri de audit, având în vedere faptul că se poate realiza eficient o uniformizare a metodologiei de audit (concordanța dintre modul de organizare și funcționare a activității de audit public intern și cadrul normativ specific domeniului).

Trebuie menționat faptul că evaluarea activității de audit public intern implică realizarea unor verificări periodice, cel puțin o dată la 5 ani, în condiții de independență, de către următoarele **structuri**:

- Unitatea Centrală de Armonizare pentru Auditul Public Intern (*UCAAPI*) pentru entitățile publice la care se exercită funcția de ordonator principal de credite, inclusiv la cele care realizează auditul intern prin sistemul de cooperare;
- compartimentele de audit intern organizate la nivelul entităților publice ierarhic superioare pentru entitățile publice aflate în subordinea/în coordonarea/sub autoritatea acestora.

### ❖ **Cuprinderea în normele metodologice proprii a unei proceduri de desfășurare a misiunilor de audit ad-hoc**

Referitor la procedura de desfășurare a misiunilor de audit ad - hoc, se poate aprecia că, la elaborarea acesteia, trebuie avute în vedere, cel puțin, următoarele **aspecte**:

➤ **delimitarea clară a modului în care pot fi realizate solicitările pentru derularea misiunilor de audit ad-hoc:**

- la solicitarea conducătorului entității publice;
- la solicitarea șefului compartimentului de audit public intern adresată conducătorului entității publice:
  - ✓ în urma receptării de auditori a unor criterii semnificative sau riscuri semnificative;
  - ✓ în urma primirii unor sesizări de la structurile abilitate ale entității publice, care impun efectuarea unor verificări urgente;

➤ **stabilirea etapelor, procedurilor și documentelor minimale care trebuie întocmite.** Un astfel de model este prezentat în schema de mai jos:

Etape	Procedură/Cod procedură			Documente	SUPERVIZAREA Cod P-11	
Pregătire misiune	Inițiere audit public intern (API)	Elaborare Ordin de serviciu	P-01	Ordinul de serviciu		SUPERVIZAREA Cod P-11
		Elaborare Declarație de independență	P-02	Declarația de independență		
		Elaborare Notificare privind declanșarea misiunii de API	P-03	Notificarea privind declanșarea misiunii de API		
	Ședință de deschidere		P-04	Minuta ședinței de des-		
Intervenție la fața locului	Colectare și analiză probe de audit	Efectuare testări și formulare constatări	P-05	Teste, chestionare, interviuri		
		Analiză probleme și formulare recomandări	P-06	FIAP		
		Analiză și raportare iregularități	P-07	FCRI		
	Ședință de închidere		P-08	Minuta ședinței de închidere		
Raportare rezultate misiune	Elaborare Raport API	Raport de API	P-09	Raportul de API		
		Difuzare raport de API	P-10	-		
Urmărire recomandări	Urmărire recomandări		P-12	Fișa de urmărire a implementării		

➤ poate fi analizată și introducerea unei proceduri de conciliere, după caz, cu aprobarea șefului compartimentului de audit public intern.

❖ **Posibilitatea de a cuprinde în proiectul raportului de audit public intern constatări, concluzii și recomandări fără a fi întocmite, în mod obligatoriu, FIAP în acest sens**

Potrivit pct. 9.2.2.3 din Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 38/2003 (norma abrogată), Fișa de identificare și analiză a problemei se întocmea *pentru fiecare disfuncționalitate constatată*, în timp ce actualele *Norme generale*, aprobate prin Hotărârea Guvernului nr. 1.086/ 2013, nu mai prevăd această obligativitate. De fapt, pct. 3.9.1.1 din Normele generale prevede următoarele: constatările, concluziile și recomandările cuprinse în proiectul raportului de audit public intern au la bază fișele de identificare și analiză a problemelor și formularele de constatare și raportare a iregularităților elaborate *sau alte probe de audit intern obținute*.

Se poate aprecia că această posibilitate vine în sprijinul auditorilor și, implicit, conduce la creșterea calității actului de audit, existând, în fapt, unele situații în care auditorii pot formula recomandări fără a fi necesară elaborarea unui FIAP. Spre exemplu, în timpul elaborării proiectului raportului de audit intern, din analiza coroborată a tuturor problemelor identificate (pentru care s-au întocmit FIAP) se constată că există o disfuncție în exercitarea controlului intern/managerial, respectiv pe un segment de activitate se impune implementarea unei proceduri de sistem, în condițiile *Standardul 9 - Proceduri din Codul controlului intern/managerial al entităților publice*, aprobat prin Ordinul Secretariatului General al Guvernului nr. 400/2015. Într-o astfel de situație, potrivit normelor anterioare, auditorii s-ar fi aflat în imposibilitatea formulării unei recomandări în acest sens. Un alt exemplu ar fi situația în care s-a finalizat intervenția la fața locului, iar auditorii nu au „reușit” să finalizeze întocmirea unor FIAP-uri. Totuși, considerăm că această practică trebuie procedurată corespunzător pentru a se evita unele eventuale situații în care auditorii, pentru a nu „negocia” cu entitatea auditată, nu mai întocmesc FIAP, consemnând ulterior disfuncția constatată în proiectul Raportului de audit public intern. În această situație, considerăm că structura de audit se poate expune „*gratuit unor riscuri*” de imagine și credibilitate, în condițiile în care reprezentanții entității auditate ar fi putut pune la dispoziție documente justificative și/sau aduce argumente pentru clarificarea speței respective. Implicit, în această situație există riscul utilizării resurselor la dispoziție, prin organizarea unei ședințe de conciliere, care ar fi putut fi „*evitată*” prin întocmirea FIAP. De asemenea, în ceea ce privește elaborarea FCRI, prezentele *Norme generale* nu

mai prevăd obligativitatea întocmirii unui FIAP.

❖ **Modificări aduse procedurii de urmărire a recomandărilor** - primul aspect semnificativ se referă la posibilitatea ca șeful compartimentului de audit public intern să stabilească misiuni de verificare a implementării recomandărilor. Deși astfel de misiuni au fost derulate și în trecut, dovedindu-și utilitatea, cadrul normativ nu prevedea, distinct, această posibilitate. În acest fel pot fi eliminate și situațiile în care, voit sau nu, entitatea auditată „cosmetizează” datele cuprinse în informările cu privire la stadiul implementării recomandărilor. În fapt, prin neimplementarea unei recomandări „la timp”, entitatea auditată se poate înregistra cu eventuale iregularități prin amplificarea fenomenului și/sau poate crea sentimentul că „se poate și așa”, putând genera alte situații de încălcare a prevederilor legale.

Un alt aspect important este reprezentat de posibilitatea ca auditorii să analizeze și evalueze planul de acțiune elaborat de entitatea auditată pentru implementarea recomandărilor și, după caz, să propună eventuale modificări. Totodată, este stabilit și un termen maximal pentru transmiterea planului de acțiune pentru implementarea recomandărilor de către entitatea auditată, de 15 zile de la primirea raportului de audit public intern. Astfel, se poate aprecia că, implementarea acestor măsuri poate conduce la diminuarea riscurilor de implementare necorespunzătoare a recomandărilor formulate prin raportul de audit public intern.

Prin *Normele generale*, legiuitorul nu a stabilit un model pentru planul de acțiune pentru implementarea recomandărilor, dar, potrivit bunei practici în domeniu, considerăm că aceasta trebuie să conțină cel puțin următoarele **elemente**: *problema/constatarea (în sinteză); recomandarea; responsabil, activități/acțiuni planificate pentru implementare, rezultate așteptate (ținte, documente, decizii) și termen*. Referitor la raportarea stadiului progresului înregistrat în procesul de implementare a recomandărilor se pot utiliza următoarele **elemente**: *problema/constatarea (în sinteză), recomandarea, stadiul implementării, activități/acțiuni realizate, rezultate obținute și evaluarea acestora, motivul neimplementării sau implementării parțiale a recomandărilor, responsabil, termen*. Referitor la modelul *Fișei de urmărire a implementării recomandărilor*, nu aduce nicio modificare, deși, așa cum am detaliat anterior, procedura s-a schimbat semnificativ. Unul din elementele care, în opinia auditorului, trebuie să fie cuprins în Fișa de urmărire a implementării recomandărilor (FUIR) este valoarea adăugată adusă de auditul intern, șeful compartimentului de audit public intern trebuind să evalueze valoarea adăugată de auditul intern prin implementarea recomandărilor și să cuprindă aceste informații în raportările periodice. Un model de urmat în acest sens este cuprins în *Normele metodologice privind exercitarea auditului public intern în Ministerul Apărării Naționale*, aprobate prin Ordinul ministrului apărării naționale nr. M.67/2014.

Compartimentul de audit public intern		URMĂRIREA			Data:			
		Fișa de urmărire a implementării recomandărilor						
Domeniul/activitatea auditată: Denumirea misiunii: Document redactat de: Supervizat de:								
<b>FIȘA DE URMĂRIRE A RECOMANDĂRIILOR</b>								
Entitatea publică		Compartimentul de audit public intern						
Entitatea/Structura auditată		Misiunea de audit public intern				Raport de audit public intern nr..../...		
Nr. crt.	<b>Problema/constatarea (în sinteză)</b>	Recomandarea	Implementat	Parțial implementat	Neimplementat	Data planificată/ Data prelungirii termenului/Data implementării	<b>Activități/Acțiuni realizate pentru implementare Documente justificative privind implementarea</b>	<b>Rezultate obținute/Valoarea adăugată de audit public intern</b>
Auditori interni,							Supervizor,	

Apreciez ca fiind imperios necesară introducerea celor două elemente, având în vedere faptul că fără detalierea activităților/acțiunilor realizate de entitatea auditată pentru implementarea recomandărilor formulate nu poate fi, ulterior, analizat/verificat raționamentul avut de auditor atunci când a considerat că respectivele recomandări au fost implementate. Mai mult, consider că vor fi întâmpinate dificultăți în supervizarea acestei etape și/sau, în aceste condiții, există riscul efectuării cu superficialitate a supervizării.

De asemenea, în misiunile de verificare a modului de implementare a recomandărilor, se impune să fie desemnați aceiași auditori care au constatat disfuncțiile consemnate în raportul de audit, în vederea derulării cu eficiență a misiunii și, mai mult, pentru evitarea unor situații în care auditorii au „viziuni punctuale diferite” asupra unor aspecte legate de interpretarea cadrului legal, care pot afecta imaginea/credibilitatea compartimentului de audit.

❖ **Posibilitatea revizuirii raportului de audit public intern în funcție de punctele de vedere acceptate de auditori**

Conform procedurii 3.9.2 *Transmiterea proiectului raportului de audit public intern* din Hotărârea Guvernului nr. 1.086/2013, reprezentanții entității auditate analizează proiectul raportului de audit public intern și pot transmite un punct de vedere în termen de maximum 15 zile calendaristice de la primirea acestuia. În situația în care, în urma verificărilor și analizelor efectuate de auditori, punctele de vedere sunt acceptate, proiectul raportului de audit public intern poate fi revizuit, în situația neacceptării punctelor de vedere, este organizată reuniunea de conciliere. Această procedură vine în sprijinul auditorilor care, în unele situații, erau puși în situația organizării unor reuniuni de conciliere deși, prin punctele de vedere formulate, entitățile aduceau elemente suplimentare, care impuneau modificarea corespunzătoare a raportului de audit public intern. **Consider că această măsură:**

- poate genera economii în ceea ce privește utilizarea resursei umane (nu mai este organizată reuniunea de conciliere);

- se poate constitui într-un vector de imagine, în condițiile în care:

- ✓ entitatea auditată constată flexibilitate/înțelegere din partea auditorilor;
- ✓ compartimentul de audit public intern nu mai este „obligat” să organizeze o reuniune de conciliere „pentru a fi de acord” cu punctul de vedere al entității auditate.

- ✓

❖ **Dimensionarea compartimentului de audit public intern** - conform Legii nr. 672/2002, republicată, cu modificările ulterioare, numărul de auditori din cadrul compartimentului de audit este dimensionat având la bază volumul de activitate și mărimea riscurilor asociate, astfel încât să fie asigurată activitatea de audit public intern. În acest sens, Hotărârea Guvernului nr. 1086/2013 păstrează aceleași etape de stabilire a structurii funcționale de bază în domeniul auditului public intern, așa cum erau detaliate în Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 423/2004, care completează Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 38/2003, însă **implementează următorii factori pentru stabilirea fondului de timp necesar efectuării misiunilor de audit public intern:**

- bugetul alocat entității;
- numărul entităților aflate în subordine/în coordonare/sub autoritate;
- numărul angajaților;
- specificul entității publice;
- complexitatea și importanța socială a activităților;
- respectarea periodicității în auditare;
- activitățile cu riscuri mari/medii.

În opinia noastră, stabilirea structurii de audit prin luarea în calcul al factorilor menționați anterior, creează premisele stabilirii unei structuri optime de audit public intern, în concordanță cu prevederile *Standardului nr. 4 - Structura organizatorică din Codul controlului intern/managerial al entităților publice*, aprobat prin Ordinul Secretariatului General al Guvernului nr. 400/2015, în acest fel reducându-se semnificativ posibilitatea sub/supradimensionării compartimentului de audit.

❖ **Explicitarea termenului de iregularitate** - una din problemele cu care s-au confruntat auditorii în trecut a reprezentat-o identificarea iregularităților sau, mai bine spus, stabilirea graniței între o problemă, pentru care se întocmește FIAP, și o iregularitate, care necesită întocmirea unui FCRI. Această dilemă a fost soluționată parțial prin definirea termenului de iregularitate, ca abaterea semnificativă de la regulile procedurale și metodologice, respectiv de la prevederile legale, aplicabile activității/acțiunii auditate, rezultată dintr-o acțiune sau omisiune care are sau ar putea avea efectul prejudicierii bugetului entității sau posibilele indicii de fraudă. Totuși, și în această situație intervine **raționamentul auditorului care trebuie să analizeze dacă:**

✓ *abaterea poate avea un impact major imediat asupra obiectivelor, patrimoniului sau imaginii entității;*

✓ *se impune adoptarea de îndată a unor măsuri de investigare/corectare de către persoanele în drept.*

❖ **Detalierea, în anexă la Normele generale, a mai multor modele de documente utilizate în activitatea de audit public intern.** Astfel, deși rolul **supervizării** este unul foarte important, respectiv de a da asigurări că obiectivele misiunii de audit intern au fost atinse în condiții de calitate, până la apariția prezentelor *Norme generale* nu exista un model consacrat.

Se poate aprecia că, prin formalizarea acestui document, se diminuează riscul ca această activitate să aibă un caracter formal. Totuși, în fapt, această procedură nu este implementată în totalitate la nivelul tuturor compartimentelor de audit, supervizarea realizându-se, în unele situații, exclusiv, doar prin semnarea documentelor supuse acestei proceduri, chiar dacă există unele „*divergențe de opinie*”. Consider că, pe viitor, pentru asigurarea calității în actul de audit, trebuie acordată o mai mare atenție acestei proceduri, inclusiv prin crearea obligației întocmirii notei de supervizare în toate situațiile, nu doar dacă supervisorul formulează observații. De asemenea, au fost cuprinse și două modele pentru **teste**. Menționăm faptul că, acest document obligatoriu era singurul din cadrul etapei intervenția la fața locului pentru care nu exista un model în *Norme*.

❖ **Introducerea unui nou document în cadrul procedurii de colectare și prelucrare a informațiilor, respectiv studiul preliminar**

Potrivit *Normelor generale*, acest document are scopul de a asigura obținerea de informații suficiente și adecvate despre domeniul auditabil. Deși se constituie ca finalitate a procedurii de colectare și prelucrare a informațiilor și se poate constitui într-un instrument viabil la dispoziția auditorilor, în opinia autorului, trebuie avut în vedere ca acest document să nu se constituie într-un factor consumator de timp și/sau într-o activitate formală.

În continuare urmează să detaliem și alte modificări aduse de *Normele generale privind exercitarea activității de audit public intern*, aprobate prin Hotărârea Guvernului nr. 1.086/2013, pe care, limitat de spațiul la dispoziție, le vom aborda doar succint.

❖ **Delimitarea tipurilor de misiuni** - conform *Normelor generale*, misiunile de audit public intern sunt:

✓ *misiunile de asigurare (pot fi: misiuni de audit de regularitate/conformitate, misiuni de audit al performanței și misiuni de audit de sistem);*

✓ *misiunile de consiliere;*

✓ *misiunile de evaluare.*

❖ **Introducerea planului multianual pentru activitatea de audit public intern și stabilirea unei metodologii de elaborare a planurilor anuale și multianuale** - menționăm faptul că *Normele* aprobate prin Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 38/2003 prevedeau doar elemente de fundamentare în vederea elaborării planului anual de audit.

❖ **Decalarea termenelor de elaborare și depunere a raportului anual** - comparația între termenele prevăzute înainte și după intrarea în vigoare a *Normelor generale* este prezentată în tabelul de mai jos.

<i>Entități publice</i>		<i>Conform OMFP nr. 38/2003</i>	<i>Conform HG nr. 1.086/2013</i>
<i>Entități publice centrale</i>	✓ entitățile publice centrale la care se exercită funcția de ordonator principal de credite transmit raportul la UCAAPI	până la 25 ianuarie	până la 15 februarie
	✓ entitățile publice aflate în subordine/în coordonare/sub autoritate transmit rapoartele la acestea	până la 10 ianuarie	până la 30 ianuarie
<i>Entități publice locale</i>	✓ entitățile publice locale la care se exercită funcția de ordonator principal de credite și entitățile publice care își asigură funcția de audit public intern prin cooperare transmit raportul la UCAAPI	până la 15 ianuarie	până la 31 ianuarie
	✓ entitățile publice aflate în subordine/în coordonare/sub autoritate transmit rapoartele la acestea	până la 5 ianuarie	până la 15 ianuarie

❖ **Clarificarea auditului de sistem** - potrivit Normelor generale, auditul de sistem reprezintă o evaluare în profunzime a sistemelor de conducere și de control intern, cu scopul de a stabili dacă acestea funcționează economic, eficace și eficient, pentru identificarea deficiențelor și formularea de recomandări pentru corectarea acestora. De asemenea, s-a eliminat și o confuzie comună privind delimitarea auditului de sistem de celelalte tipuri de audit, consemnându-se faptul că acesta abordează atât elemente specifice regularității activităților cu cadrul normativ care le reglementează, cu standardele sau cu bunele practici în domeniile auditate, cât și elemente ale performanței.

❖ **Definirea aspectelor ce trebuie urmărite în cadrul misiunilor de audit al performanței, respectiv cei 3E (economicitate, eficiență și eficacitate).**

❖ **Mutarea ședinței de deschidere după inițierea auditului, respectiv după transmiterea notificării.**

❖ **Simplificarea analizei riscurilor** aferentă misiunilor de audit intern de asigurare.

❖ **Obligativitatea constituirii pentru fiecare entitate auditabilă a unui dosar permanent** (actualizat anual) - constituie o sursă de informații generale cu privire la entitatea auditată, ajută la realizarea unei planificări adecvate și la înțelegerea activităților entității auditate.

## Concluzii

În urma analizei realizate pe baza acestui studiu, consider că *Normele generale privind exercitarea activității de audit public intern*, aprobate prin Hotărârea Guvernului nr. 1.086/2013, adaptează cadrul legal cu cerințele/ realitățile actuale, în concordanță cu experiența acumulată de la înființarea acestei funcții în România și creează premisele unui salt calitativ în actul de audit.

În acest sens, apreciez că la nivelul entităților publice trebuie depuse eforturi pentru adaptarea metodelor la cadrul actual de reglementare.

Mai mult, consider că la nivelul Unității Centrale de Armonizare pentru Auditul Public Intern trebuie menținute în actualitate preocupările referitoare la adaptarea cadrului legal, având în vedere că „*orice reglementare este posibil a fi perfectibilă*”.

## Bibliografie

1. Domnișoru S., *Audit statutar și comunicare financiară*, Editura Economică, București, 2011
2. Ghiță M., Pereș I., Popescu M., Bunget O., Croitoru I., *Auditul public intern. Concept și metodologie*, Editura Mirton, Timișoara, 2005
3. Ghiță M., Iațco C., Brezeanu C.O., Vorniceanu M., *Guvernanța Corporativă și auditul intern*, Editura Tipo Moldova, Iași, 2009
4. Loebbecke A., *Audit – o abordare integrată*, Editura ARC, București, 2010
5. Macris, M., Gîrbaci M., *Comparative Aspects on Public Internal Audit and on Financial Audit*, International Conference „Challenges of the modern economy in the globalization context, Sections: Economics, paper 18, organized by University Atheneum, Bucuresti, 4-5.12.2014
6. Tomoială M.G., *Principalele modificări aduse metodologiei de audit intern prin Hotărârea Guvernului nr. 1.086/2013*, Revista Finanțe Publice și Contabilitate nr. 6/2014, p. 30-39
7. Țurlea E., Roman A.G., Neamțu H., *Audit financiar. Misiuni de asigurare și servicii conexe*, Editura Economică, București, 2012
8. *Legea nr. 672/19.12.2002 privind auditul public intern*, republicată (M.O. nr. 856/05.12.2011), cu modificările ulterioare
9. Hotărârea Guvernului nr. 1.086/11.12.2013 pentru aprobarea Normelor generale privind exercitarea activității de audit public intern (M.O. nr. 17/10.01.2014)
10. Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 38/15.01.2003 pentru aprobarea Normelor generale privind exercitarea activității de audit public intern (M.O. nr. 130/27.02.2003), act normativ abrogat de Hotărârea Guvernului nr. 1.086/2013
11. Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 1.702/14.11.2005 pentru aprobarea Normelor privind organizarea și exercitarea activității de consiliere desfășurate de către auditorii interni din cadrul entităților publice (M.O. nr. 154/17.02.2006), act normativ abrogat de Hotărârea Guvernului nr. 1.086/2013
12. Ordinul ministrului apărării naționale nr. M.67/17.06.2014 pentru aprobarea Normelor metodologice privind exercitarea auditului public intern în Ministerul Apărării Naționale (M.O. nr. 463/ 25.06.2014), cu modificările și completările ulterioare
13. Ministerul Fianțelor Publice: Colecția Revistei Finanțe Publice și Contabilitate pe anul 2015
14. Ordinul Secretariatului General al Guvernului nr. 400/12.06.2015 pentru aprobarea Codului controlului intern/managerial al entităților publice (M.O. nr. 444/22.06.2015)
15. Standardele Internaționale pentru Practica Profesională a Auditului Intern, Institutul Auditorilor Interni

## **Modalitatea de rezervare a creditelor bugetare și de angajament în entitățile publice**

**Autor: Stoica Mihaela Delia**

**Coordonator: Conf. univ. dr. Ciurea Maria  
Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *From the literature review, we considered a different interpretation from one public entity to another way of reservation of commitment appropriations and budget appropriations in budgetary expenditure commitment in order to achieve annual and multiannual shares.*

*The national budget is not just a planning document limited the current budget year, but is also considering actions structured as multiannual programs, subprograms, projects, goals and the like. Multiannual actions defined by Law no.500 / 2002 on public finances as amended and supplemented, as, whose actions over more than one year period of the budget "and may even have a duration of less than one year.*

*In order to achieve the annual measures authorizing officers conclude legal commitments within the limits of budgetary appropriations approved in the budget for the budget year in question, accompanied by a proposal for commitment from budget appropriations (PACB) and an individual commitment and global (ABI). Commitment of expenditure shall be made throughout the budget year so that ensures that goods and services covered by the commitments will be delivered or rendered, and will be paid in the budget year in question.*

### **1. Introducere**

Din analiza literaturii de specialitate, am considerat o interpretare diferită de la o entitate publică la alta, a modului de rezervare a creditelor de angajament și a creditelor bugetare, la angajarea cheltuielilor bugetare, în vederea realizării acțiunilor anuale și multianuale.

Bugetul național nu mai reprezintă doar un document de planificare limitat la exercițiul bugetar curent, ci are în vedere și acțiuni multianuale structurate sub formă de programe, subprograme, proiecte, obiective și alte asemenea.

Acțiunile multianuale sunt definite de Legea nr.500/2002 privind finanțele publice modificările și completările ulterioare, ca fiind „acțiunile ale caror perioadă de realizare depășește un an bugetar”, ele putând avea chiar și o durată mai mică de un an.

Pentru a putea flexibiliza modul de angajare a fondurilor publice, prin Legea nr.270/2013 s-au definit creditul de angajament ca fiind „limita maximă în cadrul căreia pot fi încheiate angajamentele legale în timpul anului bugetar”, și creditul bugetar ca fiind „suma aprobată pentru buget, reprezentând limita maximă până la care se pot ordona și efectua plăți în cursul anului bugetar pentru angajamentele legale contractate în cursul exercițiului bugetar și/sau exerciții anterioare”,.

Prin același act normativ s-a prevăzut că atât acțiunile anuale, cât și cele multianuale vor fi reflectate în buget la nivel de credite de angajament și de credite bugetare.

Deși această modificare era inițial prevăzută a intra în vigoare începând cu exercițiul bugetar 2015, prin art.42 din Ordonanța de urgență a Guvernului nr.83/2014 s-a prorogat termenul de intrare în vigoare la 1 ianuarie 2016.



Aceasta va reprezenta o schimbare semnificativă pentru toate entitățile publice și în special, pentru cele care nu au mai avut prevăzute în buget acțiunii multianuale și deci nu au mai angajat credite de angajament.

## 2. Modalitatea de rezervare a creditelor bugetare și de angajament în prezent

În vederea realizării acțiunilor anuale ordonatorii de credite încheie angajamente legale în limita creditelor bugetare aprobate prin buget pentru anul bugetar respectiv, însoțite de o Propunere de angajare din credite bugetare (PACB) și un Angajament individual și global (ABI).

Pentru acțiunile multianuale se înscriu în buget distinct credite de angajament și credite bugetare.

Pentru realizarea acestora, ordonatorii de credite încheie angajamentele legale în limita creditelor de angajament aprobate prin buget pentru anul respective însoțite de angajare din creditele de angajament (PACA), un angajament individual de credite de angajament.

Pentru acțiunile multianuale ordonatorii de credite încheie angajamente legale în limita creditelor de angajament aprobate în buget pentru exercițiul bugetar respectiv.

Cheltuielile de investiții se angajează individual în cadrul angajamentelor multianuale care reprezintă limita superioară de angajare. Toate angajamentele legale din care rezultă o cheltuială pentru investiții publice sau alte cheltuieli asimilate investițiilor, cofinanțate de o instituție internațională, se vor efectua în conformitate cu prevederile acordului de finanțare. Creditele bugetare aferente acțiunilor multianuale reprezintă limita superioară a cheltuielilor care urmează a fi ordonanțate și plătite în cursul exercițiului bugetar. Plățile respective sunt aferente angajamentelor legale efectuate în limita creditelor de angajament aprobate în exercițiul bugetar curent sau în exercițiile bugetare anterioare.

Angajarea cheltuielilor bugetare, altele decât cele care privesc acțiuni multianuale, se face numai în limita creditelor bugetare aprobate. Ordonatorii de credite au obligația de a angaja și de a utiliza creditele bugetare numai în limita prevederilor și potrivit destinațiilor aprobate, pentru cheltuieli strict legate de activitatea instituțiilor publice și cu respectarea dispozițiilor legale.

Angajarea oricărei cheltuieli din fonduri publice îmbracă două forme de angajamente:

a) *Angajamentul legal* - fază în procesul execuției bugetare reprezentând orice act juridic din care rezultă sau ar putea rezulta o obligație pe seama fondurilor publice. Angajamentul legal trebuie să se prezinte sub formă scrisă și să fie semnat de ordonatorul de credite.

*Angajamentul legal* ia următoarele forme:

- ✓ contract de achiziție publică;
- ✓ comandă;
- ✓ convenție;
- ✓ contract de muncă;
- ✓ acte de control;
- ✓ acord de împrumut etc.

În toate actele juridice prin care se contractează o datorie a statului rezultată din contractarea unor împrumuturi interne sau externe sau o datorie rezultată dintr-un contract, comandă etc. Trebuie să se facă mențiuni cuprindere la instituția care are prevăzute în buget creditele aferente angajamentului respectiv și subdiviziunea bugetară la care sunt prevăzute acestea și de la care urmează să se facă plata. Sarcina înscrierii datelor respective revine compartimentelor de specialitate care elaborează proiectele angajamentelor legale.

Înainte de a angaja și a utiliza creditele bugetare, respectiv înainte de a lua orice măsură care ar produce o cheltuială, ordonatorii de credite trebuie să se asigure că măsura luată respectă principiile unei bune gestiuni financiare, ale unui management financiar sănătos, în special ale economiei și eficienței cheltuielilor. În acest scop utilizarea creditelor bugetare trebuie să fie

precedată de o evaluare care să asigure faptul că rezultatele obținute sunt corespunzătoare resurselor utilizate.

Proiectele angajamentelor legale reprezintă decizii de principiu luate de ordonatorii de credite, care implică o obligație de efectuare a unei cheltuieli față de terțe persoane.

Aceste proiecte de angajamente legale nu pot fi aprobate de către ordonatorul de credite decât dacă au primit în prealabil viza de control financiar preventiv propriu în condițiile legii.

Angajarea și ordonanțarea cheltuielilor se efectuează numai cu viza prealabilă de control financiar preventiv propriu, potrivit dispozițiilor legale. La instituțiile publice la care operațiunile sunt supuse controlului financiar preventiv delegat angajarea și ordonanțarea cheltuielilor se efectuează și cu viza prealabilă a controlorului delegat, conform legislației în vigoare.

Angajarea cheltuielilor se efectuează în tot cursul exercițiului bugetar, astfel încât să existe certitudinea că bunurile și serviciile care fac obiectul angajamentelor vor fi livrate, respectiv prestate, și se vor plăti în exercițiul bugetar respectiv. Ordonatorii de credite nu pot angaja cheltuieli într-o perioadă în care se știe că bunul, lucrarea sau serviciul nu va putea fi executat, recepționat și plătit până la data de 31 decembrie a exercițiului bugetar curent, respectiv ultima zi de plată prevăzută în Programul calendaristic pentru derularea principalelor operațiuni de încheiere a exercițiului bugetar, cu excepția acțiunilor multianuale. În situația în care, din motive obiective, angajamentele legale de cheltuieli nu pot fi plătite până la finele anului, acestea se vor plăti din creditele bugetare ale exercițiului bugetar următor.

Ordonatorilor de credite li se interzice să ia cu bună știință măsuri care au ca obiect angajarea de cheltuieli peste sumele aprobate în buget, la partea de cheltuieli, cu excepția angajamentelor multianuale efectuate în condițiile legii. Ordonatorii de credite nu pot încheia nici un angajament legal cu terțe persoane fără viza de control financiar preventiv propriu decât în condițiile autorizate de lege.

După semnarea angajamentului legal de către ordonatorul de credite acesta se transmite compartimentului de contabilitate pentru înregistrare în evidența cheltuielilor angajate.

*b) Angajamentul bugetar* - orice act prin care o autoritate competentă, potrivit legii, afectează fonduri publice unor anumite destinații, în limita creditelor bugetare aprobate. În aplicarea principiului anualității, potrivit căruia „plățile efectuate în cursul unui an bugetar în contul unui buget aparțin exercițiului corespunzător de execuție a bugetului respectiv”, și a prevederilor legale, potrivit cărora pentru a efectua o plată este obligatorie parcurgerea prealabilă a celor trei faze, respectiv angajarea, lichidarea, ordonanțarea, se impune punerea în rezervă a creditelor bugetare angajate, astfel încât toate angajamentele legale încheiate în cursul unui exercițiu bugetar sau în exercițiile precedente de ordonatorul de credite sau de alte persoane împuternicite să poată fi plătite în cursul exercițiului bugetar respectiv, în limita creditelor bugetare aprobate.

În vederea respectării acestei cerințe, angajamentul bugetar prin care au fost rezervate fonduri publice unei anumite destinații, în limita creditelor bugetare aprobate, precedă angajamentul legal.

*Este interzis ordonatorilor de credite aprobarea unor angajamente legale fără asigurarea că au fost rezervate și fondurile publice necesare plății acestora în exercițiul bugetar, cu excepția acțiunilor multianuale.*

Valoarea angajamentelor legale nu poate depăși valoarea angajamentelor bugetare și, respectiv, a creditelor bugetare aprobate, cu excepția angajamentelor legale aferente acțiunilor multianuale care nu pot depăși creditele de angajament aprobate în buget. Angajarea cheltuielilor trebuie să se facă întotdeauna în limita disponibilului de credite bugetare și, respectiv, în limita disponibilului de credite de angajament pentru acțiuni multianuale.

În scopul garantării acestei reguli, angajamentele legale, respectiv toate actele prin care statul sau unitățile administrativ-teritoriale contractează o datorie față de terții creditori, sunt precedate de angajamente bugetare, respectiv de rezervarea creditelor necesare plății angajamentelor legale.

Angajamentele bugetare pot fi:

- angajamente bugetare individuale;
- angajamente bugetare globale.

*Angajamentul bugetar individual* este un angajament specific unei anumite operațiuni noi care urmează să se efectueze. Angajamentul bugetar individual se prezintă la viză persoanei desemnate să exercite controlul financiar preventiv propriu în același timp cu proiectul angajamentului legal individual.

Pentru cheltuieli curente de natură administrativă, ce se efectuează în mod repetat pe parcursul aceluiași exercițiu bugetar, se pot întocmi propuneri de angajamente legale provizorii, materializate în bugete previzionale, care se înaintează pentru viza de control financiar preventiv propriu împreună cu *angajamentele bugetare globale*.

Organizarea, evidența și raportarea angajamentelor bugetare și legale se realizează cu ajutorul următoarelor conturi:

- Contul 806 00 "Credite bugetare aprobate"
- Contul 806 60 "Angajamente bugetare"
- Contul 806 70 "Angajamente legale"
- Contul 807 10 "Credite de angajament aprobate" (cont introdus prin art. I pct. 5 din Ordinul M.F.P. nr. 547/2009, în vigoare de la 3 aprilie 2009)
- Contul 807 20 "Credite de angajament angajate" (cont introdus prin art. I pct. 5 din Ordinul M.F.P. nr. 547/2009, în vigoare de la 3 aprilie 2009).

### **3. Modalitatea de rezervare a creditelor bugetare și de angajament de la 1 ianuarie 2016**

În vederea realizării atât a acțiunilor anuale, cât și a celor multianuale ordonatorii de credite vor încheia angajamente legale în limita creditelor de angajament aprobate prin bugetul pentru anul bugetar respectiv, iar plata se va efectua în limita creditelor bugetare.

Variante posibile

#### *1. Credite de angajament sunt egale cu creditele bugetare*

În acest caz:

➤ Instituția nu are obligații de plată din anii precedenți. Angajamentele legale încheiate vor fi însoțite de o Propunere de angajare din creditele de angajament (PACA), un Angajament individual din credite de angajament (AICA), o Propunere de angajare din credite bugetare cuprinde și un Angajament bugetar individual/global (ABI). În această situație, instituția are prevăzută realizarea doar de acțiuni anuale.

➤ Instituția are obligații de plată din anii precedenți, pentru care întocmește PACB și AICA. Pentru angajamente legale încheiate în cursul anului curent întocmește o Propunere de angajare din creditele de angajament (PACA), un Angajament individual din credite de angajament (AICA), o Propunere de angajare din credite bugetare (PACB) și un Angajament bugetar individual/global (ABI). Valoarea totală a PACB și ABI încheiate în cursul anului nu va putea depăși nivelul creditelor bugetare prevăzute pentru anul curent. Această situație poate exista în cazul în care instituția are prevăzută în cursul anului realizarea de acțiuni anuale cât și multianuale.

#### *2. Credite de angajament sunt mai mici decât creditele bugetare*

În acest caz instituția are obligații de plată din anii precedenți pentru care se întocmește PACB și ABI. Pentru angajamentele legale încheiate în cursul anului curent întocmește propunere de angajare din creditele de angajament (PACA), un Angajament individual din credite de angajament (AICA), o Propunere de angajare din credite bugetare (PACB) și un Angajament bugetar și individual/global (ABI). PACB și ABI se vor întocmi până la nivelul maxim al creditelor bugetare care mai pot fi cheltuite în anul curent (după ce se achită obligațiile din anul/anii precedenți). Această situație poate exista atât în cazul în care instituția are prevăzută în cursul anului realizarea de acțiuni anuale, cât și multianuale.

### *3. Creditele de angajament sunt mai mari decat creditele bugetare*

În acest caz:

✓ Instituția nu are obligații de plată din anii precedenți. Angajamentele legale încheiate vor fi însoțite de o Propunere de angajare din creditele de angajament (PACA), un Angajament individual din credite de angajament (AICA), o Propunere de angajare din credite bugetare (PACA) și un Angajament bugetar individual/global (ABI). PACB și ABI se vor întocmi până la nivelul maxim al creditelor bugetare care pot fi cheltuite în anul curent. Această situație poate apărea dacă instituția încheie în anul curent cel puțin un angajament legal multianual;

✓ Instituția are obligații de plată din anii precedenți, pentru care întocmește PACB și ABI. Pentru angajamentele legale încheiate în cursul anului întocmește o Propunere de angajare din creditele de angajament (PACA), un Angajament individual din credite de angajament (AICA), Propunere de angajare din credite bugetare (PACB) și un Angajament bugetar individual/global (ABI). PACB și ABI se vor întocmi până la nivelul maxim al creditelor bugetare care mai pot fi cheltuite în anul curent (după ce se achită obligațiile din anul/anii precedenți).

### **4. Concluzii**

Am constatat o interpretare diferită de la o entitate publică la alta a modului în care se rezervă creditele de angajament și a celor bugetare, la angajarea cheltuielilor bugetare, în vederea realizării acțiunilor anuale cât și celor multianuale.

În angajarea oricărei cheltuieli din fonduri publice, angajamentele i-au două forme și anume, angajamente legale și angajamente bugetare.

### **Bibliografie**

1. Măcriș Maria Contabilitate publică, Editura Universitas Petroșani, 2015;
2. Legea nr. 500/11.07.2002 privind finanțele publice (M.O. nr. 597/13.08.2002) cu modificările și completările ulterioare.
3. Legea nr. 270/15.10.2013 pentru modificarea și completarea Legii nr. 500/2002 privind finanțele publice (M.O. nr. 642/18.10.2013), cu modificările ulterioare.

## Va adera sau nu România la Tratatul European de Stabilitate Fiscală?

**Autor: Stoica Mihaela Delia**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Ciurea Maria**  
**Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** Currently, because the European Union face difficulties in terms of stability euro-zone because of serious problems in the economy of certain member states (ex .: Greece, Spain, etc.) and the collapse of the euro would mean economic disaster European Union, the latter decided to implement European Treaty fiscal stability. The need to implement the Fiscal Stability Treaty of European prevents increasing the vulnerability of the euro area, with serious consequences for the economic pillar of the European Union.*

### 1. Introducere

Cu toate eforturile de armonizare a sistemelor economice și politice, globalizarea economică și intensificarea mobilității capitalurilor a creat și condițiile manifestării unei competiții fiscale între statele membre ale UE.

Buna funcționare a zonei euro este crucială nu numai pentru economiile participante, ci și pentru întreaga Uniune, aceasta deoarece succesul zonei euro, care constituie, până în prezent, cea mai avansată etapă a integrării europene, influențează puternic performanța economică a Uniunii Europene. De aceea, este vital ca zona euro să fie atent monitorizată astfel încât să devină o ancoră pentru stabilitatea economică în Europa și un imbold dat reformei în actualele și viitoarele state membre UE. Actualmente, datorită faptului că Uniunea Europeană întâmpină dificultăți în ceea ce privește stabilitatea „zonei euro” din cauza problemelor foarte grave în economia anumitor țări membre, iar prăbușirea monedei euro ar însemna un dezastru economic al Uniunii Europene, aceasta din urmă a decis implementarea Tratatului European de Stabilitate Fiscală.

Necesitatea implementării acestui Tratat European de Stabilitate Fiscală previne sporirea vulnerabilității zonei euro, cu consecințe grave asupra pilonului economic al Uniunii Europene. Subtextul tratatului sugerează clar că decalajele economice structurale existente între statele din zona euro n-au fost încă recuperate, ci dimpotrivă: în vreme ce Germania și alte câteva state membre și-au diminuat sistematic dezechilibrele bugetare prin creșterea nivelului competitivității și reformarea sectorului corporatist, Italia, Grecia, Spania și Portugalia n-au reușit această performanță. Mai mult decât atât, în ultimele țări, costul cu forța de muncă a crescut mai repede decât nivelul productivității. La dezechilibrele bugetare s-au adăugat dezechilibrele de cont curent, combinație nocivă finanțată de către băncile statelor cu economii puternice. S-au constituit, astfel, două euro zone. Una a Nordului, prosperă, dar ponderată în privința cheltuielilor bugetare (zonă care cere austeritate), și una a Sudului, dezechilibrată din punct de vedere economic și supra-îndatorată (zonă ce solicită solidaritate).

Substituind Fondul temporar european de stabilitate financiară și dispunând de 500 miliarde euro, Mecanismul European de Stabilitate va acorda împrumuturi statelor din zona euro aflate în nevoie de lichiditate, dar numai în anumite condiții. Destinul zonei euro depinde acum de stabilitatea băncilor din acest areal și de încrederea subsecventă a investitorilor. Recapitalizarea băncilor slabe, operată prin intermediul Mecanismului European de Stabilitate, ar trebui să atenueze, iar pe termen lung să elimine semnalele îngrijorătoare transmise investitorilor de economia europeană. Încrederea investitorilor care și-au plasat capitalul în obligațiunile emise de Grecia, Irlanda și Portugalia, țări ce primesc, în mod oficial, asistență financiară din partea Uniunii

Europene, va crește mulțumită garanțiilor financiare aduse de Mecanismul European de Stabilitate.

## 2. Ce prevede Tratatul European de Stabilitate Fiscală

Consolidarea pilonului economic al Uniunii Economice și Monetare prin adoptarea unui set de reguli care au ca scop promovarea disciplinei bugetare, consolidarea coordonării politicilor lor economice și îmbunătățirea guvernancei în zona euro, sprijinind, astfel, atingerea obiectivelor Uniunii Europene. În acest sens sunt necesare respectarea următoarelor **reguli**:

➤ *poziția bugetară a administrației publice a unei părți contractante este echilibrată sau în excedent;*

➤ *soldul structural anual al administrației publice are o limită inferioară a deficitului structural de 0,5% din produsul intern brut, la prețurile pieței;*

➤ *părțile contractante pot să devieze temporar de la obiectiv;*

➤ *atunci când raportul dintre datoria publică și produsul intern brut este sub 60% se poate atinge un deficit structural de cel mult 1,0% din produsul intern brut, la prețurile pieței;*

➤ *în cazul în care se observă deviații semnificative de la obiectiv, se declanșează automat un mecanism de corecție.*

Obiectul unei proceduri de deficit excesiv în temeiul tratatelor pe care se întemeiază Uniunea Europeană instituie un program de parteneriat bugetar și economic.

Părțile contractante a căror monedă este euro se angajează să sprijine propunerile sau recomandările prezentate de Comisia Europeană.

Părțile contractante se angajează să colaboreze în direcția unei politici economice care să încurajeze buna funcționare a Uniunii Economice și Monetare și creșterea economică prin intermediul unei convergențe și a unei competitivități sporite.

Părțile contractante sunt pregătite să recurgă, ori de câte ori acest lucru este adecvat și necesar, la măsuri specifice pentru statele membre a căror monedă este euro.

Părțile contractante se asigură de faptul că toate reformele majore de politică economică pe care le planifică vor fi discutate ex ante și, după caz, coordonate între părți.

Șefii de stat sau de guvern ai părților contractante a căror monedă este euro se reunesc, în mod informal, în cadrul unor reuniuni la nivel înalt ale zonei euro, împreună cu președintele Comisiei Europene.

Situațiile de excepție a încălcărilor dispozițiilor tratatului se referă la balanța de venituri și plăți care poate fi, uneori, dezechilibrată sub impulsul unor circumstanțe excepționale sau mai greu previzibile, greu controlabile de un singur stat (aici intră calamitățile, războaie, o criză bancară sau bursieră apărută în interval scurt - câteva săptămâni/luni). O cauză menționată expres este criza economică severă.

Liderii statelor fără moneda națională euro care aderă la Tratat vor participa la reuniunile Euro Summit cel puțin o dată pe an, când se va discuta despre măsurile de implementare a dispozițiilor prezentului tratat, precum și atunci când tema discuțiilor este competitivitatea, modificarea arhitecturii globale a zonei euro și regulile care i se aplică în viitor.

Acest Tratat a intrat în vigoare la 1 ianuarie 2013.

## 3. Avantajele și dezavantajele implementării Tratatului European de Stabilitate Fiscală

**Principalele avantaje** ale implementării acestuia sunt:

▪ *prevenirea derapajelor politicianiste, de acordare a unor beneficii electorale cu efect destabilizator pe termen lung, prin intermediul deficitului structural (ex.: decizia de majorare a pensiilor în baza unei prezumate creșteri economice, care, în realitate, nu a mai avut loc);*

▪ *obligarea implicită a oricărui inițiator legislativ de acordare de beneficii la*

demonstrarea sustenabilității în timp a beneficiilor acordate. Practica a demonstrat că, odată acordate, beneficiile nu mai pot fi retrase, chiar dacă factorii de decizie își asumă răspunderea în acest sens;

- stabilitatea macroeconomică permite o dezvoltare mai rapidă, utilizarea mai bună a resurselor disponibile, pentru investiții cu efect favorabil ulterior și nu pentru consum. Totul este ca regula de 0,5% sau cât se va obține să fie acceptată ca o valoare în sine, prin cadrul solid asigurat activității economice;

- echilibrarea veniturilor statului contra cheltuielilor;

- creează necesitatea unui buget construit coerent de la bun început;

- o parte din prevederile acestui tratat sunt inspirate dintr-o economie sănătoasă, cea a Germaniei.

**Dezavantajele implementării** acestuia, pot fi astfel rezumate:

- limitarea la 0,5% a deficitului structural, cifră fixată unitar pentru toate țările din tratat, deși datoria lor publică diferă considerabil, de la 6% (Letonia) la 160% (Grecia) - România, de exemplu, fiind în preajma pragului de 40% - nu poate realiza reglajul financiar cerut de optimizarea economică;

- în cazul unei evoluții economice favorabile, va fi foarte dificil de explicat populației de ce nu pot fi acordate recompense imediate și de ce trebuie acceptată consolidarea rezultatelor înainte de a distribui avantaje pe termen lung;

- modul de calcul destul de dificil și aplicarea neuniformă ar putea duce la controverse importante privind respectarea regulii de 0,5% deficit structural;

- apar state membre cu probleme economice ce au nevoie de dezvoltare durabilă, nu de impunerea unor reguli stricte privind cheltuielile, adică nu au nevoie de impunerea și susținerea unei “stabilități economice”, din moment ce economia acestor țări membre întâmpină dificultăți serioase;

- crizele economice trec în timp și reglează economia, prin urmare nu sunt necesare asemenea măsuri;

- permite statelor disciplinate din punct de vedere bugetar să aibă un deficit structural de 1%, dublu față de ce le este permis celorlalte;

- se remarcă intervenția politică a statelor nordice care nu permit decât o evoluție controlată a unui stat membru în direcția creșterii cheltuielilor publice;

- nu este clar dacă Tratatul a fost gândit să prevadă situațiile de criză economică severă sau să gestioneze efectele prezentei crize, deci dacă va governa viitorul statelor UE sau dacă este, mai degrabă, o chestiune circumstanțială;

- apar indicii conform cărora Tratatul este menit să salveze zona euro și nicidecum Uniunea Europeană;

- tratatul nu prevede măsuri de creștere economică, ci doar unele de ținere sub control a echilibrului bugetare.

#### **4. În ce constau dezbaterile pe tema Tratatului European de Stabilitate Fiscală?**

Acest nou Tratat a fost semnat de toate statele membre ale Uniunii Europene cu excepția Republicii Cehe și a Regatului Unit al Marii Britanii.

Marea Britanie a decis să nu adopte pactul, întrucât nu a obținut o serie de concesiuni pentru sectorul financiar și dorește să își păstreze o libertate financiară ce îi va permite ieșirea din criză.

Cehia nu a semnat pactul fiscal întrucât nu consideră că acesta aduce îmbunătățiri substanțiale față de reglementările existente. De asemenea, pe lângă motivele specifice statelor non-euro, a avansat și pe cel al unui blocaj politic: neînțelegeri între guvern și parlament, pe de altă parte între guvern și președinte în privința Tratatului. Cehia nu exclude însă posibilitatea de a se alătura la o dată ulterioară.

Mecanismul European de Stabilitate rezolvă însă doar parțial slăbiciunile zonei euro. Într-adevăr, resuscitarea băncilor europene este o condiție necesară (și urgentă) pentru supraviețuirea monedei unice, dar nu este nici pe departe una suficientă. O Uniune Europeană stabilă din punct de vedere financiar este o Uniune Europeană aflată în plin avânt economic (nu trebuie trecut cu vederea ambientul economic în care s-a semnat Tratatul de la Maastricht, unul de boom economic). Fără creștere economică, veniturile bugetare obținute din taxe rămân constante sau se diminuează, capacitatea de achitare a datoriilor suverane are de suferit, iar stabilitatea socială se erodează.

Prin urmare, imperfecțiunea fundamentală a actualului Tratat constă în lipsa prevederilor legate de modul în care Uniunea Europeană, sau o parte a ei, poate surmonta impasul recesiunii economice, căci austeritatea asigură echilibrul bugetar pe seama dezechilibrelor sociale, iar pe termen lung, austeritatea este intolerabilă.

Austeritatea nu este doar un inamic pentru ordinea economică. Austeritatea afectează și ordinea politică. Realitatea a demonstrat că, în ceea ce privește clasa de mijloc, socotită de mulți drept „Atlasul democrației”, nu e secretată de economia ajunsă la un anumit grad de maturitate.

Principala problemă a statelor non-euro nu ține de aplicarea imediată a unor eventuale sancțiuni: cele mai multe nu se confruntă cu datorii publice de peste 60% din PIB deocamdată, ci mai degrabă cu perspectiva faptului de a nu putea folosi nici pe viitor, chiar în conjuncturi economice mai favorabile, instrumentul deficitului în scopul dezvoltării, deci al reducerii decalajelor față de zona euro.

În general, oponenții Tratatului din statele non-euro nu resping tratatul în sine, ci sunt interesați de momentul semnării și de negocierea unor condiții cât mai favorabile. Dintre acestea, statele cu PIBul mai mic (România, Bulgaria, de exemplu) se confruntă și cu un alt aspect: inegalitatea de facto a deficitelor permise. Să permiți doar 0,5% deficit Germaniei nu este același lucru cu a permite 0,5% sau chiar 1% deficit României. Tendința către un asemenea tratat este însă certă, Germania și Franța nemaifiind dispuse să plătească modul de viață european din Grecia, Italia sau Portugalia, cu atât mai puțin pe cel din Est.

## 5. Își va putea permite România semnarea acestui Tratat?

În acest sens, întrebarea este dacă România își permite acest Tratat din punct de vedere economic, având în vedere limita maximă a deficitului structural stipulată. România, cel puțin pe termen scurt, are nevoie de investiții masive, cu răsfrângere socială pozitivă. Mai exact, de investiții care cresc competitivitatea economică a unui stat, precum cele în infrastructură, în cercetare-dezvoltare, educație, sănătate etc., traduse însă în deficite mari. Este de remarcat, totodată, și care va fi contribuția financiară a României la Mecanismul European de Stabilitate în actuala formă a Tratatului și dacă economia autohtonă o poate furniza - faptul că beneficiarii primari ai Mecanismului sunt statele zonei euro transformă România în contributor net. Să ne reamintim că România joacă deja acest rol, de contributor net, la fondurile structurale și fondurile de coeziune.

Noua limită pentru deficitul structural impusă de pactul fiscal european va impune un control foarte strict asupra finantelor publice în România, acest lucru având avantaje clare, dar și dezavantaje. România a avut în trecut o politică fiscală discreționară prociclică, indisciplinată, accentuând dezechilibrele macroeconomice în loc să le atenueze. Astfel, deficitul structural a crescut în mod inutil când PIB-ul era peste nivelul potențial, anulând astfel acțiunea stabilizatorilor automati. Noua regulă care limitează deficitul structural la 0.5% din PIB va conduce aproape la imposibilitatea practicării unor politici fiscale prociclice și la o disciplină fiscală pronunțată, cea ce pentru o țară ca România, data fiind experiența istorică negativă, poate fi un avantaj semnificativ. Dezavantajul noii reguli fiscale europene pentru România este faptul că spațiul de manevră existent pentru a putea stimula economia în perioadele de recesiune va fi foarte redus.

Criza datoriilor suverane, o amenințare la adresa stabilității uniunii economice și monetare, scoate în evidență nevoia urgentă de a aduce îmbunătățiri majore cadrului politicilor fiscale. La 13



decembrie 2011 a intrat în vigoare o reformă majoră (parte din așa-numitul „pachet de șase propuneri legislative” - „Six-Pack”), care modifică Pactul de stabilitate și de creștere și prevede norme și instrumente importante pentru supravegherea politicilor fiscale naționale. O altă reformă importantă, Tratatul interguvernamental privind stabilitatea, coordonarea și guvernarea în cadrul uniunii economice și monetare (TSCG), a cărui componentă bugetară este Pactul fiscal, a intrat în vigoare la 1 ianuarie 2013, după care la 30 mai 2013 a intrat în vigoare un regulament important (parte din așa-numitul „pachet de două propuneri legislative” - „Two-Pack”), care vizează o mai bună consolidare a supravegherii economice și bugetare prin instituirea unor norme comune pentru monitorizarea și evaluarea proiectelor de planuri bugetare naționale ca parte a ciclului semestrului european.

Noua arhitectură emergentă a politicilor fiscale din Uniunea Europeană vizează crearea unui cadru mai solid și mai eficace pentru coordonarea și supravegherea politicilor fiscale ale statelor membre. Noua structură este un răspuns direct la criza datoriilor suverane, care a arătat că trebuie impuse norme mai stricte, date fiind efectele de propagare pe care finanțele publice nesustenabile le-au avut în zona euro. Noul cadru se bazează deci pe experiența dobândită în urma eșecului arhitecturii inițiale a uniunii monetare europene și vizează consolidarea principiului director al finanțelor publice sănătoase.

## **6. România a semnat Tratatul privind stabilitatea, coordonarea și guvernarea în UEM**

În conferința de presă susținută la finalul Consiliului European, șeful statului român a afirmat că pentru România este un succes faptul că este parte la Tratatul privind stabilitatea, coordonarea și guvernarea în cadrul Uniunii Economice și Monetare, în opinia sa documentul trebuind ratificat cât mai rapid.

Președintele a afirmat că cele 25 de state semnatare ale documentului vor împărți, de bună voie, controlul național pe buget și fiscalitate cu Comisia Europeană.

Șeful statului a precizat că, prin semnarea de către România a acestui Tratat, țara noastră s-a raliat efortului comun de creștere a competitivității în zona Euro, punctând că moneda euro este a întregii UE.

“În ceea ce privește tratatul, așa spune că stabilește un nou pas, extrem de important în ceea ce privește integrarea politicilor economice. Acest proces se va realiza pe două căi, pe de o parte din creșterea gradului de armonizare politică la nivelul UE și, poate mai important, creșterea controlului instituțiilor europene în privința coordonării politicilor naționale în special al celor fiscal-bugetare”.

Pactul de Guvernare Fiscală, semnat vineri de 25 de state membre ale UE, inclusiv România, stabilește o limită de 0,5 la sută din PIB a deficitului bugetar structural și un nivel al datoriei publice sub 60% din PIB, pentru a fi evitate riscurile privind sustenabilitatea pe termen lung a finanțelor publice. Deficitul bugetar maxim ciclic, inclusiv cel structural, prevăzut de Pact, se va încadra în limita maximă de 3% din PIB.

Potrivit documentului, dacă se înregistrează abateri față de aceste nivele, se va declanșa automat un mecanism de corecție, ce trebuie introdus în legislația națională, la fiecare țară semnatare ca “regulă de aur” privind limitarea deficitului structural. Dacă un stat membru nu transpune aceste două prevederi în legislația națională, poate fi sesizată Curtea de Justiție a Uniunii Europene. Nerespectarea deciziei acestei instanțe poate duce la o sancțiune financiară de maximum 0,1% din PIB-ul țării respective.

Consiliul Fiscal este o autoritate independentă, creată în baza Legii Responsabilității Fiscale, și are ca scop sprijinirea Guvernului și a Parlamentului în elaborarea și implementarea politicii fiscale și de a promova transparența și sustenabilitatea finanțelor publice.

## 7. Concluzii

În contextul schimbării fundamentale de abordare în politica fiscală în anii următori ca urmare a noului pact fiscal, spațiul de manevră la nivelul politicii fiscal-bugetare va fi mult mai mic ca în trecut, deficitele bugetare maxime permise fiind mult mai mici. În acest context, trebuie găsite soluții de stimulare a economiei chiar în condițiile unui spațiu mult mai limitat la nivelul politicii fiscal bugetare.

O primă soluție în acest sens o reprezintă absorbția fondurilor Uniunii Europene. Aceasta reprezintă un stimul enorm pe care îl putem avea în economie, care devine crucial în contextul constrângerii legate de politica fiscală discreționară impusă de noul pact fiscal și de dimensiunea redusă a stabilizatorilor automați. În figura de mai jos se poate vedea nivelul de absorbție atins de Fondurile Europene în perioada 2012-2014.

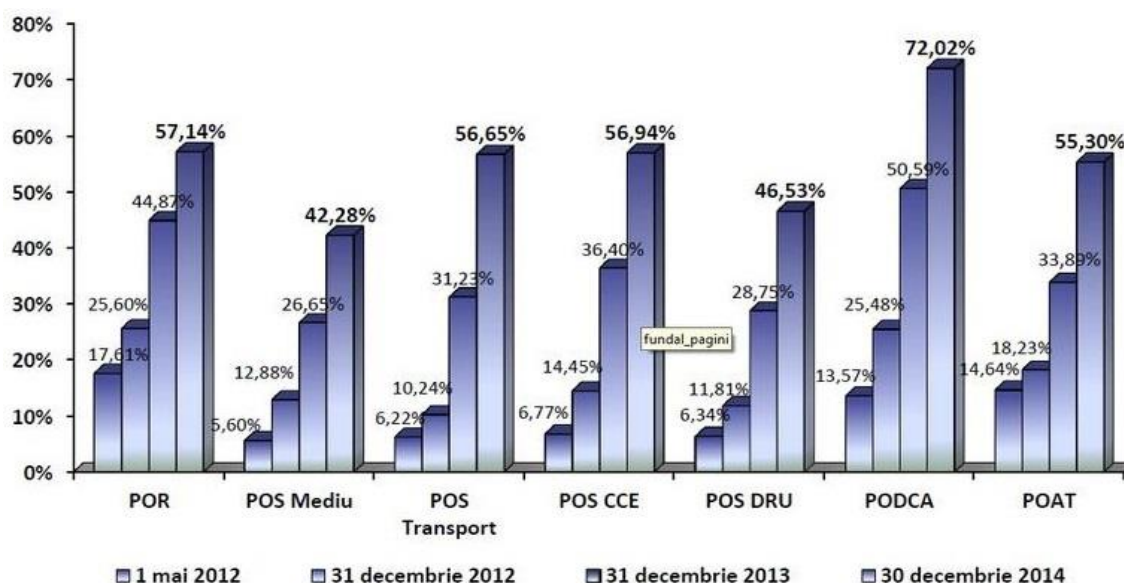


Figura.1. Gradul de absorbție al Fondurilor Europene în perioada 2012-2014

România trebuie să aibă ca prioritate zero creșterea urgentă și substanțială a absorbției fondurilor Uniunii Europene. Pe lângă absorbția banilor europeni, noile constrângeri bugetare impuse de Pactul Fiscal ne obligă și la o cheltuire mult mai eficientă a banilor publici. Cu aceleași resurse bugetare, limitarea deficitului bugetar ne forțează să obținem efecte mult mai mari în economie prin cheltuirea banilor publici.

Eventualele efecte negative sau pozitive atribuite concurenței fiscale la nivelul UE, sunt susținute în rândul statelor în mod diferit, deoarece fiecare se află oarecum pe poziții de interes divergente. Pe de o parte statele cu economii dezvoltate și capacitate de a rezista șocurilor pieței sunt împotriva concurenței fiscale, în timp ce statele mai puțin dezvoltate nu sunt pe deplin dispuse să renunțe în totalitate la dreptul de a încasa impozite și taxe în modul în care le dictează interesele propriei politici fiscale, deoarece aceasta rămâne printre puținele instrumente de acțiune la dispoziția guvernelor naționale, prin care să suplinească neajunsurile create în economie de eventuale crize și a șocurilor propagate în piață.

Rezervele de eficiență pe partea de cheltuieli bugetare sunt foarte mari. Spre exemplu, România a avut cea mai mare alocare pentru cheltuieli de investiții ca procent din PIB (și ca procent din totalul veniturilor bugetare) dintre toate țările Uniunii Europene în perioada 2010- 2013. Cu toate acestea, specialiștii în economie din România consideră că, respectând constrângerile bugetare din Tratat, este loc pentru o stimulare a economiei prin reducerea țintită a fiscalității.

## Bibliografie

1. Chilarez D., Ene S. G., *Armonizare și competiție fiscală la nivelul Uniunii Europene*  
[http://www.strategiimanageriale.ro/images/images\\_site/articole/article\\_3a5744edeef192e0d12f8e9a8446293c.pdf](http://www.strategiimanageriale.ro/images/images_site/articole/article_3a5744edeef192e0d12f8e9a8446293c.pdf)
2. Dumitru I., *Compactul fiscal european. Implicatii asupra Romaniei*, Revista de actualitate financiară, 4.03.2012, cfnet
3. Enache C., Mecu C., *Economie Politică*, Ed. a V-a, Vol. 2, Ed. Fundației România de Măine, București, 2007.
4. Dobre A., *Politica comercială comună a Uniunii Europene*, Editura Universul Juridic, București, 2010
5. Inceu A. M., Lazăr D. T., *Finanțe și bugete publice*, Ed. Accent, Cluj Napoca, 2009.
6. Stiglitz J.E., Walsh C.E., *Economie*, Editura Economică, București, 2005.
7. Talpos I., Crasneac O.A., *Efectele concurenței fiscale*, Economie teoretică și aplicată, Volumul XVII No. 8(549), 2010, pp. 38-54
8. <http://www.consiliulfiscal.ro/GuvernantaFiscalainUEDumitrescu.pdf>
9. [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/economic\\_governance/sgp/index\\_ro.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/sgp/index_ro.htm)
10. [www.consilium.europa.eu/.../european.../treaty-on-stability-coordination](http://www.consilium.europa.eu/.../european.../treaty-on-stability-coordination).
11. [http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/ro/displayFtu.html?ftuId=FTU\\_4.2.1.html](http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/ro/displayFtu.html?ftuId=FTU_4.2.1.html)

## Analiza bonității entităților economice

**Autor: Strosz Adriana**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Monea Mirela**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *The present paper aims to present few considerations on the main financial indicators which provide a picture about company's financial stability, use of its assets efficiency, its long-term debt financing. Discussion is focused on: financial performances, short-term financial ratios, long-term debt ratios or liquidity and solvency ratios.*

### 1. Introducere

În expresia lor cea mai simplă, **indicatorii financiari** sunt rapoarte semnificative între două mărimi sau grupe de mărimi din bilanțul sau contul de profit și pierdere, rapoarte ce permit efectuarea de aprecieri asupra situației financiare și facilitează, pe aceasta cale, adoptarea deciziilor pentru activitatea viitoare. Pentru a se atinge pragul de relevanță este nevoie să se limiteze numărul de indicatori ce vor fi determinați, pentru a nu se pierde semnificația fenomenului studiat. Practica îndelungată a agenților economici, precum și a instituțiilor financiar-bancare din țările cu economie de piață dezvoltată a impus utilizarea unui număr de indicatori esențiali pentru luarea unei decizii. Astfel, nu este niciodată suficient a se analiza un singur indicator ci, trebuie introdusă analiza contextului de indicatori în vederea coroborării diferitelor influențe cauzate de factori diverși<sup>1</sup>.

**Bonitatea** reprezintă performanța financiară a agentului economic care atestă încrederea pe care acesta o inspiră băncii în momentul solicitării unui credit, de a restitui la scadență, creditele contractate împreună cu dobânzile aferente<sup>2</sup>.

**Bonitatea financiară** se determină prin calcularea unor indicatori financiari pe baza datelor din situațiile contabile, în funcție de perioada în care se determină, astfel: anual - bilanțul contabil și contul de profit sau pierdere; semestrial - rezultatele financiare și situația patrimoniului; lunar - balanța de verificare. Ea reprezintă unul din criteriile principale ale analizei financiare în vederea acordării de credite. Variate rate sunt utilizate, în funcție de scopul analizei, dar și de specificul activității desfășurate de solicitant.

### 2. Ratele surselor de finanțare

**Ratele surselor de finanțare**, permit aprecierea politicii financiare a întreprinderii (modul de structurare a surselor de finanțare în funcție de proveniență și de gradul de exigibilitate a acestora).

**Principalele rate de structură ale surselor de finanțare sunt<sup>3,4</sup>:**

**Rata stabilității financiare (Rsf)** reflectă ponderea surselor pe care le are întreprinderea pentru o perioadă mai mare de un an, în totalul surselor de acoperire a mijloacelor economice:

---

<sup>1</sup> Petrescu, S. – *Diagnostic economico-financiar*, Editura Sedcom Libris, Iași, 2004

<sup>2</sup> Păvăloaia, W., Paraschivescu, M.D., Olaru, G., Radu F. *Analiză financiară. Studii de caz*, Editura Tehnopress, Iași, 2006

<sup>3</sup> Păvăloaia, W., Paraschivescu, M.D., Olaru, G., Radu F. *Analiză financiară. Studii de caz*, Editura Tehnopress, Iași, 2006;

<sup>4</sup> Robu, V., Vâlceanu, Gh. – *Analiză economico-financiară. Teste grilă*, Editura Economică, București, 2006

$$R_{sf} = \frac{\text{Capital permanent}}{\text{Total pasiv}}$$

unde: Capitalul permanent = Capital propriu + Datorii mai mari de un an

Rata stabilității financiare, analizată în dinamică, dacă înregistrează o creștere, reflectă o situație favorabilă, dacă majorarea capitalului permanent în raport cu totalul pasivului se datorează creșterii capitalurilor proprii într-un ritm superior datoriilor pe termen lung.

Dacă rata prezintă o tendință de scădere, situația poate fi considerată favorabilă dacă este determinată de reducerea datoriilor pe termen lung, fără ca acestea să scadă sub anumite limite dacă întreprinderea beneficiază de efectul de levier.

Preponderența capitalului angajat în sursele financiare reflectă caracterul permanent al finanțării activității conferind grad ridicat de siguranță prin stabilitate în finanțare. Valoarea minimă care oferă o stabilitate acceptabilă este de 50%, deși se consideră normală dacă oscilează în jurul valorii de 66%.

Tabelul nr.1. Rata stabilității financiare

Indicatori	U.M.	N-1	N	Indici (%)
Capital permanent	lei	8.316.162	8.962.626	99,51%
Pasiv total	lei	11.302.088	12.240.264	108,30%
Rata stabilității financiare	%	73,59%	73,22%	99,5%
Datorii pe termen lung	lei	-	-	-

Analiza în dinamică a ratei stabilității financiare înregistrează o tendință de ușoară scădere în anul curent față de anul precedent cu doar 0,5% ( de la 73,59% la 73,22% - nesemnificativă), aceasta semnifică o sensibilă scădere a ponderii capitalurilor permanente în totalul surselor de finanțare. Aceasta se datorează indicelui de scădere a capitalurilor permanente (99,5%) comparativ cu creșterea indicelui de evoluție a pasivului total (108,3%). Însă situația este considerată favorabilă.

**Rata autonomiei financiare (Raf)** arată cât din patrimoniul întreprinderii este finanțat pe seama resurselor proprii și se determină cu relațiile:

- *Rata autonomiei financiare globale (Rafg):*

$$Rafg = \frac{\text{Capital propriu}}{\text{Total pasiv}} \times 100$$

Reflectă ponderea capitalurilor proprii în total surse de finanțare Este de dorit ca nivelul ratei să fie cât mai mare.

Teoria și practica economică au format variantele<sup>5</sup>:

➤ în situația în care capitalul propriu reprezintă cel puțin 2/3 din capitalul total, întreprinderea dispune de o autonomie financiară ridicată, prezentând garanții aproape certe pentru eventualii creditori.

➤ dacă ponderea capitalului propriu în totalul resurselor este cuprinsă între 30 și 50%, riscurile în cazul acordării creditelor sunt mai mari, dar întreprinderea poate beneficia mai departe de credite;

➤ dacă capitalul propriu se situează sub 30%, întreprinderea nu mai prezintă garanții pentru a beneficia de noi credite.

- *Rata autonomiei financiare la termen (Raft)* - este mai semnificativă decât rata precedentă deoarece prezintă structura capitalurilor permanente și arată gradul de independență financiară a întreprinderii pe termen lung. Se poate calcula după relațiile:

<sup>5</sup> Vâlceanu, Gh., Robu, V., Georgescu, N. – Analiză economico-financiară, Editura Economică, București, 2005

$$\text{Raft} = \frac{\text{Capital propriu}}{\text{Capital permanent}} \times 100 \quad (1)$$

$$\text{Raft} = \frac{\text{Capital propriu}}{\text{Datorii pe termen lung}} \times 100 \quad (2)$$

➤ Pentru prima relație, autonomia financiară este asigurată, în situația în care capitalul propriu reprezintă cel puțin jumătate din cel permanent ( $\text{Raft}(1) > 50\%$ ).

➤ În al doilea caz, autonomia financiară este asigurată când capitalul propriu este mai mare sau egal cu datoriile pe termen lung ( $\text{Raft}(2) > 100\%$ ).

**Rata datoriilor pe termen scurt (Rds)** reflectă măsura în care resursele curente participă la formarea resurselor totale și la finanțarea activității. Valoarea maxim admisibilă a indicatorului nu poate depăși 50% din total pasiv, valoarea normală oscilând în jurul a 33%.

$$\text{Rds} = \frac{\text{Datorii pe termen scurt}}{\text{Total pasiv}} \times 100$$

**Rata îndatorării** măsoară ponderea datoriilor întreprinderii în totalul surselor de finanțare. Acesta se calculează în următoarele variante:

- **Rata îndatorării globale (Rîg)** - măsoară ponderea datoriilor totale față de terți, indiferent de natura lor, în totalul surselor de finanțare.

$$\text{Rig} = \frac{\text{Datorii totale}}{\text{Total pasiv}} \times 100$$

O valoare situată în jurul a 66% este considerată normală.

- **Rata îndatorării la termen (Rît)** - se determină folosind relațiile:

$$\text{Rit} = \frac{\text{Datorii pe termen lung}}{\text{Capital permanent}} \times 100 \quad (1)$$

$$\text{Rit} = \frac{\text{Datorii pe termen lung}}{\text{Capital propriu}} \times 100 \quad (2)$$

Calculată cu prima relație, rata îndatorării la termen reflectă proporția în care datoriile pe termen lung participă la formarea capitalului permanent și exprimă o situație favorabilă a întreprinderii dacă are un nivel  $< 50\%$ .

Cea de-a doua relație de calcul a ratei de îndatorare la termen arată raportul în care se află datoriile pe termen lung față de capitalurile propriu permițând aprecierea capacității de îndatorare a unei întreprinderi. În acest caz, capacitatea de îndatorare este saturată când rata îndatorării la termen se apropie de 100%.

Tabelul nr.2. Rata autonomiei globale, rata datoriilor pe termen scurt, rata îndatorării globale

Indicatori	U.M.	N-1	N	Indici (%)
Capital propriu	lei	8.316.162	8.962.626	99,51%
Datorii pe termen scurt	lei	2.985.926	3.277.637	109,77%
Datorii totale	lei	2.985.926	3.277.637	109,77%
Pasiv total	lei	11.302.088	12.240.264	108,30%
Rata autonomiei globale	%	73,58%	73,22%	99,5%
Rata datoriilor pe termen scurt	%	26,42%	26,78%	101,36%
Rata îndatorării globale	%	26,42%	26,78%	101,36%

În dinamică se observă o ușoară scădere a ratei autonomiei globale, ceea ce semnifică o diminuare a autonomiei financiare globale a societății ca urmare a modificării capitalurilor proprii într-un ritm inferior totalului resurselor. Totuși o valoare de 73% a acestei rate semnifică faptul că întreprinderea dispune de o autonomie financiară ridicată, prezentând garanții aproape certe pentru eventualii creditori.

În cazul societății analizate nivelul ratei datoriilor pe termen scurt se situează sub valoarea de 33% și se află în creștere, ceea ce semnifică o majorare a ponderii datoriilor pe termen scurt în totalul finanțării (aspect favorabil), dar totuși situația poate fi considerată satisfăcătoare.

Rata îndatorării globale a societății este situată mult sub valoarea de 66% și manifestă o ușoară tendință de creștere, deoarece, indicele de creștere a pasivului total este mai mic decât indicele de creștere a datoriilor totale.

### 3. Ratele de lichiditate

**Lichiditatea** măsoară aptitudinea întreprinderii de a face față obligațiilor pe termen scurt și reflectă capacitatea de a transforma rapid activele circulante în disponibilități (bani). O întreprindere este „lichidă” când resursele degajate de operațiunile curente ale exercițiului îi furnizează suficiente disponibilități pentru a face față scadențelor pe termen scurt<sup>6</sup>.

Pe baza faptului că activele circulante conțin trei elemente (stocuri, creanțe și disponibilități bănești - inclusiv investiții financiare pe termen scurt), se pot construi trei rate de lichiditate patrimonială.

*Lichiditatea generală (Lg)* se calculează ca raport între activele curente și datoriile curente:

$$Lg = \frac{\text{Active curente}}{\text{Datorii curente}} \times 100$$

Nivelul acestei rate variază în funcție de sectorul economic: este subunitar în sectorul de distribuție și aproape de 2 în sectoarele industriale cu ciclu lung de fabricație. Potrivit uzanțelor internaționale, lichiditatea generală trebuie să fie situată în jurul cifrei 2 (respectiv 200%).

Valoarea supraunitară a acestei rate semnifică faptul că fondul de rulment este pozitiv (calculat pe baza părții de jos a bilanțului) și totodată acesta îi permite întreprinderii să facă față anumitor dereglări care pot, apăsarea în mișcarea activelor circulante.

Valoarea subunitară a ratei înseamnă că datoriile pe termen scurt nu sunt acoperite de activele circulante, iar fondul de rulment are o valoare negativă.

*Lichiditatea curentă sau intermediară*, în literatura străină de specialitate, se întâlnește și sub denumirea de lichiditate imediată, având în vedere circulația în plin a titlurilor de credit (cambia și biletul la ordin)<sup>7</sup>. Exprimă capacitatea firmei de a-și onora datoriile pe termen scurt din creanțe, investiții financiare pe termen scurt și disponibilități bănești. Este evident faptul că, mijloacele bănești, precum și creanțele sunt mai ușor disponibile pentru stingerea datoriilor decât o unitate de stocuri, de orice tip.

$$Lc = \frac{\text{Active curente} - \text{stocuri}}{\text{Datorii curente}} \times 100$$

Valoarea acestei rate se consideră normală, potrivit uzanțelor internaționale, dacă este de 0,8-1 (sau 80-100%). Lichiditatea curentă prezintă un nivel asiguratoriu, certificând faptul că întreprinderea este capabilă să-și acopere datoriile pe termen scurt.

Valoarea informațională a acestei rate se dezvăluie prin analiza comparativă în timp și prin raportare la lichiditatea generală.

<sup>6</sup> Păvăloaia, W., Paraschivescu, M.D., Olaru, G., Radu F. Analiză financiară. Studii de caz, Editura Tehnopress, Iași, 2006

<sup>7</sup> Gheorghiu, AL, *Analiza economico-financiară la nivel microeconomic*, Editura Economică, București, 2004

*Lichiditatea la vedere (imediată)*, numită și capacitate de plată, reflectă capacitatea firmei de a achita datoriile curente, pe baza disponibilităților bănești (inclusiv a investițiilor pe termen scurt):

$$Li = \frac{\text{Disponibilitati} + \text{Investitii pe termen scurt}}{\text{Datorii curente}} \times 100$$

Se consideră că nivelul acestei rate este normal între 0,2 și 0,3.

În analiza economico-financiară, rata lichidității imediate mai este cunoscută și sub denumirea de rată a solvabilității imediate. Interpretarea ei presupune o serie de capcane:

Un nivel ridicat al acestei rate indică o solvabilitate mare, dar acest lucru se poate datora unei utilizări precare a resurselor disponibile. Valoarea ridicată a acestei rate nu constituie o garanție a solvabilității, dacă restul activelor circulante au un grad redus de lichiditate.

Un nivel redus al ratei lichidității imediate, arătând o valoare redusă a lichidității, ilustrează o situație care poate fi comparabilă cu menținerea echilibrului financiar, și numai dacă întreprinderea minimizează valoarea disponibilităților, dar deține, în schimbul acestora, valori de plasament, creanțe, stocuri cu un grad mare de lichiditate.

Tabelul nr.3. Ratele de lichiditate

Indicatori	U.M.	N-1	N	Indici (%)
Active circulante	lei	6.608.044	7.673.563	116,12%
Active circulante fără stocuri	lei	5.049.955	6.042.502	119,19%
Disponibilități	lei	2.839.590	3.741.952	131,78%
Investiții financiare pe termen scurt	lei	1.401.403	-	-
Datorii pe termen scurt	lei	2.985.926	3.277.637	109,77%
Lichiditatea generală	-	2,21	2,34	105,79%
Lichiditatea curentă	-	1,70	1,84	108,58%
Lichiditatea imediată	-	1,42	1,14	80,38%

Pe întreaga perioadă analizată nivelul indicatorului lichiditate generală este situat peste valoarea de 2 și se află în creștere (cu 5,79%), ceea ce semnifică faptul că societatea își poate acoperi integral datoriile pe termen scurt pe seama activelor circulante. Acest lucru s-a datorat creșterii mai rapide a nivelului activelor circulante față de nivelul datoriilor pe termen scurt.

Nivelul indicatorului lichiditate curentă se încadrează între 1,7 - 1,84 și reflectă o bună capacitate de plată, deci un risc redus. Lichiditatea curentă prezintă un nivel asiguratoriu, certificând faptul că societatea este capabilă să-și acopere datoriile pe termen scurt pe seama creanțelor și disponibilităților bănești.

Nivelul lichidității imediate este asiguratoriu, ceea ce înseamnă că societatea este capabilă să-și acopere datoriile pe termen scurt pe seama disponibilităților bănești.

#### 4. Ratele de solvabilitate

*Solvabilitatea* constituie aptitudinea întreprinderii de a face față scadențelor pe termen lung și mediu și depinde de mărimea datoriilor cu asemenea scadențe și de cheltuielile financiare (costul îndatorării). Ea constituie un obiectiv prioritar al întreprinzătorului care dorește să-și păstreze autonomia financiară și flexibilitatea gestiunii și rezultă din echilibrul dintre fluxurile de încasări și fluxurile de plăți, dar și dintr-un fond de rulment net pozitiv, adică dintr-o bună adevcare între



necesarul de finanțare pe termen lung (în active corporale și financiare) și resursele de finanțare cu caracter permanent (capitalurile proprii și îndatorarea la termen)<sup>8</sup>.

Solvabilitatea întreprinderii se exprimă cel mai des prin intermediul următorilor indicatori:

*Rata solvabilității generale (Rsg)* arată măsura în care activele totale ale firmei pot acoperi datoriile totale ale firmei.

$$Rsg = \frac{\text{Activ total}}{\text{Datorii totale}} \times 100$$

Prin acest indicator se măsoară securitatea de care se bucură firma față de bancă și creditorii. Valoarea critică a acestei rate este de 1,5. În analiză putem distinge următoarele cazuri:

- o valoare mai mare decât 1,5 a acestei rate semnifică faptul că firma are capacitatea de a-și achita obligațiile bănești față de terți;
- o valoare situată sub 1,5 evidențiază riscul de insolvență pe care și l-au asumat furnizorii/creditorii de fonduri puse la dispoziția întreprinderii.

*Rata solvabilității patrimoniale (Rsp)* se calculează ca raport între capitalul propriu și suma dintre acesta și creditele totale.

$$Rsp = \frac{\text{Capital propriu}}{\text{Capital propriu} + \text{credite totale}} \times 100$$

Acest indicator este calculat în cele mai multe situații de bănci, în studiile de bonitate efectuate în cazul solicitării de credite. Valoarea minimă a ratei solvabilității patrimoniale trebuie să se încadreze în limitele 0,3-0,5. De regulă, o rată a solvabilității patrimoniale situată sub 0,3 este apreciată ca riscantă de către finanțatori.

Tabelul nr.4. Ratele solvabilității

Indicatori	U.M.	N-1	N	Indici (%)
Datorii totale	lei	2.985.926	3.277.637	109,77%
Activ total	lei	11.302.088	12.240.264	108,30%
Capital propriu	lei	8.316.162	8.962.626	99,51%
Capital propriu + Credite totale	lei	8.316.162	8.962.626	99,51%
Rata solvabilității generale	-	3,79	3,73	98,66%
Rata solvabilității patrimoniale	-	1	1	100,00%

Pe toată perioada analizată nivelul solvabilității generale este peste limita normală. Tendința indicatorului este de ușoară scădere pentru întreaga perioadă analizată datorită creșterii mai rapide, ca ritm, a datoriilor totale față de activul total. Societatea este capabilă să-și acopere datoriile pe seama activelor.

Societatea înregistrează pe toată perioada analizată o rată a solvabilității patrimoniale egală cu 1, ceea ce evidențiază faptul că întreprinderea nu a contractat credite bancare.

## 5. Rate de profitabilitate

*Profitabilitatea* reprezintă rezultatul net al politicilor și deciziilor într-o companie. Așadar, examinarea acestei rate va oferi indicii asupra eficienței cu care operează firma.

*Marja de profit (PM)* se calculează ca raport între profitul net total și total vânzări:

<sup>8</sup> Petreacu, S., *Diagnostic economic--financiar*; Editura Sedcom Libris, Iași, 2004

$$PM = \frac{\text{Profit Net}}{\text{Cifra de afaceri}} \times 100$$

Exprimă eficiența activității comerciale a întreprinderii, asigurând legătura dintre profitul și cifra de afaceri netă.

**Rentabilitatea activelor (Return on Total Assets - ROA)** se calculează ca raport între profitul net și total active:

$$ROA = \frac{\text{Profit Net}}{\text{Total active}} \times 100$$

**Rentabilitate capitalului propriu (Return on Equity - ROE)** se calculează ca raport între profitul net și capitalul propriu:

$$ROE = \frac{\text{Profit Net}}{\text{Capital propriu}} \times 100$$

Rentabilitatea capitalului propriu măsoară cât de eficient a fost folosit capitalul companiei. Este singura rată a cărei valoare nu depinde de industrie. În analiză trebuie utilizată împreună și cu alte rate și de asemenea cu riscul asociat. Inflația îmbunătățește acest indicator prin faptul că numitorul conține capitalul social. Cu cât firma este mai veche (respectiv cu cât vârsămintele de capital social sunt mai vechi) cu atât numitorul este mai mic și rentabilitatea apare mai mare<sup>9</sup>.

Tabelul nr. 5. Rate de profitabilitate

Indicatori	U.M.	N-1	N	Indici (%)
Profit net	lei	1.233.967	1.430.224	115,8%
Cifra de afaceri	lei	20.913.276	20.546.946	98,25%
Activ total	lei	11.302.088	12.240.264	108,30%
Capital propriu	lei	8.316.162	8.962.626	99,51%
Marja de profit	-	5,88%	6,62%	112,56%
Rentabilitatea activelor (ROA)	-	10,88%	11,11%	102,11%
Rentabilitatea capitalului propriu (ROE)	-	14,79%	15,17%	102,61%

De-a lungul întregii perioade de analiză, societatea a înregistrat o marjă de profit ridicată și cu un trend crescător, ceea ce înseamnă o sporire a eficienței valorificării produselor societății în termeni de câștig. Situația este validată de creșterea într-un ritm mai rapid a profitului net față de dinamica cifrei de afaceri.

În cazul societății, pe întreaga perioadă analizată nivelul ratei rentabilității activelor manifestă o tendință de creștere, reflectând o sporire a capacității activelor de a degaja profit net. Această situație este susținută de faptul că ritmul de creștere al profitului net devansează ritmul de creștere al activelor totale.

Rentabilitatea capitalului propriu (ROE) manifestă o tendință de creștere, ceea ce echivalează cu o mai bună remunerare prin câștig net a resurselor proprii, respectiv sporirea capacității capitalurilor proprii de a crea profit net. Nivelul indicatorului arată că în ultimul an de analiză la 100 lei capitaluri proprii reveneau 15,17 lei profit net.

<sup>9</sup> Păvăloaia, W., Paraschivescu, M.D., Olaru, G., Radu F. Analiză financiară. Studii de caz, Editura Tehnopress, Iași, 2006

## 6. Concluzii

Destinatarii potențiali ai analizei financiare sunt variați: acționari, investitori, bancheri, furnizori.

Obiectivele analizei în cazul asumării unui risc bancar sunt concentrate pe: evaluarea solvabilității întreprinderii; aprecierea capacității întreprinderii de a degaja rezultatele și de a finanța creșterea; luarea poziției asupra atitudinii de adoptat vizavi de întreprindere.

*Bonitatea* reprezintă performanța financiară a agentului economic care atestă încrederea pe care acesta o inspiră băncii în momentul solicitării unui credit, de a restitui la scadență, creditele contractate împreună cu dobânzile aferente.

## Bibliografie

1. Buglea, A. – *Analiza situației financiare a întreprinderii*, Editura Mirton, Timișoara, 2004
2. Bușe, L. – *Analiză economico-financiară*, Editura Economică, București, 2005
3. Gheorghiu A. – *Analiza economico-financiară la nivel microeconomic*, Editura Economică, București, 2004
4. Helfert, E. – *Tehnici de analiză financiară*, BMT Publishing House, București, 2006
5. Monea M. - *Analiza economico-financiară a activității firmei*, Editura Universitas, Petroșani, 2015
6. Pantea, M., Stark L. – *Analiza situației financiare a firmei*, Editura Economică, București, 2001
7. Petcu, M. - *Analiza economico-financiară a întreprinderii*, Editura Economică, București, 2003
8. Păvăloaia, W., Păvăloaia, D., - *Analiză economico-financiară*, Editura Tehnopress, Iași, 2009
9. Petrescu, S. – *Diagnostic economico-financiar*, Editura Sedcom Libris, Iași, 2004
10. Robu, V., Vâlceanu, Gh. – *Analiză economico-financiară. Teste grilă*, Editura Economică, București, 2006
11. Vâlceanu, Gh., Robu, V., Georgescu, N. – *Analiză economico-financiară*, Editura Economică, București, 2005

## Analiza poziției financiare

**Autor: Stupariu Simina-Camelia**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Bircea Ioan**  
**Universitatea „Petru-Maior” din Târgu-Mureș**

**Abstract:** *This paper presents the story behind the numbers reflected in the financial statements, which provide information on financial health, wealth accumulated (control resources), drive mode of activity and its premise to achieve a certain performance in the future for the interpreting analyst. The financial position of the company is the result of all financial decisions on investment, financing, distribution of dividends, management of existing economic assets etc. Even if this is an older theme in financial analysis, in the light of my interpretation, the calculated indicators give a true picture of the financial position and make a small contribution to financial analysis as a science of knowledge. This paper is a comparative study of the financial position of SC IRUM S.A. in relation to another company in the same field (production of machinery) SC Mecanica Codlea S.A.*

### 1. Definirea poziției financiare în literatura de specialitate

La început a fost cuvântul<sup>1</sup>, ca atare plecând de la cuvântul „poziție”, încercăm să definim în mod corect expresia „poziție financiară”. Conform **Dicționarului explicativ al limbii române** poziția exprimă „starea sau locul pe care îl ocupă cineva sau ceva în raport cu altcineva sau respectiv altceva”. O definiție corectă a expresiei presupune mai întâi o incursiune în literatura de specialitate.

Conform normelor contabile românești (**OMFP 1802/2014**), „elementele direct legate de evaluarea poziției financiare reflectate prin bilanț sunt activele, datoriile și capitaluri proprii”<sup>2</sup>, astfel putem concluziona că pentru estimarea poziției financiare apelăm la bilanț.

Această concluzie este conturată și de **normele contabile internaționale (IAS 1 “Prezentarea situațiilor financiare”)**<sup>3</sup> în care „poziția financiară a unei entități economice, este specificată în situațiile financiare.” Încercări privind definirea poziției financiare de-a lungul timpului, au fost efectuate de economiști de seamă, dintre care amintim:

-în opinia profesorului **Stancu Ion** „poziția financiară se va putea realiza pe seama bilanțului, în cadrul căruia sunt evidențiate nevoile de finanțare ale întreprinderii reflectate în activ, respectiv pe seama obligațiilor rezultate din constituirea surselor de finanțare ce se regăsesc în pasiv.”<sup>4</sup>

-iar profesorii, **Monica Petcu**<sup>5</sup> cât și **Mihai Ristea**,<sup>6</sup> definesc poziția financiară „că va fi stabilită de către acele resurse economice pe care entitatea economică le controlează, de către structura financiară care servește în a susține aceste resurse, dar cât și lichiditatea, solvabilitatea și capacitatea acesteia de a se adapta la modificările diverse ale mediului care pot să apară pe viitor.”

---

<sup>1</sup> La început a fost cuvântul și Dumnezeu era acel și dintru începuturi cuvântul a fost la el, conform Bibliei

<sup>2</sup> OMFP 1802/2014 „Reglementările contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate”

<sup>3</sup> IAS 1, Ghid pentru înțelegerea și aplicarea Standardelor Internaționale de Contabilitate, Editura CECCAR, București, 2004, pag. 17-18 și pag. 42

<sup>4</sup> Stancu Ion, Gestiunea financiară a întreprinderii, Finanțe, vol. III, Editura Economică, București, anul 2003, pag. 31

<sup>5</sup> Monica Petcu, Analiza economico-financiară a întreprinderii; Probleme, abordări, metode, aplicații, Editura Economică, București, 2003, pag. 409

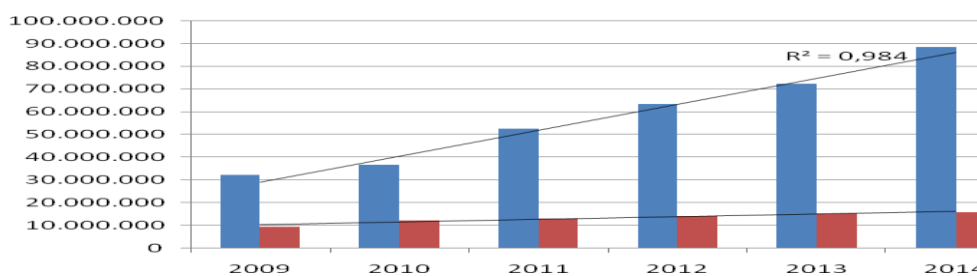
<sup>6</sup> Mihai Ristea, Contabilitatea financiară a întreprinderii; Catedra de contabilitate, audit și control de gestiune ASE București, Editura Universitară, București, 2005, pag. 18

În opinia mea, un anumit nivel al activelor (averii companiei), capitalurilor proprii și datoriilor (resurselor financiare) existente la un moment dat și reflectate prin bilanț, conferă o anumită poziție companiei pe piața de capital, piața bancară, piața monetară sau în raport cu furnizorii, clienții, alte persoane juridice sau fizice. În acest sens, situația rezultată prin analiza poziției financiare ajută utilizatorii să poată evalua starea de sănătate financiară a entității economice, să poată identifica tendințele de evoluție ale acesteia, să estimeze riscul pe care îl prezintă entitatea economică ( riscul de credit, a riscului de lichiditate, a celui financiar cât și a celui de faliment).

## 2. Analiza dimensiunii și a evoluției resurselor controlate de societate

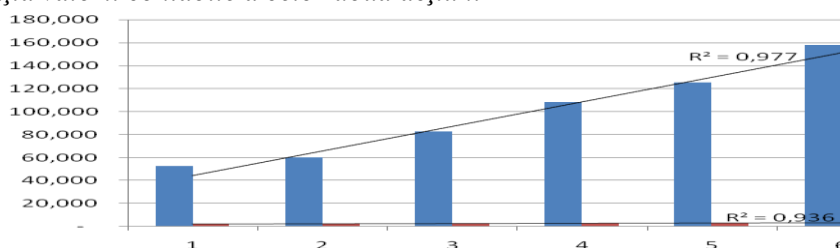
În aprecierea dimensiunii unei entități economice, se ține cont și de valoarea bunurilor economice deținute (conform criteriilor OMFP 1802/2014, SC IRUM SA face parte din categoria societăților mari iar S.C. Mecanica Codlea S.A. din categoria microentităților). Un nivel ridicat al activelor deținute conferă o garanție instituțiilor bancare, furnizorilor, investitorilor, etc., precum și o premiză a unei activități la un anumit volum cu o rentabilitate pe măsură. Finanțarea acestor active poate fi efectuată atât din resurse proprii cât și din resurse atrase. Optimizarea structurii de finanțare, presupune o analiză atentă a costurilor fiecărei resurse și a riscurilor asociate acestora.

**Figura 1-** Evoluția resurselor controlate de cele două entități economice



Conform reprezentării grafice se poate observa o tendință de creștere a valorii activelor companie (resurselor controlate), mult mai pronunțate decât în cazul companiei S.C. Mecanica Codlea S.A. Resursele controlate de către societatea studiată în raport cu cea avută ca bază de comparație sunt mult superioare. Valorile contabile înregistrate ar trebui să se apropie mult de cele de piață având în vedere reevaluările efectuate în ambele cazuri de persoane autorizate (rezerve din reevaluare). Cu toate acestea piața contrazice aceste valori, astfel la S.C. MECANICA Codlea S.A. are valoarea contabilă a unei acțiuni de 3,10 lei/ acțiune, iar cursul de cotație este de 0,7 lei/acțiune, mult inferior și valorii nominale 2,5 lei/ acțiune.

**Figura 2-** Evoluția valorii contabile a celor două acțiuni



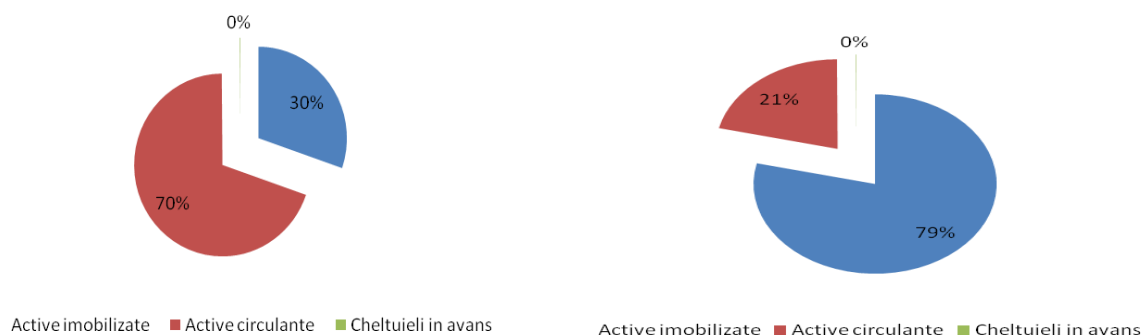
Averea acționarilor (patrimoniul net), conform înregistrărilor contabile, va înregistra de asemenea o tendință identică, ceea ce va crea o satisfacție majoră acționarilor. Aprecierea valorii aferente acționarilor am efectuat-o pe baza activului net, calculat atât prin metoda deductivă cât și prin metoda adițională. O valoare ridicată a resurselor proprii la S.C. IRUM S.A. se datorează

profitabilității companiei. Pe când în cazul S.C. Mecanica Codlea S.A. se datorează capitalului subscris vărsat.

### 3. Analiza compoziției resurselor controlate (analiza pe verticală a bilanțului)

Analiza bilanțului pe verticală se efectuează prin intermediul ratelor de structură<sup>7</sup> care prezintă pentru entitatea economică compoziția activelor, datoriilor și capitalurilor proprii. În cazul societății comerciale studiate denumite IRUM S.A. și a societății comerciale utilizate ca bază de comparație Mecanica Codlea S.A. (comparație realizată în spațiu), acest aspect este evidențiat în cadrul tabelului de mai jos:

**Figura 3-**Structura activelor, în anul 2014, la S.C. IRUM S.A. și la S.C. MECANICA CODLEA S.A.



Sursa: bilanț, calcule proprii

După cum se poate observa, în cazul societății comerciale IRUM S.A., investițiile (activele immobilizate) dețin o pondere mai scăzută în raport cu societatea comercială Codlea S.A. În schimb, activele circulante și mai cu seamă stocurile au o proporție mai ridicată, în cadrul societății IRUM, datorită stocurilor de materii prime și materiale necesare onorării comenzilor față de RNP București. S-a creat acest stoc pe seama unor informații privind creșterile prețurilor. Ponderea ridicată a creanțelor este datorată vânzării către clienți a produselor în rate.

**Figura 4-** Structura datoriilor și capitalurilor proprii, în anul 2014, la S.C. IRUM S.A. și la S.C. MECANICA CODLEA S.A.



Sursa: bilanț, calcule proprii

În vederea unei reprezentări vizuale, pe care o consider mai relevantă, am ales aceste rate ale compoziției datoriilor și a capitalurilor proprii. Ratele privind autonomia financiară, gradul de îndatorare, care pot fi deduse din imagini. Astfel, la S.C. IRUM S.A. autonomia financiară având un nivel mediu pe ultimi 5 ani de peste 84% și un grad de îndatorare mediu de 16 %, iar în cazul S.C. MECANICA CODLEA S.A., autonomia financiară este de 98% și gradul de îndatorare de 2%. În

<sup>7</sup> Georgeta Vintilă, „Gestiunea financiară a întreprinderii”, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1997, pag. 216

urma analizei compoziției rezultă că, ambele companii își finanțează investițiile și activitatea de exploatare din resurse proprii.

#### 4. Analiza echilibrelor financiare

Echilibrul financiar este privit ca un rezultat al politicilor de investiții, finanțare, privind activitatea de exploatare, distribuția de dividende etc., de către managementul societății. Conform principiilor financiare se recomandă ca:

- finanțarea nevoilor permanente trebuie să fie făcută pe seama resurselor permanente,
- finanțarea nevoilor temporare să fie făcută pe seama resurselor temporare.

**Tabelul 1- Echilibrul financiar al societăților analizate**

**-LEI-**

Indicatori ai echilibrului financiar	Irum			Codlea		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Evoluția patrimonială						
Fondul de rulment net	47.120.02	48.034.92	56.219.02	4.173.044	1.625.73	3.081.20
Necesar fond de rulment	45.257.72	47.108.55	55.222.78	4.092.441	1.585.28	3.030.86
Trezoreria netă	1.862.303	926.365	996.243	80.603	40.451	50.336
(FR/NFR)*100	104,11	102,18	102,65	101,97	102,55	101,66

Sursa: bilanț, calcule proprii

În urma calculului acestor indicatori ai echilibrului financiar, se poate remarca faptul că fondul de rulment este pozitiv, ceea ce ilustrează existența unei marje de siguranță (excedent de resurse financiare) care pot fi rulat în activitatea de exploatare a entității economice respective.

În cazul S.C. IRUM S.A. stocurile și creanțele mari în raport cu datoriile atrase, sunt cele ce reclamă nevoia unui fond de rulment. În cazul S.C. MECANICA CODLEA S.A., creanțele mari în raport cu datoriile nefinanciare de asemenea reclamă nevoia unui fond de rulment. Aceste politici desfășurate vor determina o lichiditate ridicată. Se constată un echilibrul financiar general, reflectat prin trezoreria netă, ceea ce denotă coerența politicilor financiare desfășurate în cadrul societăților comerciale și existența unui disponibil bănesc la sfârșitul perioadei de gestiune. În concluzie, trezoreria netă excedentară, permite neaccesarea de credite de către societatea IRUM S.A. cât și Mecanica Codlea S.A. Gradul de acoperire al necesarului de finanțare din exploatare, este aproape identic la cele două companii.

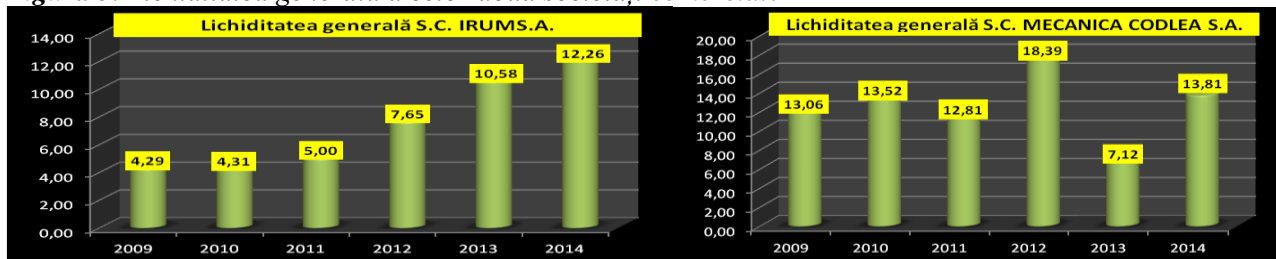
#### 5. Analiza capacității de plată pe termen scurt și lung

Instituțiile bancare, diferiți creditori, furnizori etc., sunt prudenții în a acorda împrumuturi sau a livra materii prime, materiale etc., fără a verifica mai întâi analiza capacității de plată a obligațiilor entității economice. Incertitudinea ce planează asupra realizării fluxurilor de numerar, determină creditorul la calculul unei marje de siguranță care să permită acoperirea datoriilor scadente cu lichiditățile rezultate prin vânzarea activelor circulante. Din perspectiva mea și a altor economiști, lichiditatea generală poate fi privită ca o stare a echilibrului financiar (fondul de rulment exprimat sub formă relativă). Obligațiile pe termen scurt trebuie acoperite prin active a căror lichiditate este sub un an. Având în vedere posibilitatea ca vânzarea activelor să fie la o valoare mai mică (valoarea de vânzare forțată) decât valorile din bilanț, anumite organisme financiare recomandă ca valoarea acestora să fie mai mare de 2,5 ori valoarea obligațiilor cu exigibilitate mai mică de un an.

În opinia mea, calculul lichidității și solvabilității este mai corect a fi efectuat pe baza bilanțului financiar. Creanțele aferente clienților mai vechi de un an și stocurile greu vandabile (a căror lichiditate este mai mare de un an) sunt cuprinse în bilanț la active circulante, nerespectând

întocmai principiul lichidității și determinând o lichiditate eronată. Conform modelelor băncilor comerciale (BRD, BCR, TLV, BCC, etc.) privind bonitatea entității economice se consideră, că o lichiditate generală mai mare decât 2,5 este foarte bună.

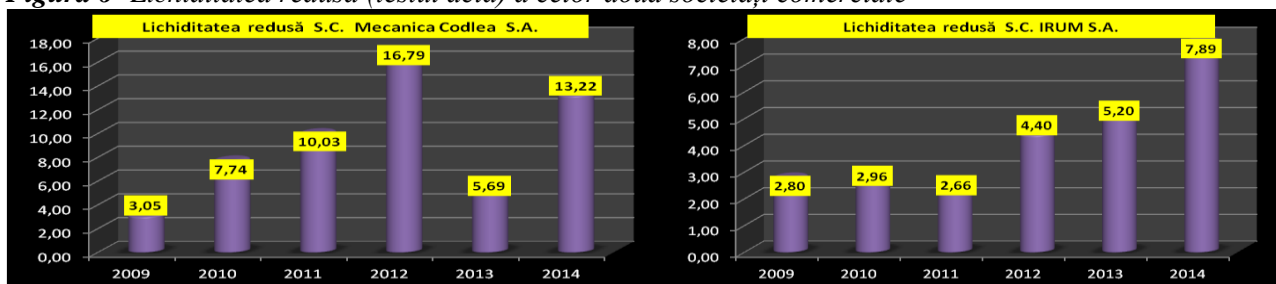
Figura 5. Lichiditatea generală a celor două societăți comerciale



Sursa: bilanț, calcule proprii

Conform calculelor, rezultă că atât la SC IRUM SA cât și în cazul SC Mecanica Codlea SA, în toată perioada analizată, activele circulante acoperă într-o proporție mult mai mare datoriile cu scadență mai mică de un an. În opinia mea, o lichiditate mai mare de 4 ori nu poate fi apreciată pozitiv, ea este rezultatul unei viteze de rotație a activelor circulante mult mai reduse decât viteza de rotație a datoriilor. Cauzele pot fi politicile de încasare a creanțelor și de plată a furnizorilor, sau a altor datorii cu exigibilitate mai mică de un an.

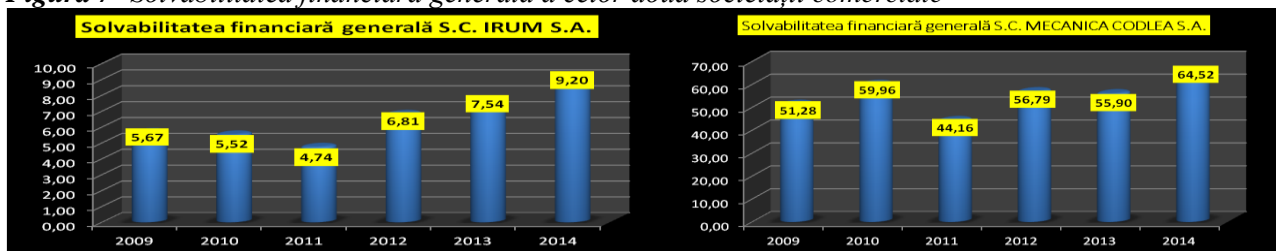
Figura 6- Lichiditatea redusă (testul acid) a celor două societăți comerciale



Sursa: bilanț, surse proprii

Prin eliminarea stocurilor de la numărător, a rezultat o lichiditate puțin mai redusă, dar mult mai mare decât cea recomandată de anumite instituții financiare. Creanțele prea mari în raport cu datoriile pe termen scurt sunt principalele responsabile de această situație. Pe termen scurt, ambele societăți comerciale au capacitatea de a-și acoperii datoriile exigibile, ceea ce le conferă o poziție avansată în fața instituțiilor de credit.

Figura 7- Solvabilitatea financiară generală a celor două societăți comerciale



Sursa: bilanț, calcule proprii

Obligațiile cu scadență mai mică de un an și cele cu scadență mai mare de un an de asemenea pot fi acoperite prin lichiditățile rezultate prin vânzarea tuturor activelor. Chiar dacă condițiile de vânzare ar determina un preț mai scăzut decât valoarea contabilă netă reflectată în bilanț, valoarea



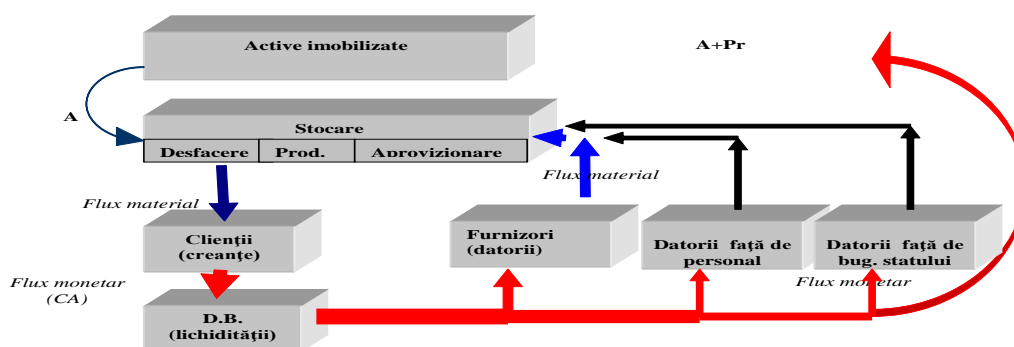
totală a acestor active acoperă suficient de mult valoarea obligațiilor. Din acest punct de vedere companiile pot fi declarate solvabile ocupând o poziție bună în fața instituțiilor de credit, furnizorilor, etc.

## 6. Analiza modului de gestiune a activității de exploatare

Capacitatea managementului de a gestiona eficient activele de care dispune entitatea economică este reflectată și prin viteza de rotație al acestor elemente (indicatorii ce cuantifică viteza de intrare sau de ieșire a fluxurilor de numerar și a fluxurilor materiale rezultate în urma derulării afacerii). Prin deciziile luate privind aprovizionarea, organizarea producției, desfacerea, politica de încasare a clienților, politica privind plata furnizorilor, politica de amortizare etc. se determină nivelul activelor circulante și implicit a vitezei de rotație al acestora. O viteză ridicată a acestor elemente

determină o activitate profitabilă  $Re_c = \frac{CA}{TA} * \frac{PN}{CA}$  și o cifră de afacerii ridicată .

Figura 8- Ciclul de exploatare<sup>8</sup>



Perioada de timp necesară ca stocurile de materii prime primite, materiale etc. primite de la furnizori să fie transformate în produse finite iar acestea în lichidități, în vederea plății furnizorilor, salariilor etc., pentru reluarea ciclului de producție constituie durata unui ciclu de exploatare (viteza de rotație exprimată prin durata unui ciclu de exploatare).

În mod firesc reluarea cilului de exploatare presupune ca din cifra de afaceri să fie plătiți furnizorii, personalul, impozitele, dividendele etc., astfel încât ea ar trebui să fie cea care determină reînnoirea stocurilor de materii prime, reluării procesului de muncă de către salariați etc. Dacă încasările din vânzarea mărfurilor, produselor finite etc. nu sunt realizate într-un timp rezonabil există riscul ca societatea să nu dispună de lichidități pentru plata furnizorilor, salariilor, impozitelor și în consecință, să se împrumute de la bancă, acționari sau asociații, pentru completarea golului de trezorerie sau creditarea de la furnizori pentru reluarea procesului de muncă. De aceea, cei doi indicatori prin care se exprimă viteza de rotație sunt legați de cifra de afaceri. O gestionare eficientă a activității de exploatare presupune ca perioada de staționare în fiecare stadiu al ciclului de exploatare, să fie cât mai scurtă.

<sup>8</sup> Ioan Bircea și Iuliana Noemi Bircea, Analiză financiară și evaluarea întreprinderii, Editura Universitatea “Petru Maior”, Târgu-Mureș, anul 2010, pag.17

**Tabel 2:** Duratele de rotație ale activelor în cadrul celor două societăți

Entitatea economică		SC IRUM SA			SC MECANICA CODLEA SA		
		2012	2013	2014	2012	2013	2014
Durata de rotație a activelor circulante	zile	275,92	334,17	275,04	489,02	580,38	437,84
Durata de rotație a stocurilor	zile	122,35	155,54	117,15	70,37	68,65	41,76
Durata medie de încasare a creanțelor	zile	100,08	113,50	119,74	45,13	125,46	142,06
Durata medie de plata a furnizorilor	zile	32,51	24,53	14,29	19,44	31,40	28,86

Sursa :bilanț, calcule proprii

Se poate constata, o perioadă de aproape 3 luni pentru reînnoirea stocurilor la S.C. IRUM S.A., datorată în special perioadei mari de fabricație a produselor. În cazul companiei S.C. MECANICA CODLEA S.A., scăderea duratei de rotație a stocurilor este cauzată de scăderea stocului de produse finite și creșterii cifrei de afaceri. Durata mare de încasare a creanțelor în S.C. IRUM S.A., este datorată principalelor forme de desfacere a produselor (vânzarea în rate). Creșterea duratei de încasare a creanțelor la S.C. MECANICA CODLEA S.A., este datorată în mare parte situației financiare a clienților companiei.

### Concluzii și propuneri

Analiza poziției financiare este efectuată pe baza unui grup de indicatori, calculați pe baza datelor din bilanț și a notelor la situațiile financiare. Acești indicatorii selectați, consider că pot reflecta în mod real poziția financiară a entității economice în raport cu alte companii sau perioade de timp diferite. S.C. IRUM S.A. în raport cu S.C. MECANICA CODLEA S.A., dispune de resurse financiare superioare, care sunt antrenate în activitate cu o eficiență economică superioară (Rentabilitatea economica la S.C. IRUM S.A. > Rentabilitatea economică la S.C. MECANICA CODLEA S.A.). Tendința de creștere a resurse disponibile este mult mai pronunțată la S.C. IRUM S.A. față de S.C. MECANICA CODLEA S.A. Valoarea contabilă a unei acțiuni la S.C. IRUM S.A. față de S.C. MECANICA CODLEA S.A. este mult mai ridicată, datorată în special rentabilității diferite. Ambele societăți comerciale au ales să-și finanțeze activitatea din resurse proprii. Ca atare, nu sunt dependente de resursele de pe piață, ceea ce le conferă o stabilitate și un risc financiar scăzut. În schimb compoziția activelor este diferită. Din punct de vedere al riscului de lichiditate ambele societăți comerciale nu sunt riscante, depășind cu mult valorile recomandate, ca fiind bune, de către anumite instituții financiare. De asemenea, ambele societăți sunt solvabile din punct de vedere financiar. Politicile desfășurate în cadrul entităților economice, determină un echilibru financiar. Există o marjă de siguranță a resurselor permanente, care poate acoperi nevoile de finanțare din exploatare. Aceste nevoi sunt datorate, cu precădere vitezei de rotație scăzute a stocurilor și a creanțelor. Conform indicatorilor echilibrului financiar general și a celorlalți indicatori calculați riscul de faliment este scăzut în cazul ambelor societăți. În opinia mea conform analizei efectuate poziția financiară a S.C. IRUM S.A. față de S.C. MECANICA CODLEA S.A. este mai avansată.

Propuneri pentru o analiză mai pertinentă a poziției financiare:

- în calculul averii nete al acționarilor, valorile prezentate în bilanț ar trebui să fie după un proces de reevaluare al activelor imobilizate;
- calculul ratelor de structură și a echilibrului financiar să fie efectuate pe baza bilanțului funcțional;
- calculul lichidității, solvabilității, vitezei de rotație să fie efectuat pe baza bilanțului financiar;
- o informație completă este rezultatul corelației dintre indicatorilor selectații.

Metodele de cercetare aplicate: observarea, documentare, analiza și sinteza.

**Bibliografie:**

1. OMFP 1802/2014 „Reglementările contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate”
2. IAS 1, Ghid pentru înțelegerea și aplicarea Standardelor Internaționale de Contabilitate, Editura CECCAR, București, anul 2004
3. Stancu Ion, Gestiunea financiară a întreprinderii, Finanțe, vol.III, Editura Economică, București, anul 2003
4. Ioan Bircea și Daniela Ștefănescu, Statistică și analiză economico-financiară, Editura Universității „Petru-Maior”, Târgu-Mureș, anul 2011
5. Ioan Bircea și Iuliana Noemi Bircea, Analiză financiară și evaluarea întreprinderii, Editura Universitatea “Petru Maior”, Târgu-Mureș, anul 2010
6. Monica Petcu, Analiza economico-financiară a întreprinderii; Probleme, abordări, metode, aplicații, Editura Economică, București, anul 2003
7. Mihai Ristea, Contabilitatea financiară a întreprinderii; Catedra de contabilitate, audit și control de gestiune ASE București, Editura Universitară, București, anul 2005
8. Georgeta Vintilă, Gestiunea financiară a întreprinderii, Editura Didactică și Pedagogică, București, anul 1997
9. Simon Parienté, Analyse financière et évaluation d’entreprise, Méthodologie-Diagnostic-Prix d’offre, Université de Toulouse; Pearson, France, 2013
10. Constantin Bărbulescu, Pilotajul performant al întreprinderii, Editura Economică, București, anul 2000
11. [http://oeconomica.upm.ro/O\\_VII/45-65%20METODA%20COMPARATIEI%20DIRECTE,%20IN%20EVALUAREA%20UNEI%20INTREPRINDERII%20NECOTATE%20DIN%20ROMANIA%20Ioan%20BIRCEA.pdf](http://oeconomica.upm.ro/O_VII/45-65%20METODA%20COMPARATIEI%20DIRECTE,%20IN%20EVALUAREA%20UNEI%20INTREPRINDERII%20NECOTATE%20DIN%20ROMANIA%20Ioan%20BIRCEA.pdf)

## Măsurile de creștere a satisfacției în muncă a angajaților firmei Brand Distribution Group

**Autor: masterand Albu Adriana-Mihaela**  
**Coordonator: Prof. univ. dr. Popescu Constanța**  
**Universitatea „Valahia” din Târgoviște**

**Abstract:** *In the long history of man he had an ambivalent attitude towards work - on the one hand, accepting it as a "necessary evil", and on the other hand, an active attitude of humanization. Work is seen by man as a simple means of obtaining the necessary but also as an opportunity for satisfaction.*

*Studying job satisfaction is one of the most controversial areas of research due to methodological difficulties involved in identifying and operationalizing an enormous number of variables that should be considered: work content, work context, demographic variables and occupational personality factors and not least all sources of job satisfaction*

*Many researchers have tried to define what it really means job satisfaction. Among the best known are "emotional state resulting from the employee's personal opinion on his work, a steady state reached by the individual when fully respond to needs or expectations conscious and unconscious".*

### Introducere

În îndelungata sa istorie omul a avut o atitudine ambivalentă față de munca - pe de o parte, acceptarea ei ca un “rău necesar”, iar pe de altă parte, o atitudine activă de umanizare. Munca este văzută de om nu doar ca un simplu mijloc de obținere a celor necesare, dar și ca prilej de satisfacție.

O mare parte din viața noastră este dedicată muncii și, din această cauză, satisfacția în muncă devine un aspect foarte important al activității profesionale, ea având consecințe importante, atât personale cât și asupra organizației în care își desfășoară activitatea.

Studierea satisfacției în muncă reprezintă, unul din cele mai controversate domenii de cercetare datorită dificultăților metodologice implicate în identificarea și operaționalizarea unui număr enorm de variabile care ar trebui analizate: conținutul muncii, contextul muncii, variabilele demografice și ocupaționale, factorii de personalitate și nu în ultimul rând sursele satisfacției în muncă.

Numeroși cercetători au încercat să definească ce înseamnă de fapt satisfacția în muncă. Printre cele mai cunoscute sunt “starea emotivă care rezultă din opinia personală a angajatului asupra muncii sale, o stare de echilibru la care ajunge individul în momentul în care răspunde complet unor nevoi, sau așteptări conștient sau inconștiente”.

Prin această lucrare mi-am propus să analizez care este satisfacția în muncă a angajaților în Brand Distribution Group și care sunt modalitățile de a îmbunătăți satisfacția la locul de muncă a angajaților.

### 1. Aspecte teoretice

Importanța muncii este deosebită pentru dezvoltarea fiecărui individ. În muncă, persoană își satisface aspirațiile, își realizează idealurile, își întregește și își îmbogățește personalitatea, iar pentru a face asta fiecare individ are diferite motive ce stau la baza alegerii unei cariere, astfel în timp ce unii dintre noi optăm pentru o anumită meserie, deoarece credem că prin acea muncă ne

vom realiza obiectivele personale, alții aleg o altă muncă pentru a obține un salariu mai bun sau pur și simplu aleg un loc de muncă la întâmplare fără a ști prea multe despre ceea ce urmează să facă.

### Satisfacerea în muncă

Satisfacția în muncă reprezintă un mod complex de raportare a fiecărui individ la totalitatea situației sale de muncă. Ea poate depinde de factori individuali - vârstă, nivel de instrucție, nivel de calificare, vechimea în întreprindere, vechimea în ramură, de factori organizaționali<sup>1</sup>.

Abordarea modernă a conducerii relevă, în același timp, faptul că satisfacția muncii reprezintă o importantă componentă a resurselor umane ale organizațiilor economice, și nu numai a lor, fiind unul dintre factorii fundamentali de care depinde eficiența generală a muncii.

Satisfacția muncii este, din punct de vedere psihosociologic, rezultatul diferenței dintre ceea ce individul obține ca recompensă a muncii și ceea ce estimează el că ar trebui să obțină. Atunci când între cele două recompense există egalitate rezultă o stare de deplină satisfacție. Când ceea ce obține angajatul este sub nivelul așteptat se instalează o stare de insatisfacție, care este cu atât mai puternică cu cât diferența este mai mare.

De asemenea, când ceea ce obține este peste nivelul așteptat, individul trăiește un sentiment de inconfort, pentru că oamenii, contrar părerii comune, nu caută o recompensă cât mai mare pentru munca lor, ci o recompensă aflată în concordanță cu contribuția lor la desfășurarea activității; respectiv, cu cât aportul lor este mai mare (din punct de vedere cantitativ, calitativ, dar și din punct de vedere al importanței sociale a activității, al nivelului de calificare solicitat, al efortului de perfecționare "permanent" pe care-l presupune etc.), cu atât recompensa așteptată va fi mai ridicată.

### Sursele satisfacției în muncă

Există multe moduri prin care munca și viața din întreprindere îi afectează pe participanții, conducând, în final, la instalarea satisfacției sau insatisfacției în muncă.

Cătălin Zamfir analizează în "*Muncă și satisfacție*" următoarele surse (dimensiuni):

**A. Facilități.** Se referă la condițiile tehnologice, sociale și umane în care angajatul își desfășoară activitatea și avem în vedere, printre altele<sup>2</sup>:

1. *Facilități economice*
2. *Facilități socio-profesionale*
3. *Facilități sociale oferite de*
4. *Orarul de lucru*
5. *Depărtarea locuinței de întreprindere și mijloacele de transport disponibile*

Întreprinderile tind să crească atenția acordată facilităților în vederea sporirii gradului de integrare socială și profesională și a satisfacției în muncă.

**B. Condiții fizice elementare ale muncii**<sup>3</sup>, respectiv o serie de caracteristici ale muncii care afectează fizic, chimic, fiziologic organismul uman, cum ar fi:

1. *Periculozitatea muncii*
2. *Caracteristicile fizice ale locului de muncă,*

**C. Conținutul muncii.** Munca în sine - ceea ce trebuie să facă fiecare angajat în parte - are o serie de caracteristici înalt relevante pentru satisfacția muncii, respectiv<sup>4</sup>:

1. *Calificarea cerută de postul ocupat.*
2. *Caracterul rutinier al muncii*
3. *Tipul muncii.*

---

<sup>1</sup> Emilian R. State O., – "Conducerea resurselor umane", , Editura Expert, București, 1999 pp 350

<sup>2</sup> Emilian R., Tigu G." Managementul resurselor umane", Editura ASE, Bucuresti 2003 pp 298

<sup>3</sup> Idem pp 299

<sup>4</sup> Emilian R., Tigu G." Managementul resurselor umane", Editura ASE, Bucuresti pp 301

4. *Concordanța între muncă, talentul și aptitudinile angajatului.*

5. *Varietatea sau monotonia.*

**D. Relațiile umane în muncă.** Reprezintă o puternică sursă de satisfacție/insatisfacție în muncă. Pe de altă parte, acestea pot fi modificate mult mai ușor și independent de condițiile tehnologice ale muncii, ele fiind dependente mai degrabă de condițiile sociale generale, de gradul de cultură și civilizație al comunității. Importante pentru satisfacția muncii sunt relațiile cu colegii și relațiile cu șeful ierarhic direct.

**E. Cadrul organizațional al muncii.** Munca este afectată direct și de cadrul general al întreprinderii: de conducerea întreprinderii, de relațiile dintre secții, servicii, ateliere, de aprovizionarea cu materii prime, materiale, de înzestrarea cu utilaje moderne, de circulația informațiilor, de modul cum se iau deciziile, cum se realizează controlul etc.

Satisfacția muncii este un important "produs" al oricărei întreprinderi, fiind, în acest sens, angajată funcția socială a întreprinderii, respectiv obligația acesteia de a fi loc "de muncă și de viață", de a oferi oamenilor posibilități optime de manifestare a personalității lor.

## **2. Prezentarea societății**

BRAND DISTRIBUTION GROUP a fost înființată în anul 2000, are sediul în Brașov strada Ciceu, nr. 1A, Brașov, jud. Brașov.

Misiunea firmei este aceea de a oferi în fiecare zi soluții inovatoare pentru dezvoltarea afacerii clienților și deasemenea de ai ajuta să facă achiziții complete de la un singur furnizor.

Domeniul de activitate al firmei este acela de distribuire de produse de papetărie, birotică, produse IT, de curățenie, tipografie, echipamente de protecție a muncii. Acestea produse fiind comercializate într-o gamă extrem de variată.

Brand Distribution Group este compusă din mai multe departamente acestea fiind:

- Departamentul de vânzări
- Departamentul de achiziții
- Departamentul de Logistică
- Departamentul de Marketing
- IT și Contabilitate

### **Furnizorii, concurența**

Pe parcursul timpului furnizorii au fost atenți selecționați astfel încât în momentul de față Brand Distribution Group are cei mai buni furnizori din branșa lucrând în special cu direct importatori.

Comparativ cu alte domenii de activitate, în acest domeniu al biroticii și papetăriei, concurența este mult mai acerbă. Printre concurenții de elită se numără firme de talie națională, însă existența acestei concurențe a făcut ca Brand Distribution Group să se dezvolte la standarde înalte privind calitatea produselor și serviciilor.

### **Analiza resurselor umane**

Componentă a creșterii economice, forța de muncă are o dublă apartenență: pe de-o parte la sferă demografiei, pe de altă parte la sferă economiei, adaptându-se și modelându-se după legiile ambelor domenii. Dezvoltarea teoriei și practicii în domeniul managementului resurselor umane necesită înțelegerea cât mai deplină a rolului și particularităților resurselor umane în cadrul organizației.

Resursele umane reprezintă însăși organizația. Oamenii reprezintă o resursă comună, resursă cheie, o resursă vitală de azi și de mâine a tuturor organizațiilor, care asigură supraviețuirea, dezvoltarea și succesul competitiv al acestora.

Resursele umane sunt unice în ceea ce privește potențialul lor de creștere și dezvoltare precum și capacitatea lor de a-și cunoaște și învinge propriile limite, pentru a face față noilor provocări sau exigențe actuale. Acestea sunt valoroase, rare, dificile de imitat și, relativ, de înlocuit.

La capitolul personal, Brand Distribution Group are în prezent un număr de 48 de angajați, fiind împărțită în 2 domenii de activitate, partea de distribuție și partea de tipografie.

**Tabel 2.1:** Evidența angajaților firmei Brand Distribution Group în funcție de vârstă, sex și nivel de educație.

		Număr de angajați
<b>Vârsta</b>	< 30 ani	24
	30-40 ani	24
	<b>Total</b>	<b>48</b>
<b>Sex</b>	Masculin	20
	Feminin	28
	<b>Total</b>	<b>48</b>
<b>Nivelul de educație</b>	Universitare	23
	Preuniversitare	25
<b>Total</b>		<b>48</b>

Sursa: Elaborat de autor

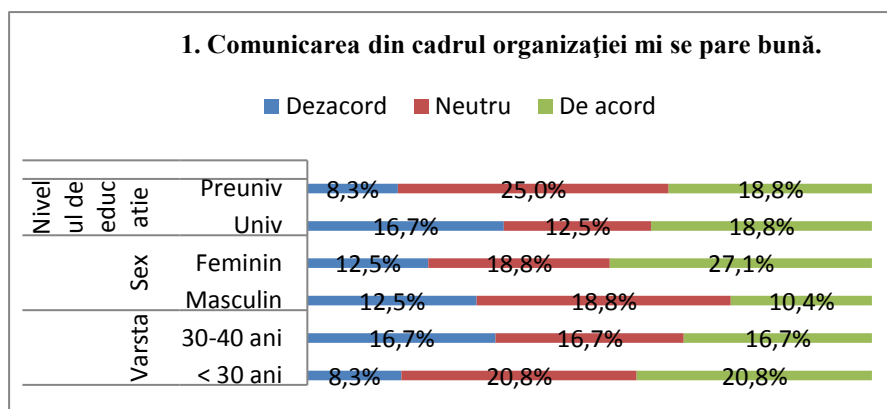
### 3. Studiu de caz

Pentru a realiza analiza satisfacția în muncă a angajaților la firma Brand Distribution Group s-a recurs la folosirea unui instrument de cercetare și anume chestionarul, acesta fiind folosit cel mai des în majoritatea cercetărilor. Utilizarea chestionarului este necesară deoarece se poate afla ușor părerea unui număr mare de indivizi, și sunt ușor de analizat.

Chestionarul cuprinde o succesiune logică și psihologică de întrebări scrise, în raport cu ipoteza cercetării, care prin administrarea operatorilor de anchetă determină din partea celui chestionat un comportament verbal sau nonverbal, ce urmează a fi înregistrat în scris.

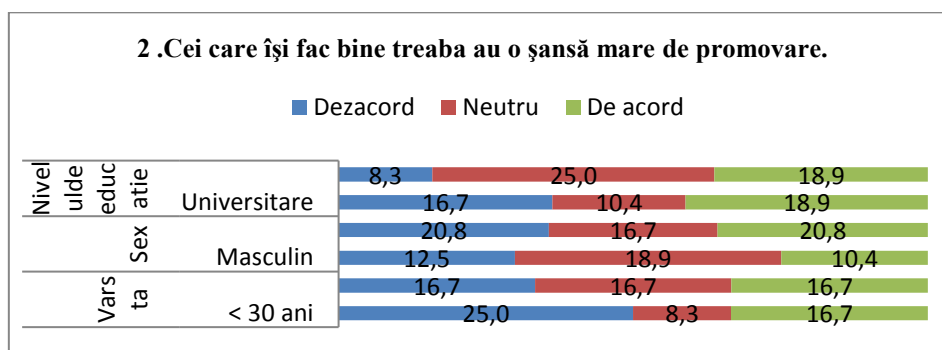
Chestionarul realizat pentru acest studiu de caz este alcătuit dintr-un set de 10 întrebări, adresate unui număr de 48 de angajați, dintre care au răspuns 48, aceștia având 3 variante de răspuns: dezacord, neutru, de acord.

În continuare vom prezenta rezultatele chestionarului ilustrate pe bază de grafice, la care se vor adăuga explicațiile și concluziile de rigoare ce reies din fiecare grafic în parte.



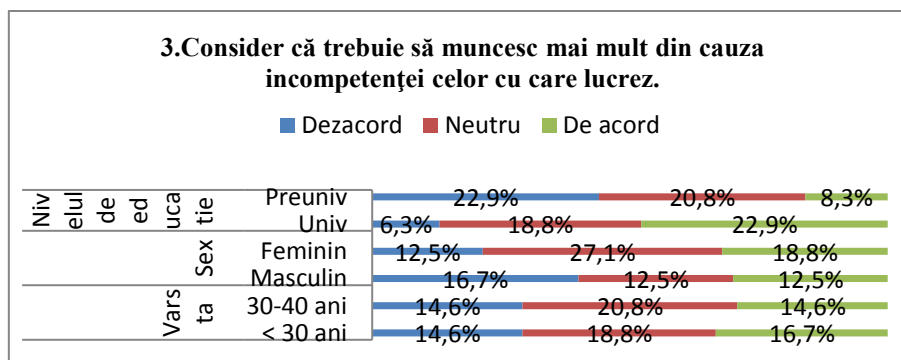
Graficul 3.1: Corelarea între întrebarea 1. Comunicarea din cadrul organizației vi se pare bună. și Întrebările care se referă la informațiile personale (Sex, vârsta, nivel de educație)  
Sursă: Elaborat de autor

În graficul prezent, prin la corelarea dintre întrebarea privind comunicarea din cadrul organizației și întrebările care se referă la informațiile personale putem observa că procentul cel mare de 27.1% a fost obținut către angajații de sex feminin care consideră că există o comunicare bună în cadrul organizației, atât între departamente cât și între colegi ceea ce îi ajută la o desfășurarea mai bună a activităților.



Graficul 3.2: Corelarea între întrebarea 2. Cei care își fac bine treaba au o șansă mare de promovare. și Întrebările care se referă la informațiile personale (Sex, vârsta, nivel de educație)  
Sursă: Elaborat de autor

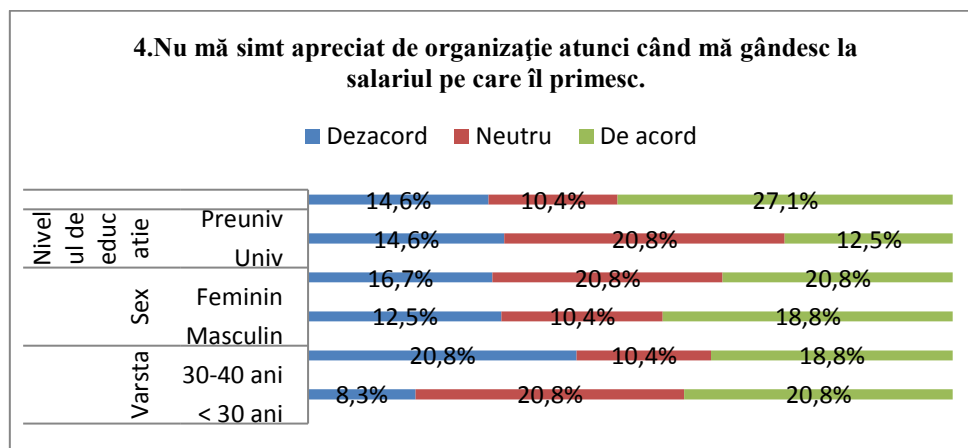
Graficul privind corelarea dintre întrebarea cu privire la șansa de promovare și întrebările care se referă la informațiile personale, putem observa faptul că într-un procent de 25% din angajații cu studii preuniversitare au răspuns neutru la această întrebare. Angajații cred că nu pot avansa la locul de muncă datorită domeniului în care organizația își desfășoară activitatea cât și a postului pe care îl ocupă în această organizație.



Graficul 3.3: Corelarea între întrebarea 3. Considerați că trebuie să munciți mai mult din cauza incompetenței celor cu care lucrați. și Întrebările care se referă la informațiile personale (Sex, vârsta, nivel de educație)  
Sursă: Elaborat de autor

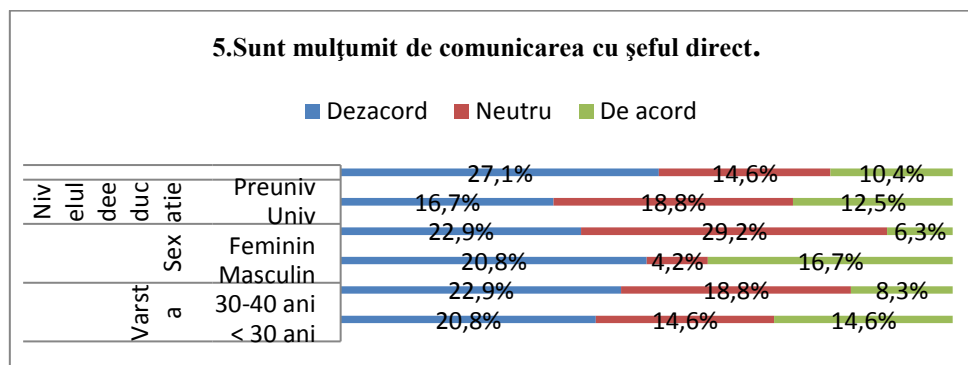


Din acest grafic putem observa că procentul cel mai mare de 27.1% din angajații chestionați, de sex feminin, s-au abținut să răspundă concret la această întrebare, spre deosebire de angajații cu studii universitare care au răspuns în procent de 22.9 % că sunt de acord cu această afirmație, deoarece au existat cazuri când un angajat nu a dus activitatea până la bun sfârșit motiv pentru care ceilalți au trebuit să lucreze mai mult.



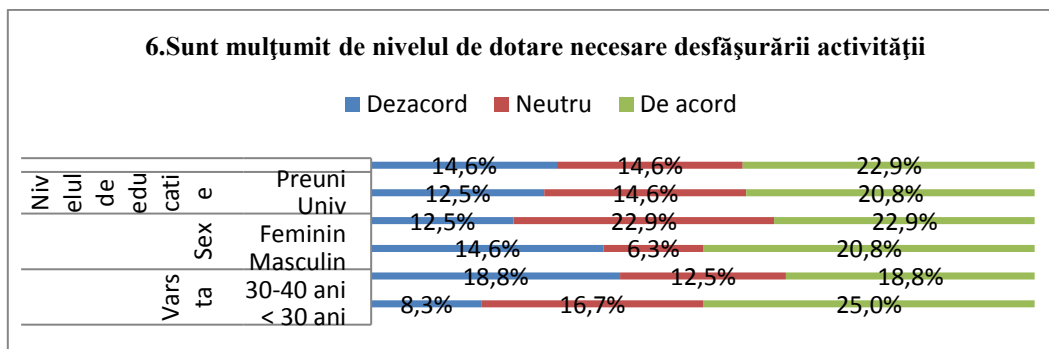
Graficul 3.4: Corelarea între întrebarea 4. Nu vă simțiți apreciat de organizație atunci când vă gândiți la salariul pe care îl primiți...și Întrebările care se referă la informațiile personale (Sex, vârsta, nivel de educație)  
Sursă: Elaborat de autor

În procent de 27.1% din angajații cu studii preuniversitare au răspuns că nu se simt apreciați de organizație atunci când își primesc salariul. Acest lucru se datorează faptului că angajații consideră lipsa unui echilibru între ceea ce primesc ca salariu, și ceea ce cred ei că ar trebui să primească în raport cu activitatea pe care o prestează.



Graficul 3.5: Corelarea între întrebarea 5. Sunteți mulțumit de comunicarea cu șeful direct. și Întrebările care se referă la informațiile personale (Sex, vârsta, nivel de educație)  
Sursă: Elaborat de autor

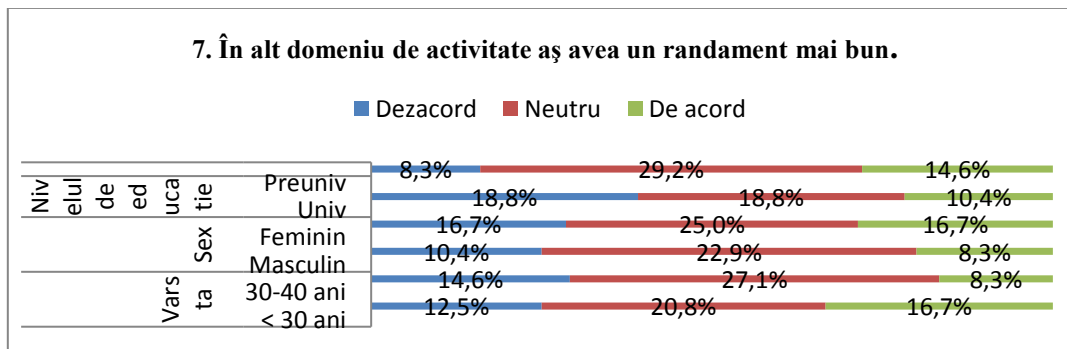
Din graficul prezent putem observa faptul că în procent de 29.2% din angajații chestionați sunt de părere că nu există întotdeauna o comunicare bună cu șeful direct, existând momente în care șeful este prea autoritar. Această problemă de comunicare dintre angajați și șef poate duce la neînțelegerea sarcinilor pe care le are de făcut, riscând să nu își ducă la bun sfârșit activitățile.



Graficul 3.6: Corelarea între întrebarea 6. Sunteți mulțumit de nivelul de dotare necesare desfășurării activității și Întrebările care se referă la informațiile personale (Sex, vârsta, nivel de educație)

Sursă: Elaborat de autor

În următorul grafic putem observa că procentul cel mai mare de 25% din angajații chestionați au fost de părere că nivelul de dotare necesare desfășurării activității este unul bun, organizația reușind să asigure condiții de muncă satisfăcătoare astfel încât să nu existe disconfort pentru angajații din cadrul firmei.



Graficul 3.7: Corelarea între întrebarea 7. În alt domeniu de activitate ați avea un randament mai bun.. și Întrebările care se referă la informațiile personale (Sex, vârsta, nivel de educație)

Sursă: Elaborat de autor

În acest grafic putem observa că majoritatea angajaților indiferent de nivelul de educație, vârsta sau sex au răspuns neutru cu privire la această întrebare. Motivul fiind unul foarte simplu, unii dintre ei nu au lucrat în alt domeniu în afară de cel în care își desfășoară organizația activitatea.

Putem observa faptul că în cadrul firmei Brand Distribution Group există câteva probleme în legătură cu satisfacția în munca a angajaților. Această problemă dacă nu este rezolvată din timp poate duce la scăderea performanței angajaților.

## Concluzii și propuneri

Unul dintre cele mai controversate domenii de cercetare îl reprezintă satisfacția în muncă. Motivul fiind acela că este necesar să se identifice și să se analizeze un număr enorm de variabile și anume: conținutul muncii, contextul muncii, variabilele demografice și ocupaționale, factorii de personalitate și nu în ultimul rând sursele satisfacției în muncă.

În ceea ce privește analiza interpretărilor rezultate din răspunsurile date de angajații chestionați, putem formula următoarele concluzii:

- Comunicarea atât între departamente cât și între colegi este foarte bună, însă comunicarea cu șeful direct are anumite probleme din cauza faptului că acesta devine uneori prea autoritar.

- Promovarea în cadrul organizației Brand Distribution Group nu are loc. Asta se datorează faptului că fiecare angajat din cadrul organizației are un post fix. Din analizele făcute am observat că singurul mod în care se poate face o promovare este doar atunci când unul dintre șefi părăsește locul de muncă iar angajatul care îl va înlocui v-a fi promovat din interiorul organizației.

- În cadrul organizației au existat cazuri în care unii angajați au fost obligați să rămână peste program din cauza faptului că au existat anumite probleme asupra activității unor colegi care din neatenție nu și-au dus la bun sfârșit activitatea. Fiind o firmă care are ca domeniu de activitate distribuția, activitatea angajaților este strâns legată una de cealaltă.

Pentru creșterea satisfacției în muncă a angajaților din cadrul firmei Brand Distribution Group propun următoarele măsuri:

- Într-o organizație ca Brand Distribution Group este important să există o comunicare bună atât între angajați cât și cu șeful direct, pentru o mai bună desfășurare a activităților, motiv pentru care propun să se organizeze în fiecare săptămână ședințe în care să se discute care sunt problemele care au apărut și care sunt metodele de rezolvare a acestora astfel încât să nu existe piedici în desfășurarea activităților.

- Satisfacția în muncă a angajaților are un impact puternic asupra acestora, motiv pentru care managerul organizației trebuie să acorde o atenție ridicată nevoilor angajaților legate atât de salariu cât și de mediul în care își desfășoară activitatea pentru a obține interesul acestora de a își desfășura activitatea și să își realizeze sarcinile la standarde de calitate. Este important ca în cazul în care angajații nu au posibilitatea de a avansa, să le ofere bonusuri sau chiar prime pentru a –i recompensa.

- Adoptarea unui stil de conducere democrat – participativ, în care subordonații să aibe posibilitatea de a participa activ în procesul de management de a comunica superiorilor ideile lor pentru a stimula inovarea și creativitatea la locul de muncă, reducându-se astfel rezistența angajaților la implementarea unor schimbări impuse de cele mai multe ori, de agresivitatea crescută din ultimul timp din partea mediului extern.

Toate aceste măsuri propuse sunt importante deoarece ajută la îmbunătățirea managementului firmei reușind astfel să găsească un echilibru între ceea ce privește satisfacția angajaților, un echilibru care pe de o parte să nu permită afectarea performanței individuale sau colective datorită unei insatisfacții acute, iar pe de altă parte să stimuleze performanța prin găsirea de modalități eficiente de creștere a satisfacției angajaților.

## **Bibliografie**

1. Armstrong, Michael Managementul resurselor umane, Editions Codecs, București, 2003
2. Feier, Vasile Virgil Creativitate și creativitate managerială, Editura Expert, București, 1995
3. Fratila C., Duica M. “Managementul Resurselor Umane, Editura Bibliotheca, Targoviste 2014
4. Gândea, R., Gândea, D. Comunicarea managerială, Editura Expert, București, 1995
5. Manolescu, A. Managementul resurselor umane, Editura Economică, București, 1998
6. Vagu Paraschiv, Stegaroiu I “Motivarea in munca”, Editura Bibliotheca, Targoviste.

## Îmbunătățirea performanței organizațiilor folosind simularea și modelarea în afaceri

**Autor: Ardeleanu Mihai**

**Coordonator: Lect. univ. dr. Florea Nicoleta Valentina  
Universitatea „Valahia” din Târgoviște**

***Abstract:** In this article we intend to analyze the important role and the advantages and disadvantages of simulation and modeling processes in organizations. In our research we apply one of the business simulation models, using a multi-factorial regression function and „Data Analysis from Excel only to demonstrate that a simulation process may increase process performance by streamlining resources, reducing the time and costs.*

În prezent trăim într-o lume cu o viteză de schimbare rapidă, schimbări care nu sunt dorite sau acceptate de organizații. Pentru a face față acestor schimbări, întreprinderile trebuie să facă ca Nasbitt și Aburdene menționau că „în noua societate informațională, capitalul uman a înlocuit capitalul financiar, ca resursă strategică”.<sup>1</sup>

Lumea se prezintă din ce în ce mai mult ca o sumă de organizații, ce își întocmesc planuri strategice, încearcă să prevadă schimbările și se adaptează din mers unui mediu în perpetuă transformare, a unor piețe care își largesc granițele sau unor cerințe mereu sporite ale consumatorilor.

Cei mai mulți experți spun că cel mai bun loc pentru analiza și înțelegerea unui proces este la capătul lanțului, acolo unde se situează consumatorul.

Pentru a lua decizii corecte și pentru a obține performanțe, întreprinderile încearcă la rândul lor să proiecteze propria evoluție simulând diverse scenarii de adaptare la noi variabile din piață, folosind instrumente de modelare și informații tehnologice.

Organizațiile pot utiliza diferite modele sau programe software cu ajutorul cărora vor fi capabile să simuleze dezvoltarea viitorului dorit în mediul în care prestează (mediul de afaceri). Aceste modele și simulări devin necesare atunci când “experiența directă a unui sistem real” nu este posibilă sau recomandată.

Resursele umane sunt considerate “piatra de temelie” pentru succesul organizațiilor. În prezent reprezintă resursa cheie care influențează fiecare element al managementului strategic din cadrul (mediului de afaceri) organizației, resursă care este indispensabilă pentru obținerea de performanțe într-un mediu de afaceri.

---

<sup>1</sup> <https://www.wattpad.com/1005301-managementul-resurselor-umane>

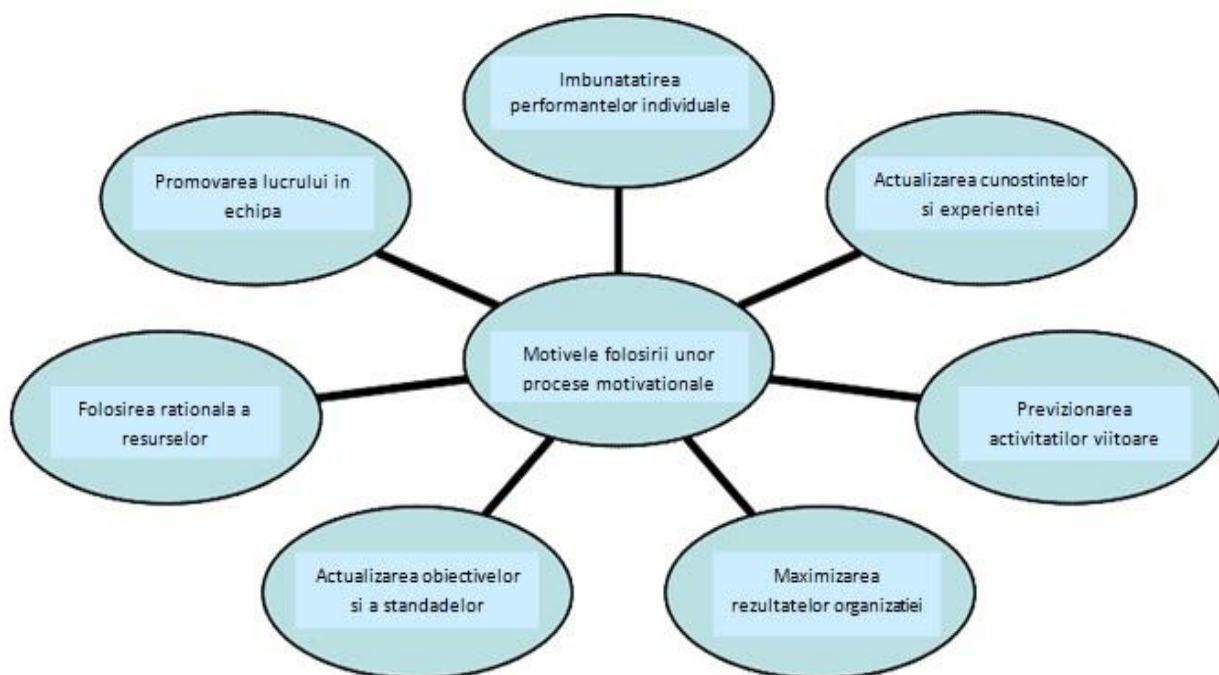


Fig. 1

Adaptare după articolul „Improving employees and organization performance using busi ness simulation and modeling” publicat in anul 2015 de Lect. Nicoleta Valentina FLOREA

Modelarea și simularea sunt necesare atunci când experimentarea directă pe sistemul real nu este posibilă sau recomandabilă. Un proces de simulare poate crește calitatea performanței unui proces prin raționalizarea resurselor, reducerea timpului și a costurilor implicate și reducerea costurilor de vânzare, care constituie aspecte fundamentale în situația actuală economică globală.<sup>2</sup>

Fig. 1 Fig. 1 demonstrează flexibilitatea acestui instrument de soluționare a problemelor, respectiv succesul organizațional.

Simularea este folosită în două condiții: când experimentarea nu este posibilă și când soluția analitică este necunoscută sau nesigură<sup>3</sup>. Este folosită în diverse contexte, acest lucru demonstrând flexibilitatea acestui instrument în rezolvarea problemei și obținerea succesului organizațional<sup>4</sup>. Datorită costurilor relativ scăzute a colectării de informații necesare luării deciziilor, simularea și modelarea se folosesc în diverse domenii, precum:

- proiectarea sistemelor de producție<sup>5</sup>,
- domeniul public și social: sistemul de sănătate (minimizarea listelor de așteptare în spitale sau a timpilor de răspuns pentru ambulanțe), militar, resurse naturale,
- sistemele de transport, de construcții, de telecomunicații, procesarea alimentelor<sup>6</sup> reengineering, calculatoare, jocuri,
- management (estimarea probabilității de completare a unui proiect conform unor termene fixate),
- marketing (simularea vânzărilor)<sup>7</sup>,
- finanțe (analiza riscurilor financiare, gestiune)<sup>8</sup>,

<sup>2</sup> Banks J. al., Discrete-Event System Simulation, col., 1996; Law A.M Kelton W.D. Simulation modeling and analysis; 1991, p.544

<sup>3</sup> Davis G., Pecar B. Quantitative methods for decision making using Excel, 2013, p.551

<sup>4</sup> Sa Silva P. și col., p.63 din EOMAS 2011

<sup>5</sup> Robinson S, *Simulation. The practice of model development* 2004, p.11

<sup>6</sup> Fishman G.S., *Discret-event simulation* 2001, p.3

<sup>7</sup> Baker M.J., „ Marketing. Critical perspectives on business and management 2001, p.21

- training (de exemplu dezvoltarea abilităților piloților pentru a răspunde situațiilor complexe, care în situații reale ar putea fi periculoase și scumpe, sau pregătirea operatorilor din centralele nucleare)<sup>9</sup>
- știință, inginerie, artă, muzică, matematică.

### **METODOLOGIA CERCETĂRII**

Dimensiunea eșantionului : cercetarea a fost realizată folosind date și informații preluate din vizitele realizate în cadrul firmei, dar și din situațiile financiare prezentate pe site-ul oficial al FABRYO CORPORATION SRL, precum și discuții directe cu managerul acesteia.

Instrumente de colectare a datelor: observarea și analiza datelor

Instrumente de analiză : modelare și simulare, un model matematic folosind funcția de regresie liniară , programul Excel și funcția Plotter

### **OBIECTIVELE CERCETĂRII**

Lucrarea analizează influența care o pot avea 2 variabile independente (numărul de angajați și cheltuielile cu personalul) asupra variabilei dependente ( performanța firmei) folosind studii de modelare și simulare. Prezentarea unei simulări în vederea îmbunătățirea cifrei de afaceri.

### **PREZENTAREA ȘI ANALIZA DATELOR**

Cercetarea a fost realizată pe baza datelor obținute de la Fabryo Corporation luându-se în considerare numărul mediu de angajați și cheltuielile de personal

#### **Modelarea și Simularea - schemă**

<b>PAȘI</b>	<b>ETAPE</b>
1. DEFINIȚIA	Definitivarea problemei care trebuie să fie rezolvată
2. ANALIZA SISTEMELOR	Identificarea părților componente ale sistemului
3. MODELAREA	Dezvoltarea modelului pe baza rezultatelor obținute din etapa de analiză a sistemului
4. SIMULAREA	<ul style="list-style-type: none"><li>• Aplicarea modelului pe problema propusă</li><li>• Derivarea unei strategii pentru a rezolva problema și pentru a îmbunătății procesele</li></ul>
5. VALIDAREA	Dacă strategia derivată în etapa de simulare poate rezolva problema pentru sistemul real

Tabel 1. Adaptare după Velten K. (2009) “Modelarea matematica si simularea”

### **SCURT ISTORIC AL FIRMEI**



FABRYO CORPORATION este cel mai mare producător de lacuri și vopsele decorative din România. În anul 1994 se înființează societatea comercială Guzu Chim Prod Com SRL. În 2006, fondul de investiții suedez Oresa Ventures cumpără 49% din acțiunile Guzu Chim și începe procesul de re-branding al companiei sub noul nume de Fabryo Corporation. Fabryo vine de la *faber*, adică meșteșugar, creator și vorbește despre talentul, măiestria și pasiunea cu care organizație contribuie la dezvoltarea bussines-ului

<sup>8</sup> Davis G., Pecar B., Quantitative methods for decision making using Excel 2013, p.551

<sup>9</sup> Anton J. et al., Call center performance enhancement. Using simulation and modeling 1999, p.7).

Identitatea vizuală este reprezentată de hexagon care simbolizează forță, stabilitate și perseverență, dar și coeziune de echipă asemenea unui stup de albine. Portofoliul companiei cuprinde vopsele, lacuri, emailuri, amorse și grunduri comercializate exclusiv pe piața românească sub mărcile : SAVANA , INNENWEISS si ROST.

#### Pasul 1

Pentru analiza problemei folosim o metodă de estimare pe termen lung împreună cu un model de regresie multifactorială pentru a observa ce influență au variabilele independente ( numărul mediu de angajați și cheltuieli cu personalul) asupra variabilei dependente ( cifra de afaceri a organizației).

#### Pasul 2

Identificăm părțile componente ale sistemului:

Propunem două variabile X și Y cu o relație liniară așteptată ( presupusă) între ele ca :

$$Y = b_0 + b_1 * X_1 + \dots + b_n * X_n$$

Unde Y = variabila dependentă reprezentată de CA (Cifra de Afaceri)

$b_0$  = termenul liber

$b_1$  și  $b_2$  = coeficienții regresiei

$X_1$  și  $X_2$  = variabilele independente : numărul de angajați și cheltuielile cu personalul

#### Pasul 3

În construirea unui model de regresie liniară trebuie definite variabilele dependente și independente. Pentru determinarea parametrilor modelului trebuie să luăm în considerare o serie de date în evoluția celor 3 indicatori rezultați în perioada 2010-2014.

**Datele organizației pentru perioada 2010-2014:**

CA= Cifra de Afaceri - variabila dependentă = Y

NMA=Numărul Mediu de Angajați - variabila independentă =  $X_1$

CP= Cheltuieli de personal - variabila independentă =  $X_2$

ANUL	CA ( mil/lei) Y	NMA (numărul mediu de angajați) $X_1$	CP (mil/lei) (cheltuieli de personal) $X_2$
2010	136,21	252	13,46
2011	126,47	252	13,52
2012	123,48	204	12,48
2013	117,03	206	13,04
2014	180,12	326	18,43

Tabel 2. Sursa [www. http://www.fabryo.com](http://www.fabryo.com)

#### Pasul 4

Aplicarea modelului pe problema propusă

Din formula găsită în programul Excel a modelului de simulare rezultă ca CP și NMA sunt factori cu un grad foarte mare de importanță în evoluția cifrei de afaceri( CA).

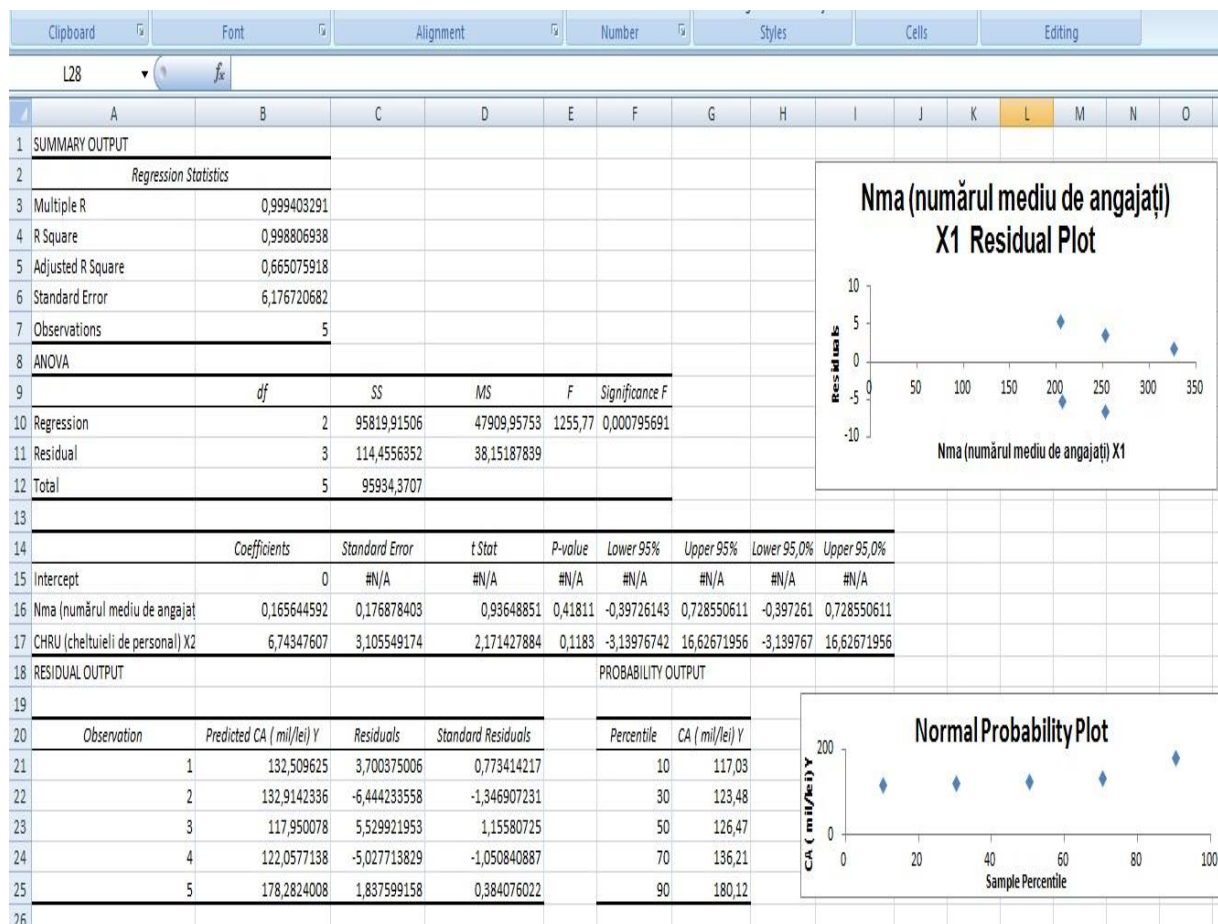


Fig. 2  
Rezultatele parametrilor liniari folosind “Funcția Regresiei în Excel”

### Derivarea unei strategii pentru a îmbunătăți procesele

Presupunem că organizația dorește să obțină o mai bună cifră de afaceri în anul 2017 prin creșterea numărului de salariați (cu un procent anual de 8,4% până în 2016 și 2,4% în 2017) menținând cheltuielile cu personalul la valoarea din 2014.

$$CA = 0 + b_1 \times NMA + b_2 \times CP$$

CA = cifra de afaceri mil/lei

NMA = numărul mediu de angajați

CP = cheltuielile cu personalul mil/lei

“0” = (intercept) termenul liber

0,165 = coeficient NMA -  $b_1$

6,74 = coeficient CHRUI -  $b_2$

2015 =  $326 \times (8,4\% + 1) = 354$  procentul 8,4%

$$y = 0 + 58,41 + (6,74 \times 18,43) = 58,41 + 124,21 = 182,62$$

2016 =  $354 \times (8,4\% + 1) = 383$  procentul 8,4%  $y = 63,19 + 124,21 = 187,40$

2017 =  $383 \times (2,4\% + 1) = 392$  procentul 2,4%  $y = 64,68 + 124,21 = 188,89$

CP rămâne constant, creștem numărul de angajați  $\rightarrow$  Y (Cifra de Afaceri) crește.

Anul	NMA	CP
2015	354	18,43
2016(proгноza)	383	18,43
2017(proгноza)	392	18,43

Tabel 3



Obținem ca rezultate o cifră de afaceri mai mare decât în 2014

2015 cifra de afaceri= 182,62 mil/lei

2016 cifra de afaceri= 187,40 mil/lei

2017 cifra de afaceri= 188,89 mil/lei

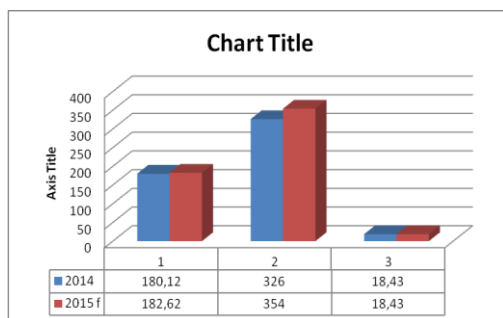


Diagrama 1

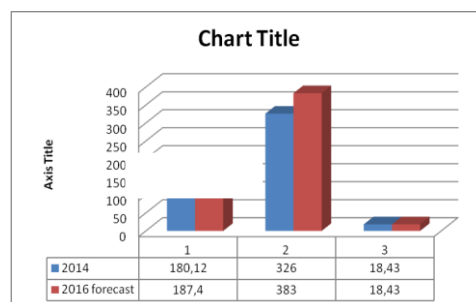


Diagrama 2

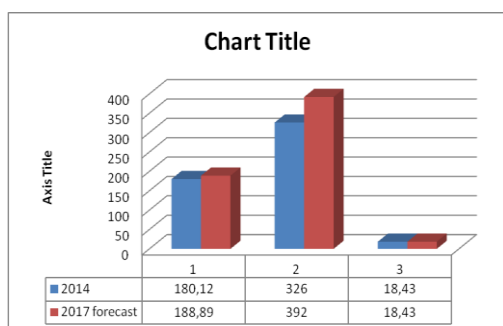


Diagrama 3

1= CA  
2= NMA  
3= CP

## PROPUNERI

După cum se poate observa, dacă astfel de organizații vor aplica procesul de simulare prin utilizarea unui model matematic performant ( ex. Funcția de regresie în Excel) se vor obține următoarele beneficii :

- Putem observa o interacțiune între diferite variabile ce conduc la variabile independente diferite ce au influențe asupra performanțelor sistemului.
- Pot fi descoperite relații între variabile, în cazul nostru fiind vorba de relația dintre angajați și cifra de afaceri .
- Oferă posibilitatea unui experiment virtual a unui sistem real.
- Observarea funcționării sistemului.
- Elaborarea planurilor de observare a sistemului.
- Ar putea reprezenta o modalitate de a rezolva problemele pentru care soluțiile analitice și algoritmice nu sunt posibile.

## CONCLUZII

- Mulți specialiști au stârnit importanța capitalului uman pentru obținerea unui avantaj competitiv și implicit în obținerea unei cifre de afaceri mai bune.
- Punerea în aplicare a unui astfel de model de către orice companie care dorește performanța va ajuta pentru previziunile viitoare , oferind analiștilor și organizației alternative avantajoase din punct de vedere :

- al timpului
  - al cheltuielilor
  - îmbunătățirea lucrului în echipă,
  - câștigarea de noi cunoștințe, experiențe și abilități de care va beneficia organizația și va fi capabilă să câștige într-un viitor apropiat un avantaj competitiv pe piață.
- Conduce la reducerea costurilor (fiind mai reduse decât cele produse de sistemul real, de exemplu costurile de training ale activității de simulare sunt mai reduse decât în cazul trainingului la locul de muncă),
  - Dezvoltă proiecte pentru noi echipamente, așezarea utilajelor, diferite sisteme de transport pot fi testate fără angajarea resurselor pentru achiziționarea lor,
  - Se pot testa ipotezele despre cum și de ce anumite fenomene pot apărea,
  - Timpul poate fi comprimat sau dilatat pentru a permite accelerarea sau încetinirea unui fenomen investigat,
  - Se pot identifica „locurile înguste” în care procesul de producție, informațiile sau materialele sunt întârziate excesiv,
  - Poate cuantifica riscul inerent al unui sistem sau a unei decizii de investiții,
  - Asociată cu animația poate vizualiza funcționarea unui sistem, poate contribui la creșterea capacității de intervenție a decidenților prin perceperea mai largă a oportunităților și prin clarificarea și evaluarea efectelor unor eventuale acțiuni,
  - Poate constitui o modalitate de rezolvare a problemelor pentru care soluțiile analitice sau algoritmice nu sunt posibile.

## Bibliografie

1. Anderson D.R. et al., Quantitative methods for business, South-Western Cengage Learning, MA, USA, 2010,
2. Anton J. et al., Call center performance enhancement. Using simulation and modeling, Purdue University Press, 1999,
3. Baker M.J., Marketing. Critical perspectives on business and management, Routledge, NY, USA, 2001,
4. Banks J. et al., Discrete-Event System Simulation, 2nd edition, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 1996,
5. Chang M., Monte Carlo Simulation for the Pharmaceutical industry. Concepts, algorithms and case studies, CRC Press, USA, 2011,
6. Davis G. Pecar B., Quantitative methods for decision making using Excel, Oxford University Press, UK, 2013,
7. Fishman G.S., *Discret-event simulation*, 2001,
8. Florea, Nicoleta V. (2011), *Using branding to attract, recruit, and retain talented staff*, Revista Management&Marketing, vol.IX, nr.2/2011, Editura Universitaria Craiova, p.285-297,
9. Florea, Nicoleta V.(2013), *Auditul resurselor umane*, Bucuresti : Editura C.H.Beck, p.49,
10. Hîncu, Daniela (2013-2014), *Simularea proceselor economice*, Curs Master Management, ASE Bucuresti,
11. Laguna, Manuel, Marklund, Johan (2011), *Business process modeling, simulation and design*, India: Pearson Edu, p.83,
12. Law, A.M., Kelton, D.W., Simulation modeling and analysis, 3rd ed., McGraw-Hill, New York, 2000,

13. Leeflang P.S.H. et al., Building models for marketing decisions, ISQM, Kluwer Academic Publisher, Dordrecht, Netherlands, 2000,
14. Luban F., Simulări în afaceri, Editura ASE, București, 2005,
15. Moore, J.H., Weatherford, L.R., Decision Modeling with Microsoft Excel. 6th ed. Prentice-Hall, Inc., Upper Saddle River, NJ, 2001,
16. Pegden, C., Shannon, R. and Sadowski, R., Introduction to simulation using SIMAN. Second Edition. McGraw-Hill, Singapore, 1996,
17. Rațiu-Suciu, C., Luban, F., Hîncu, D., Ene N., Modelare economică aplicată. Studii de caz. Teste. Editura Economică, București, 2002,”
18. Robinson Stewart , *Simulation. The practice of model development* 2004,
19. Rouse, William B., Boff, Kenneth R.(2005), *Organizational simulation*, Chapter 7, Salas E. et al., *Modeling team performance: the basic ingredients and research needs*, John Wiley&Sons, p.185-228,
20. Sokolowski, John A., Banks, Catherine M.(2011), *Principles of modeling and simulation. A multidisciplinary approach*, USA : John Wiley & Sons, N.J., p.4,
21. Wehrle, Klaus et al.(2010), *Modeling and tools for network simulation*, Germany: Springer, p.1.
22. <http://www.bpi-group.ro>
23. <http://www.fabryo.com/ro>

## Evoluția IMM-urilor din România și UE în anii 2010 - 2016

**Autor: Banciu Erika-Daniela**

**Coordonator: Prof. univ. dr. Edelhauser Eduard**

**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *Small and medium-sized enterprises (SMEs) are businesses whose personnel numbers, annual net turnover and total assets fall below certain limits. SMEs play an important role in the Romanian economy, and the European economy as well. They represent a source of entrepreneurial skills, innovation and job creation.*

### 1. Definirea IMM-urilor

În literatura de specialitate, întreprinderile micro, mici și mijlocii (IMM-urile) sunt definite ca fiind acele întreprinderi care angajează mai puțin de 250 de persoane, au o cifră de afaceri anuală netă de până la 50 de milioane € și/sau dețin active totale de până la 43 milioane €.

După caracteristicile prezentate mai sus, IMM-urile se clasifică sub 3 forme:

- microîntreprinderile care au un număr de angajați < 10, cifră de afaceri anuală netă  $\leq$  2 milioane €, iar active totale  $\leq$  2 milioane €;
- întreprinderile mici au un număr de angajați < 50, cifră de afaceri anuală netă  $\leq$  10 milioane €, iar active totale  $\leq$  10 milioane €;
- întreprinderile mijlocii au un număr de angajați < 250, cifră de afaceri anuală netă  $\leq$  50 milioane €, iar active totale  $\leq$  43 milioane €.

IMM-urilor trebuie evaluate mai mult decât ponderea lor, acest lucru reprezentând aspectele importanței IMM-urilor într-o economie națională:

- au o calitate înaltă a ocupării forței de muncă;
- au o legătură puternică cu economiile locale;
- utilizează factori de producție mai puțin eficienți;
- contribuie la formarea ofertei de mărfuri;
- au o distribuție favorabilă a puterii în societate;
- au un potențial ridicat a dezvoltării viitoarelor mari întreprinderi;

Prin rolurile pe care le îndeplinesc, IMM-urile au anumite efecte benefice pentru sistemul economic:

- ❖ sunt importante creatoare de locuri de muncă, acestea contribuind la stabilitatea socială a zonei respective;
- ❖ sunt principala sursă de formare a clasei de mijloc, care are un rol decisiv în asigurarea stabilității socio-politice a țării;
- ❖ sporesc caracterul concurențial al unor piețe, determinând astfel o mai bună satisfacere a nevoilor consumatorilor;
- ❖ contribuie la formarea ofertei de bunuri și servicii, la formare PIB, la creșterea exporturilor și a investițiilor naționale;
- ❖ sunt administrate direct de către proprietari, acest aspect făcând ca sistemul de luare a deciziilor să fie simplu și să depindă de talentul și de capacitățile manageriale ale acestora;
- ❖ pun accentul pe procesele de inovație, atât în privința tehnologiilor, cât și a managementului;
- ❖ se pot integra relativ ușor într-o rețea economică regională, care duce la contribuirea dezvoltării regiunii respective și reducerii șomajului.

- ❖ au o dimensiune redusă, acest lucru contribuind la diminuarea practicilor birocratice și la evitarea depersonalizării relațiilor umane.

## 2. Evoluția IMM-urilor la nivelul României

În publicația ”România în cifre” a Institutului Național de Statistică, s-a realizat un studiu a IMM-urilor active din industrie, comerț, construcții și alte servicii, pe activități ale economiei naționale pe perioada 2011 – 2014:

IMM-urile active din diferite ramuri, pe activități ale economiei naționale

Tabel 1

Activitatea	2011	2012	2013	2014 (sem. I)
<b>Total</b>	<b>429.035</b>	<b>447.876</b>	<b>459.912</b>	<b>471.461</b>
Industrie extractivă	1.091	1.080	1.052	1.066
Industrie prelucrătoare	44.321	45.251	46.016	46.763
Producția și furnizarea de energie electrică și termică, gaze, apă caldă și aer condiționat	874	1.003	1.306	1.435
Distribuția apei, salubritate, gestionarea deșeurilor, activități de decontaminare	2.560	2.854	2.985	3.070
Construcții	43.377	44.485	45.293	46.784
Comerț cu ridicata și cu amănuntul; repararea autovehiculelor și motocicletelor	164.951	169.557	171.095	174.930
Transport și depozitare	31.617	33.965	36.032	37.487
Hoteluri și restaurante	22.186	23.473	24.272	24.988
Informații și comunicații	16.260	17.449	18.204	18.652
Tranzacții imobiliare	12.295	12.730	13.196	13.481
Activități profesionale, științifice și tehnice	49.499	52.286	53.869	55.060
Activități de servicii administrative și activități de servicii suport	15.308	16.751	17.895	18.443
Învățământ	2.803	3.199	3.455	3.515
Sănătate și asistență socială	8.446	9.049	9.535	9.702
Activități de spectacole, culturale și recreative	4.204	4.722	5.111	5.238
Alte activități de servicii	9.243	10.022	10.596	10.847

Un studiu regăsit în ”Carta Albă a IMM-urilor din România” realizat de Consiliul Național al Întreprinderilor Private Mici și Mijlocii din România (CNIPMMR) prezintă percepția întreprinzătorilor asupra mediului economic din România, cum evoluează aceasta de la un an la altul, după cum urmează:

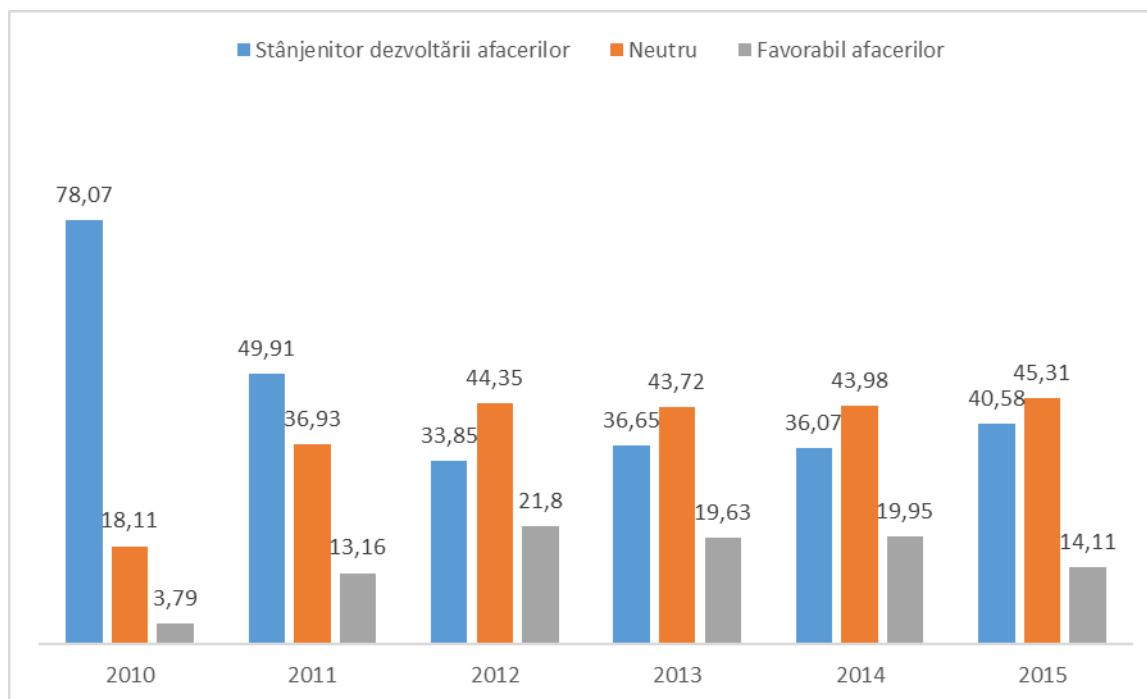


Fig. 1: Evoluția percepției întreprinzătorilor asupra mediului economic din România 2010 – 2015

O analiză comparativă realizată între anii 2012 – 2015, preluată din Carta Albă a CNIPMMR, ne arată care au fost principalele oportunități în afaceri ale IMM-urilor la acea perioadă:

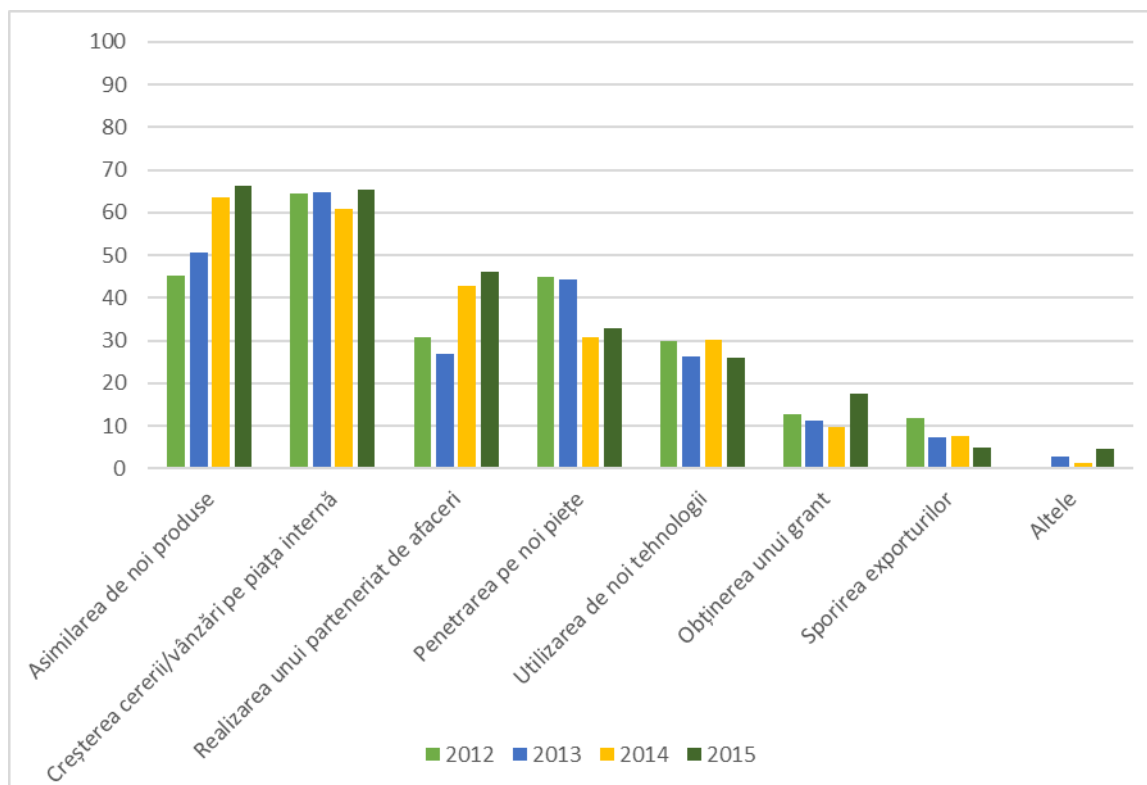
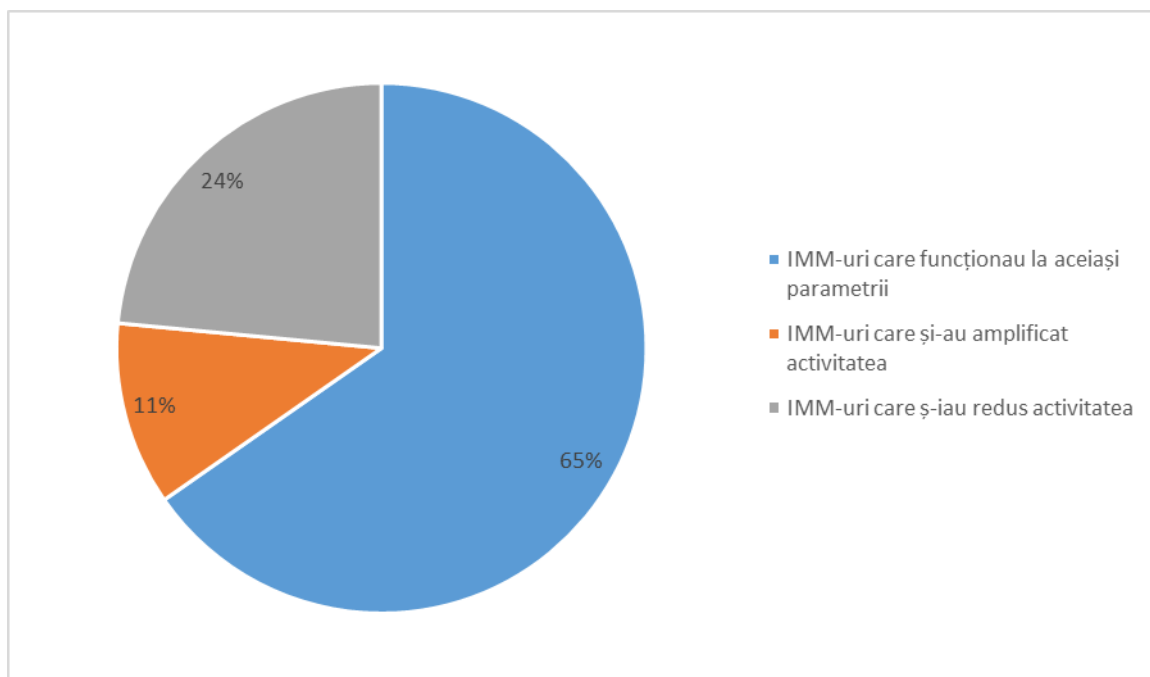


Fig. 2: Principalele oportunități în afaceri ale IMM-urilor 2012 – 2015

Un alt studiu realizat de CNIPMMR este legat de dinamica activității IMM-urilor investigate în perioada 2011 – 2015, care se prezintă astfel:



### 3. Evoluția IMM-urilor la nivelul UE

IMM-urile sunt coloana vertebrală a Uniunii Europene.

În 2014, 22,3 milioane de IMM-uri erau active în sectorul întreprinderilor non-financiare pe teritoriul UE, acestea generând mai mult de 3,7 trilioane € din valoarea adăugată (58% din valoarea totală a sectorului adăugat), și au angajat aproape 90 de milioane de persoane (67% din totalul locurilor de muncă din acest sector).

Sectorul întreprinderilor non-financiare este format din toate sectoarele economiilor statelor membre UE, cu excepția câtorva:

- serviciile financiare;
- serviciile guvernamentale;
- educație;
- sănătate;
- artă și cultură;
- agricultură;
- silvicultură;
- pescuit.

IMM-urile reprezintă 99,8% din totalul întreprinderilor în acest sector.

Numărul IMM-urilor în raport cu dimensiunea economiei este ridicată în special în Europa Centrală și Portugalia.

Populația de întreprinderi este alcătuită aproape în întregime din IMM-uri din toate statele membre. Ponderea acestora în populația totală a întreprinderilor variază de la aproximativ 99,5% în Luxemburg și Germania, la mai mult de 99,9% în Portugalia, Italia și Grecia.

În 2014, IMM-urile din statele membre: Bulgaria, Cipru, Estonia, Grecia, Italia, Lituania, Letonia, Malta și Portugalia reprezentau mai mult de 75% din totalul locurilor de muncă în sectorul întreprinderilor non-financiare, iar IMM-urile din statele membre: Portugalia, Italia, Luxemburg, Lituania, Letonia, Cipru, Grecia, Estonia și Malta reprezentau mai mult de 2/3 din valoarea totală adăugată generată în sectorul întreprinderilor non-financiare.

Tot în 2014, IMM-urile din Malta, România și UK au avut cea mai puternică performanță combinată în creșterea valorii adăugate și a ocupării forței de muncă. În schimb, IMM-urile din Cipru, Italia și Finlanda au arătat cea mai slabă performanță.

Perspectivile privind performanțele viitoare ale IMM-urilor în UE sunt pozitive, și oarecum mai puternice decât în 2014, fiind regăsite în tabelul următor:

Previziunile de creștere anuală a performanțelor IMM-urilor din UE (2013 – 2016)

Tabel 2

Mărime clasă	Indicator	% schimbare 2013 – 2014	% schimbare 2014 – 2015	% schimbare 2015 – 2016
Micro	Întreprindere	1,2%	0,5%	0,7%
	Valoarea adăugată	3,2%	2,9%	3,3%
	Ocuparea forței de muncă	1,3%	0,5%	0,8%
Mică	Întreprindere	0,8%	0,7%	0,8%
	Valoarea adăugată	3,3%	3,1%	3,5%
	Ocuparea forței de muncă	1,0%	0,8%	0,9%
Mijlocie	Întreprindere	0,9%	0,9%	1,2%
	Valoarea adăugată	3,3%	3,8%	4,2%
	Ocuparea forței de muncă	1,3%	1,2%	1,3%
Mare	Întreprindere	0,5%	0,0%	0,2%
	Valoarea adăugată	3,1%	2,8%	3,1%
	Ocuparea forței de muncă	1,0%	0,4%	0,5%
IMM-uri	<b>Întreprindere</b>	<b>1,2%</b>	<b>0,5%</b>	<b>0,7%</b>
	<b>Valoarea adăugată</b>	<b>3,3%</b>	<b>3,3%</b>	<b>3,7%</b>
	<b>Ocuparea forței de muncă</b>	<b>1,2%</b>	<b>0,8%</b>	<b>0,9%</b>
Total	Întreprindere	1,2%	0,5%	0,7%
	Valoarea adăugată	3,2%	3,1%	3,4%
	Ocuparea forței de muncă	1,2%	0,6%	0,8%

Sursa: Eurostat, National Statistical Offices, DIW econ

Previziunile arată că, în UE, numărul IMM-urilor și, în special, nivelul valorii adăugate a IMM-urilor vor depăși în 2016 în mare măsură nivelurile din 2008. Cu toate acestea, nivelul de ocupare a IMM-urilor este proiectat să fie în 2016 același ca și în 2008.

#### 4. Concluzii

IMM-urile au o importanță deosebită în economia unei țări, ele participând alături de marile companii la dezvoltarea economiei.

IMM-urile pot să prezinte pentru o economie națională/internațională anumite avantaje, de genul: grad mare de flexibilitate, capacitate mare de inovare, structuri organizatorice simple și o bună gestionare a resursei umane, dar la rândul lor pot prezenta și niște dezavantaje, cum ar fi:



capitalul redus, care le fac vulnerabile la șocurile economice și lipsa unor cunoștințe manageriale și economice suficiente.

## Bibliografie

1. Bușe F., Guță A. J., *Managementul IMM-urilor, Manual Universitar pentru învățământul la distanță*, Petroșani, 2009
2. Edelhauser E., *Managementul modern al IMM-urilor*, curs în format electronic, Universitatea din Petroșani, 2015
3. Consiliul Național al Întreprinderilor Private Mici și Mijlocii din România, Ministerul Energiei, Întreprinderilor Mici și Mijlocii și Mediului de Afaceri, *Carta Albă a IMM-urilor din România*, București, iulie 2013:  
<http://ittrends.ro/wp-content/uploads/2013/08/Prezentare-carta-alba-a-imm-urilor-din-romania-2013.pdf> (accesat 29.04.2016)
4. Consiliul Național al Întreprinderilor Private Mici și Mijlocii din România, Ministerul Energiei, Întreprinderilor Mici și Mijlocii și Mediului de Afaceri, *Carta Albă a IMM-urilor din România*, București, iunie 2015: [http://www.immromania.ro/stiri\\_fisiere/prezentare-carta-alba-a-imm-urilor-2015-8382.pdf](http://www.immromania.ro/stiri_fisiere/prezentare-carta-alba-a-imm-urilor-2015-8382.pdf) (accesat 28.04.2016)
5. Institutul Național de Statistică, *România în cifre. Breviar statistic*, 2015  
[http://www.insse.ro/cms/files/publicatii/Romania\\_in\\_cifre\\_2015final.pdf](http://www.insse.ro/cms/files/publicatii/Romania_in_cifre_2015final.pdf) (accesat 28.04.2016)
6. Muller P., Caliandro C., Psycheva V., Gagliardi D., Marzocchi C., Ramlogan R., Cox D., *Annual Report on European SMEs 2014 / 2015. SMEs start hiring again*, noiembrie 2015:  
[http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/index_en.htm) (accesat 29.04.2016)
7. Vasilică R., *Rolul întreprinderilor mici și mijlocii în cadrul economiei românești*, Universitatea din Pitești, suport de curs online:  
<http://steconomiceuoradea.ro/anale/volume/2006/management-si-marketing/39.pdf> (accesat 27.04.2016)

## Deficitul de talente – o problemă emergentă a secolului XXI?

**Autor: masterand Bendea Mirabela**  
**Coordonator: Șef lucr. dr. Ghicajanu Mihaela**  
**Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** Nowadays the only real constants in life are the changes we are facing at every turn. The world is moving forward at an alarming pace, sometimes leaving us behind to battle with fear, bad decisions and uncertainty. We are operating with staggering deficits on multiple levels, a problem that sometimes, for some of us, at least, is hard to imagine and is largely ignored as we go on living our daily lives in our own personal bubbles. And one of these deficits is starting to take its toll: the talent deficit. This paper explains a few of the problems business owners and entrepreneurs are facing around the world because of this emerging problem known as the lack of talent and some of their strategies to overcome this difficulties and still grow in this challenging new environment.*

### 1. Deficitul de talente – prezentare generală

Ultimul deceniu a fost marcat de schimbări drastice: lumea a trecut printr-o perioadă de recesiune globală, urmată de o redresare inegală, la care s-au adăugat schimbări demografice, tehnologice și economice care au transformat radical reperele angajării. Am fost, cu sau fără voia noastră, martorii apariției și dezvoltării Erei Resurselor Umane, în care talentul este noul factor cheie. Abilitatea de a te adapta, de a lua decizii în situații de incertitudine și de a evolua în ciuda schimbărilor covârșitoare întâlnite în mediul economic sunt critice atât pentru dezvoltarea noastră ca indivizi, cât și pentru dezvoltarea organizațiilor care creează mediul economic. Dar în această perioadă când nevoia de talent este în creștere, marile companii ale lumii se confruntă cu dificultatea de a atrage și reține oameni valoroși a căror potențial ar putea contribui la dezvoltarea pe termen lung a organizațiilor.

În tot acest deceniu de incertitudine persistența deficitelor de talente a fost constantă, studiile efectuate în peste 80 de țări confirmând că deficitul de talente este o problemă cu care angajatorii se confruntă peste tot în lume.

Populația activă a lumii este în scădere, ceea ce obligă angajatorii să aleagă candidați din rezervoare de talente din ce în ce mai restrânse. Tehnologia evoluează mai repede ca oricând, modificând tipurile de competențe și abilități necesare la locul de muncă și scurtându-le durata de viață. Se observă o bifurcare a forței de muncă, care juxtapune pe cei cu abilități cerute pe piață cu cei cu abilități pentru care există un surplus.

Primul pas în a răspunde deficitului de talente este să aliniezi strategia de talente la strategia de business. Vechile metode și vechile practici privind forța de muncă nu au cum să ducă la rezultate noi. Este necesar să fie exploatare rezerve de talent pe care companiile nu le-au avut până acum în vedere și aplicare practici noi privind forța de muncă.

Angajatorii ar trebui să cultive în interiorul organizațiilor un mediu adecvat și propice învățării și să încurajeze angajații să-și asume responsabilitatea propriilor cariere.

În prezent, companiile nu mai pot conta pe menținerea unui avantaj competitiv pe parcursul mai multor ani, ci trebuie să dobândească capacitatea de a identifica și fructifica avantajele competitive vremelnice, trecătoare. Viteza și agilitatea de care au nevoie depinde direct de atragerea, recrutarea și gestionarea talentelor și de organizarea forței de muncă din companie în moduri care susțin strategia de afaceri.

## 2. Managementul talentelor

Managementul talentelor, noul subiect de interes din comunitatea HR, pare să câștige din ce în ce mai multă importanță și pe agenda directorilor de resurse umane.

Dar ce este managementul talentelor?

Acesta poate fi definit ca fiind totalitatea sistemelor și proceselor care permit unei companii să atragă, să dezvolte și să mențină angajații cu o înaltă calificare. Managementul talentelor are însă o semnificație diferită pentru fiecare companie în parte. Pentru unele organizații se referă la gestionarea talentelor întregii companii, iar pentru altele reprezintă doar gestionarea dezvoltării angajaților cu potențial ridicat.

Până în prezent, dezvoltarea resurselor umane era de cele mai multe ori sinonimă cu trainingul. Majoritatea practicilor de Management al Talentelor se ocupau în special cu analiza nevoii de programe de training și livrarea acestora pentru angajații cu potențial ridicat. Dar în ultimii ani, a fost dezvoltată o nouă filozofie de management al talentelor numită și mix-ul 70:20:10.

Ce reprezintă mix-ul 70:20:10?



Fig.1 Reprezentare grafică a mix-ului 70:20:10

- 10% din nivelul de cunoștințe și dezvoltare al unui individ provine din instruirea formală;
- 20% din coaching/feedback, observare directă și lucrul împreună cu persoane considerate a fi exemple;
- 70% din ceea ce un individ învață în viața reală și din experiențele concrete la locul de muncă: îndeplinirea sarcinilor și rezolvarea problemelor. Acesta reprezintă cel mai important aspect al procesului de învățare și dezvoltare.

## 3. Deficitul de talente: studiu de caz

### 3.1. Deficitul de talente la nivel global

ManpowerGroup a intervievat peste 41.700 de responsabili cu angajarea (recrutori și manageri) din 42 de țări pentru a stabili ponderea celor care întâmpină dificultăți în ocuparea posturilor vacante, cauzele acestor dificultăți și posturile cel mai dificil de ocupat. Angajatorii au fost, de asemenea, chestionați privind impactul deficitului de talente asupra organizației și măsurile întreprinse pentru a reduce sau contracara acest deficit.

La nivel global, ponderea angajaților care au declarat că se confruntă cu deficitul de talente a ajuns la o cotă de 38%, cea mai ridicată cifră din ultimii 7 ani. Dincolo de valorile medii sunt angajatori precum cei din Japonia sau Peru, care întâmpină dificultăți cauzate de deficitul de talente în proporție de 83%, respectiv 68%, comparativ cu cei din Irlanda, unde doar 11% indică dificultăți. Ponderea angajatorilor care raportează deficite de talente a crescut abrupt în Singapore (40%), Africa de Sud (31%), România (61%) și Grecia (59%). În schimb, scăderea cea mai mare se înregistrează în Argentina, unde ponderea a ajuns la 37%.

Pentru al patrulea an consecutiv, posturile de meseriași sunt cele mai greu de ocupat, urmate fiind de cele de reprezentanți vânzări, care au urcat pe locul 2. Posturile care ocupau anul trecut locurile 2 și 3, cele de ingineri, respectiv tehnicieni, se află acum pe locurile 3 și 4 în topul primelor 10. Cel mai mult s-au adâncit dificultățile de atragere a șoferilor, care ocupă în 2015 locul 5 în topul celor mai dificil de ocupat poziții, după ce în 2014 erau doar pe locul 10.

Ponderea angajatorilor care observă un impact al deficitului de talente asupra capacității de a-și deservi clienții rămâne la nivelul anului trecut (54%), întărind ideea că nu se mai întreprind suficiente acțiuni pentru a atenua sau contracara deficitul de talente. De altfel, mai mult de 1 din 5 angajatori, la nivel global, nu are o strategie de răspuns la problema deficitului de talente.

Angajatorii se așteaptă la o diminuare a productivității și competitivității și o scădere a capacității de a-și deservi clienții, dacă nu vor reuși să angajeze talentele de care au nevoie.

Printre angajatorii care resimt un impact semnificativ al deficitului de talente asupra capacității lor de a răspunde nevoilor clienților, 42% cred că cele mai probabile consecințe vor fi o scădere a abilității de a deservi clientul și diminuarea productivității și competitivității companiei. 30% se așteaptă la creșterea fluctuațiilor de personal și 26% anticipează scăderea implicării, anticipării și moralului angajaților existenți. 1 din 4 (25%) consideră că deficitul de talente va duce la o creștere a costurilor salariale.

Cea mai frecventă explicație oferită de angajatori pentru dificultatea de ocupare a posturilor în 2015 este lipsa candidaților disponibili. Mai mult de 1 din 3 spun că această lipsă este problematică, comparativ cu 31% din 2014. Lipsa competențelor profesionale specifice are și ea un rol similar în geneza deficitului de talente, fiind indicată ca motiv de neocupare a posturilor de 34% din angajatorii chestionați. Competențele specifice la care fac referire angajatorii includ, în cazul profesioniștilor, certificări profesionale specifice domeniului (16%), iar în cazul muncitorilor calificările și certificările în meserie (13%).

Mai mult de 1 din 5 angajatori (22%) opiniază că în spatele deficitului de talente se ascunde lipsa de experiență, în timp ce 17% spun că este vorba de o lipsă a abilităților personale, interpersonale și de relaționare la locul de muncă. Dintre acestea, cele mai frecvente menționate sunt lipsa de profesionalism (6%) și lipsa entuziasmului, motivației și dorinței de învățare (6%). O barieră suplimentară pentru 13% dintre angajatori o reprezintă candidații cu așteptări salariale ce depășesc oferta. Alți 5% spun că potențialii angajați nu doresc să lucreze în locul sau zona unde sunt locurile de muncă, iar alți 5% întâmpină dificultăți pentru că profesia, sectorul de activitate sau compania în sine au o imagine proastă.

Pentru a face față deficitului de talente, majoritatea responsabililor cu angajarea tind cel mai adesea să adopte noi practici legate de personal (39%), dar ponderea acestei strategii a scăzut față de 47% în 2014. Mai mult de 1 din 5 angajatori (22%) caută să identifice și utilizeze noi surse de talent, în timp ce 18% se concentrează pe modele de lucru alternative.

20% dintre angajatori își regândesc practicile de personal pentru a oferi mai multe oportunități de formare și dezvoltare a personalului existent. Cel mai adesea, acestea îmbracă forma training-urilor de dobândire a unor abilități (13%) sau a celor de dezvoltare a abilităților și competențelor deja existente (12%). Se remarcă de asemenea o tendință de a utiliza tehnici de recrutare neconvenționale, atât din interiorul cât și din exteriorul organizației. Unii angajatori iau în considerare sporirea beneficiilor, iar 5% se gândesc la creșterea salariilor de bază, în timp ce alți 5%

își redefinesc criteriile de selecție pentru a cuprinde candidații cărora le lipsesc unele calificări sau abilități, dar care demonstrează potențialul de a le obține.

În ceea ce privește diversificarea rezervoarelor de talente, 10% dintre angajatori caută activ să le acceseze pe cele neutilizate până în prezent, apelând în principal la candidații din alte regiuni/localități sau la tineri. 8% dintre ei angajează candidați fără anumite competențe la momentul angajării, dar cu potențialul de a le dobândi. Angajatorii care recurg la modele de lucru alternative sunt mai înclinați să-și sporească atenția la dezvoltarea unui flux de talente (7%), chiar dacă ponderea celor care utilizează această abordare a scăzut față de 10% în 2014 și 13% în 2013. În schimb doar 5% reconfigurează modelele de lucru existente, spre exemplu prin divizarea sarcinilor între angajați diferiți.

### **3.2. România și deficitul de talente**

Majoritatea angajatorilor din România se confruntă cu probleme legate de deficitul de talente, numărul celor care raportează aceste dificultăți fiind cel mai ridicat din ultimii 6 ani.

Ponderea angajatorilor care constată probleme cauzate de deficitul de talente este de 61%, plasând România între primele 5 țări din lume în privința prevalenței deficitului de talente. Percepția dificultăților legate de talente atinge cel mai ridicat nivel din 2010 până în prezent, crescând cu 21 de puncte procentuale față de 2014 și cu 7 puncte procentuale față de 2013. Astfel, România se situează printre țările cu cea mai abruptă creștere a dificultăților raportate, după Singapore și Africa de Sud.

Există unele fluctuații în lista posturilor pe care angajatorii le consideră dificil de ocupat, dar primele două locuri din top revin și de această dată inginerilor și meseriașilor calificați.

Mai mult de trei sferturi (84%) dintre angajatorii din România consideră că gradul de dificultate întâmpinat în recrutare în 2015 este mai mare sau similar cu anul anterior.

Chiar dacă ponderea angajatorilor care constată că au probleme cauzate de deficitul de talente a crescut în ultimii ani, dificultățile angajatorilor nu par să se fi agravat. 72% dintre angajatorii români care au identificat un deficit de talente consideră că gradul lor de dificultate în ocuparea posturilor este similar cu anul 2014, iar cele 12% care percep o adâncire a dificultăților li se contrapun 14% care consideră că gradul de dificultate este mai mic decât anul trecut. Faptul că aproape trei sferturi dintre angajatori nu observă o ușurare a dificultăților subliniază însă persistența problemelor legate de deficitul de talente.

Totuși, angajatorii din România resimt impactul deficitului de talente asupra afacerii la nivel mediu și ridicat. 23% dintre angajatorii din România spun că impactul deficitului de talente asupra capacității lor de a răspunde nevoilor clienților este ridicat, iar 42% indică un impact mediu, ambele ponderi în creștere față de 2014 cu 4, respectiv 8 puncte procentuale. Ponderea angajatorilor care nu resimt nici un impact al deficitului de talente asupra relației cu clienții a scăzut cu 11 puncte procentuale, de la 32% în 2014 la 21% în 2015.

Spre deosebire de rezultatele la nivel global și regional, unde angajatorii percep diminuarea abilității de a deservi clienții drept cea mai probabilă consecință, angajatorii din România consideră în proporție de 60% că deficitul de talente va duce în primul rând la reducerea competitivității și productivității companiei, în creștere față de 54% față de anul trecut. 57% dintre angajatorii afectați de deficitul de talente spun că acesta va cauza fluctuații de personal, față de doar 38% care prevedeau acest efect în 2014.

Marea majoritate a angajatorilor din România declară că nu au în prezent o strategie de a contracara deficitul de talente, în scădere față de 23% în 2014 și sub mediile regionale și globale. Angajatori care și-au format și implementat asemenea strategii se concentrează prioritar asupra practicilor de personal (66%, față de 61% în 2014), cea mai frecvent întâlnită fiind formarea și dezvoltarea suplimentară a angajaților existenți (45%), fie pentru a dobândi noi abilități competențe (33%), fie pentru a le dezvolta pe cele obținute (33%). 15% dintre angajatorii care adoptă noi

practici de personal își sprijină angajații în dobândirea de acreditări și certificări suplimentare. 34% dintre angajatori caută noi surse de talente, față de doar 26% în 2014, iar metoda preferată este parteneriatul cu instituțiile educaționale pentru crearea de programe educaționale care să le îndeplinească nevoile 24%. Doar 9% recurg la rezervoare de talente neaccesate până acum, din care 7% apelează la tineri.

### **Concluzii**

Deficitul de talente nu este o problemă specifică doar secolului XXI, acest fenomen fiind observat încă din perioada Marii Depresiuni, însă putem afirma cu convingere ca recesiunea recentă care s-a simțit la nivel global a afectat într-un fel sau altul așa numitele rezervoare de talente, efectul resimțindu-se atât la nivel local și regional, cât și la nivel global.

Indiferent de metodele alese pentru a analiza această problemă, un lucru este cert: operăm în umbra unui deficit care are potențialul de a afecta profund un mediu economic aflat în plină reformă și marcat de incertitudine. Rămâne la latitudinea fiecărui dintre noi de a găsi soluții și strategii care să permită adaptarea la fluctuațiile care marchează viața economică în secolul XXI.

### **Bibliografie**

1. \*\*\* Deficitul de talente –studiu de caz Manpover Group 2015;
2. \*\*\* [www.hirecentrix.com](http://www.hirecentrix.com);

## Ajutorul de stat – măsură selectivă de sprijin financiar public

**Autor: Bîlba Cristina**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Niță Dorina**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *State grants given to traders have a significant role in economics policies, even in those countries where the economic model of free market is a tradition. The grants accorded by the state may have different targets, from the concern for rescuing and restructuring some firms(companies) in difficulties, the development of disadvantaged areas and overcoming the unemployment rate to promote researches and innovation. State/s aid policy represents a part of competition/s policy. The aids given by the state represent some selective measures of public financial support granted to some firms, areas or some activites with the purpose to reach general interest goals such as enviromental protection, development of small and medium business etc..*

### 1. Definirea conceptului de ajutor de stat

Conform legii privind ajutorul de stat, acesta este definit drept "orice măsură de sprijin acordată de către stat sau de către unitățile administrativ-teritoriale, din resurse de stat sau resurse ale unităților administrativ-teritoriale, ori de alte organisme care administrează surse ale statului sau ale colectivităților locale, indiferent de formă, care distorsionează sau amenință să distorsioneze concurența prin favorizarea anumitor întreprinderi, a producției anumitor bunuri, a prestării anumitor servicii sau care afectează comerțul dintre România și statele membre ale Uniunii Europene, fiind considerat incompatibil cu un mediu concurențial normal".

Sunt considerate compatibile cu mediul concurențial normal și se notifică Consiliului Concurenței:

- a) ajutoarele de stat având caracter social, acordate consumatorilor individuali, cu condiția ca acestea să fie date fără discriminare în ceea ce privește originea produselor sau serviciilor implicate;
- b) ajutoarele de stat pentru înlăturarea efectelor cauzate de dezastre naturale sau de evenimente excepționale.

Pot fi considerate compatibile numai ajutoarele de stat care îndeplinesc condițiile pentru a fi autorizate, prevăzute în regulamentele și instrucțiunile Consiliului Concurenței astfel:

- a) ajutor pentru cercetare și dezvoltare;
- b) ajutor pentru întreprinderi mici și mijlocii;
- c) ajutor pentru protecția mediului înconjurător;
- d) ajutor pentru instruirea angajaților și pentru crearea de noi locuri de muncă;
- e) ajutor pentru salvarea și restructurarea firmelor în dificultate; ajutorul pentru menținerea locurilor de muncă poate fi considerat ajutor de restructurare;
- f) ajutor pentru dezvoltare regională;
- g) ajutor general pentru promovarea exporturilor, prin acțiuni ca: săptămâni naționale, târguri internaționale, magazine de prezentare și altele asemenea, cu condiția ca de acestea să poată beneficia toate întreprinderile interesate;
- h) ajutor pentru promovarea culturii și conservarea patrimoniului cultural;
- i) ajutor pentru proiecte mari de investiții;
- j) orice alt ajutor în condițiile regulamentelor și instrucțiunilor privind ajutorul de stat ce vor fi emise, cu respectarea legislației în vigoare, de către Consiliul Concurenței.

Ajutorul de stat se concretizează fie într-un transfer de fonduri publice către o întreprindere, fie în renunțarea la unele venituri viitoare - certe sau posibile - și care asigură unei întreprinderi un beneficiu de natură economică sau financiară, pe care nu l-ar fi obținut în absența acestor măsuri.

Ajutorul de stat poate lua forma unei *scheme de ajutor de stat* sau a unui *ajutor individual*.

Orice ajutor de stat, sub orice formă și indiferent de beneficiar, trebuie autorizat de Consiliul Concurenței din punct de vedere al efectelor asupra concurenței, cu excepția cazurilor când prezenta lege prevede altfel. De asemenea, Consiliul Concurenței întocmește inventarul ajutoarelor de stat, care va cuprinde toate schemele de ajutor de stat și ajutoarele individuale existente. Pentru realizarea și actualizarea inventarului, furnizorii de ajutoare de stat, precum și orice alte organisme care administrează surse ale statului sau ale colectivităților locale sunt obligați să transmită Consiliului Concurenței informații referitoare la:

- a) natura ajutorului acordat;
- b) condiții impuse la acordarea ajutoarelor, după caz;
- c) originea ajutorului;
- d) cuantumul ajutorului de stat acordat defalcat pe fiecare beneficiar;
- e) durata acordării ajutorului de stat.

Acordarea de ajutoare de stat reprezintă pentru bugetul public, un cost sau o renunțare la venituri, iar pentru beneficiar, un avantaj. Totuși, „elementul de ajutor”, respectiv avantajul financiar final asigurat de suma nominală transferată, precum și eficiența și impactul concurențial al acordării acestuia depind într-o mare măsură de natura ajutorului acordat.

Conform metodologiei comunitare de elaborare a Raportului privind ajutoarele de stat acordate în Uniunea Europeană, s-au identificat *patru categorii de ajutor (grupe): A, B, C, D*, respectiv:

- categoria A1 - acordarea cu titlu gratuit a unor sume
- categoria A2 - anularea și reducerea de datorii fiscale - sunt cuprinse:
- grupa B (B1)- participările cu capital ale statului sau ale altor organisme care administrează fonduri în numele statului atunci când statul nu se comportă ca un investitor privat prudent.
- categoria C1- transferul financiar ia forma creditului bugetar
- categoria C2- scutirile, reducerile, reeșalonările la plata majorărilor de întârziere și a penalităților aferente
- grupa D sunt incluse garanțiile acordate de către stat

## 2. Obiectivele ajutorului de stat

Pornind de la constatarea unor dezechilibre socio-economice, politica ajutoarelor de stat își propune corectarea lor într-o ordine care să țină seama prioritar de impactul asupra vieții economice și sociale. Ea trebuie utilizată cu prudență, flexibilitate și în condiții de transparență.

Configurarea unei politici în domeniul ajutoarelor de stat se impune tocmai pentru a asigura:

- a) predictibilitatea aplicării ei;
- b) jaloanele între care funcționează;
- c) identificarea riscurilor pe care le implică.

Prin respectarea unor asemenea cerințe, politica ajutoarelor de stat poate contribui semnificativ la consolidarea prosperității individuale și de grup.

Pentru ca acordarea ajutoarelor de stat să conducă la eficiență economică trebuie să se urmărească:

- a) identificarea sectoarelor cheie ale economiei naționale, cu luarea în considerare a potențialului de care dispune, a factorului de convergență cu orientările din economia comunitară, precum și, într-un sens mai larg, cu perspectivele previzibile ale economiei mondiale;



- b) raportarea la prioritățile sociale: demografie, calitatea vieții, instruire (la nivel mediu și elitar), cultură, circulația persoanelor (turism, transport), habitat, protecția mediului etc.;
- c) realizarea dezvoltării durabile, care să asigure satisfacerea necesităților generațiilor prezente, fără a compromite posibilitatea generațiilor viitoare de a își îndeplini propriile năzuințe;
- d) selectarea resurselor financiare ce pot fi mobilizate pentru susținerea proiectelor considerate prioritare.

### 3. Efecte resimțite în urma acordării ajutorului de stat

Atunci când se vorbește despre ajutor de stat sunt menționate, deopotrivă, atât efectele pozitive, cât și cele negative.

**Efectele pozitive resimțite în urma acordării ajutorului de stat pot fi diferențiate în două mari categorii:**

- A) efecte resimțite la nivelul companiilor ce au beneficiat de aceste ajutoare
- B) efecte resimțite la nivelul comunităților din zonele unde s-au primit aceste ajutoare

#### **A) la nivelul companiilor**

Majoritatea întreprinderilor beneficiare au considerat că există rezultate pozitive ale implementării măsurilor de ajutor de stat în favoarea lor, enumerând ca efecte stimulative pentru companii:

- realizarea de investiții;
- crearea de locuri de muncă;
- dezvoltarea companiei;
- diminuarea costurilor;
- maximizarea profitului;
- majorarea cash-flow-ului;
- inițierea unor proiecte în domeniul cercetării-inovării;
- diminuarea gradului de îndatorare față de bănci sau permiterea continuării activității societății.

**B) efecte produse la nivelul sectorului și al regiunii în care își desfășoară activitatea întreprinderile**

În general, se consideră că activitățile desfășurate în aceste zone contribuie la dezvoltarea regională prin:

- crearea de noi locuri de muncă;
- mărirea ariei de impozitare a veniturilor astfel realizate, prin creșterea consumului populației, prin realizare de noi investiții, etc.;
- menținerea activității acestora sau continuarea activității în condiții normale de piață are drept consecință păstrarea sau susținerea activității firmelor din aval și din amonte.

Printre **efectele negative asociate acordării ajutorului de stat**, de departe cel mai important, îl reprezintă deprecierea mediului concurențial.

Se pot distinge cel puțin trei tipuri de denaturări ale concurenței cauzate de ajutorul de stat:

1. ajutorul de stat, intervenind în alocarea veniturilor prin piețe, poate avea efecte dinamice pe termen lung asupra stimulului de a investi și intra în concurență;
2. la un nivel mai specific, ajutoarele de stat pot afecta concurența pe piața produselor și pot provoca reacții diferite din partea concurenților, în funcție de circumstanțe;
3. ajutorul de stat poate afecta concurența pe piețele de factori de producție și în special în ceea ce privește locul investiției.

Toate aceste denaturări ale concurenței vor afecta repartizarea activităților economice între sectoare și între statele membre și vor prejudicia piața internă, afectând comerțul și dezechilibrând alocarea eficientă a activităților dincolo de granițele naționale.

#### **4. Controlul acordării ajutorului de stat**

Controlul ajutoarelor de stat reprezintă o componentă esențială a politicii în domeniul concurenței și o măsură de protecție necesară pentru menținerea unei concurențe efective și a liberului schimb pe piața unică.

La acordarea ajutorului de stat, statele trebuie să aibă în vedere promovarea dezvoltării economice ori sociale pe teritoriile lor. Statele pot atinge acest obiectiv prin atragerea investițiilor străine directe. În mod normal, deciziile firmelor de a se stabili, de a investi, de a se extinde ori doar de a menține activitatea productivă într-o anumită locație, aduc beneficii semnificative țării gazdă. Acestea pot crea sau menține locuri de muncă, pot genera venituri mai mari din impozite sau creștere economică. Deasemenea, ajutoarele de stat acordate de guvernele statelor membre pot avea un impact asupra fluxurilor comerciale de mărfuri și servicii din Uniunea Europeană (UE), întrucât beneficiarul ajutorului poate dobândi un avantaj concurențial asupra concurentului său din altă țară. În consecință, beneficiarul ajutorului poate să își reducă prețurile, să mărească producția ori să sporească investițiile (inclusiv activitățile de cercetare-dezvoltare).

Cu toate acestea, apar situații în care, atunci când vor să introducă măsuri privind ajutoarele de stat, guvernele statelor membre nu țin seama de eventualele efecte de contagiune asupra altor țări. Statele membre pot avea stimulente pentru utilizarea strategică a ajutoarelor de stat în vederea promovării intereselor economice naționale și dezvoltării unor activități pe teritoriul lor, care pot submina piața internă și pot afecta interesele europene comune.

În cazul în care ajutoarele de stat denaturează și în alte zone activități similare, acest lucru poate fi în detrimentul altor state membre, în special în detrimentul statelor mai puțin prospere. De asemenea, ajutoarele de stat acordate unor firme naționale au drept efect reducerea veniturilor comerciale ale concurenților externi, astfel încât aceștia pierd profit și cote de piață și, prin urmare, pot decide să reducă locurile de muncă și investițiile (inclusiv cheltuielile pentru cercetare – dezvoltare). În fine, ajutoarele care au astfel de efecte transfrontaliere pot determina reacții din partea altor state membre. Cursa după subvenții ar putea cauza o creștere excesivă a ajutoarelor, pe seama contribuabililor, și ar putea afecta grav piața internă.

În aceste condiții, Tratatul CE stabilește principiul conform căruia ajutoarele de stat care denaturează ori amenință să denatureze concurența sunt interzise atunci când au un impact negativ asupra schimburilor comerciale dintre statele membre.

#### **5. Acordarea ajutoarelor de stat în România**

În situația actuală, în care efectele crizei economico-financiare s-au propagat cu rapiditate pe plan mondial, economiile statelor membre ale U.E. confruntându-se cu serioase dificultăți, atât în cadrul sistemului bancar, cât și în economia reală.

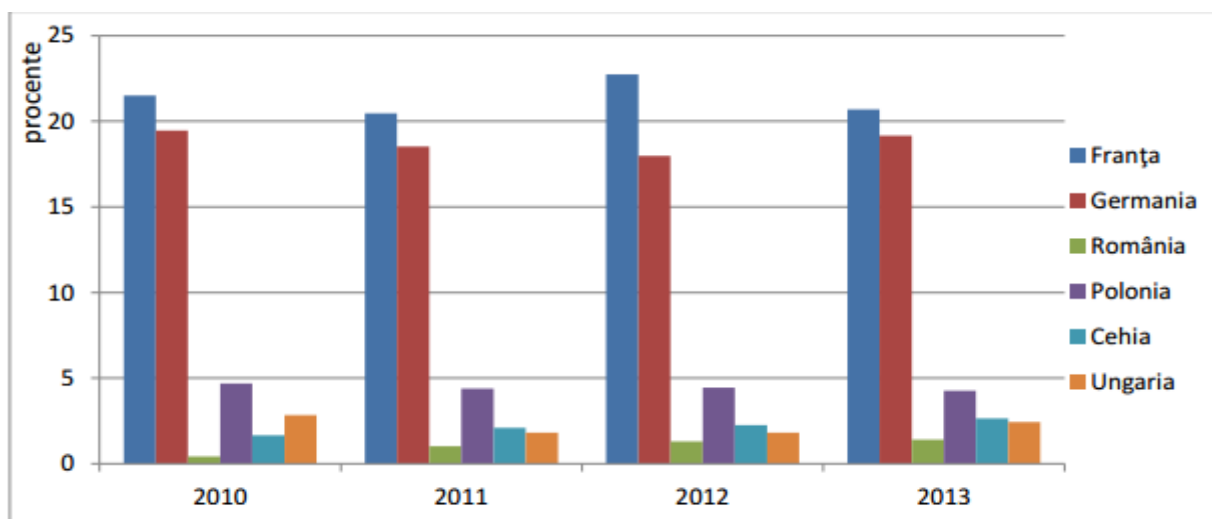
Impactul global al crizei financiare asupra economiei reale s-a resimțit puternic, iar economia în ansamblul său este afectată de o încetinire substanțială a creșterii, care lovește populația, întreprinderile și locurile de muncă.

Deși ajutoarele de stat nu reprezintă o rezolvare miraculoasă a dificultăților actuale, sprijinul public bine orientat către societăți ar putea constitui o componentă benefică în efortul general atât de a debloca creditarea societăților, cât și de a încuraja continuarea investițiilor.

Criza financiară mondială a avut un impact serios și asupra economiei României. Băncile au devenit mult mai reticente în acordarea de împrumuturi făcând, în consecință ca, companiile să se confrunte cu dificultăți în accesarea creditelor. Lipsa capitalului a blocat adeseori activitatea de

afaceri, afectând în mod grav întreaga economie. Într-un asemenea context, societățile pot lua în considerare și opțiunea de a obține finanțare din cadrul schemelor de ajutor de stat pentru care se califică.

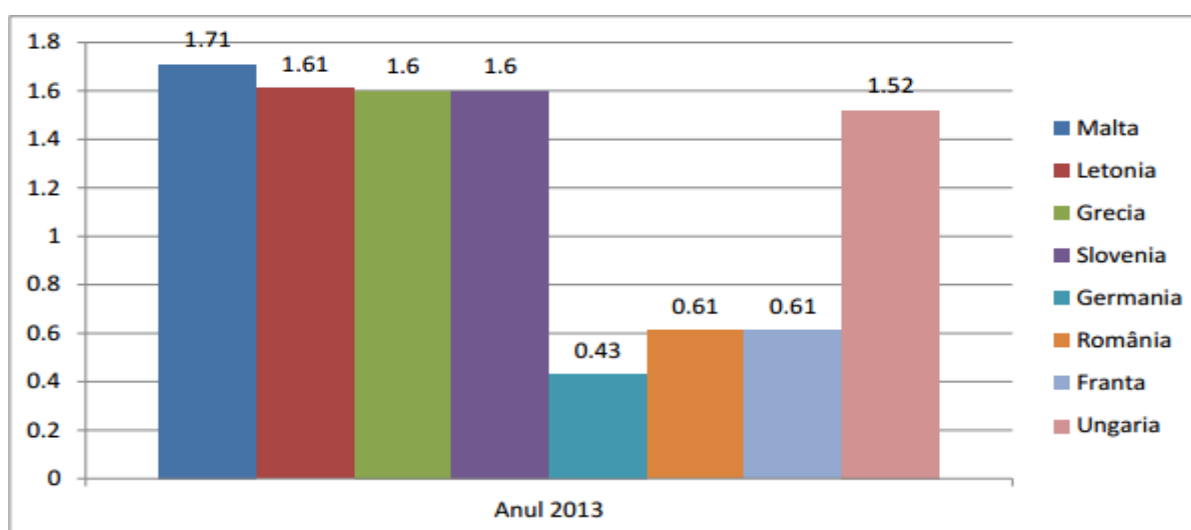
Odată cu aderarea României la Uniunea Europeană, ajutoarele de stat acordate sub forma facilităților fiscale au fost reduse considerabil, fiind înlocuite cu ajutoarele de stat de natura subvențiilor, granturilor și a sumelor nerambursabile, considerate de către Comisia Europeană mai puțin nocive pieței comune europene.



Graficul nr.1. Ponderea ajutoarelor de stat non-criză, în total ajutor de stat acordat la nivel comunitar (exemple din țările Uniunii Europene)

Sursa: Consiliul Concurenței, Situația ajutoarelor de stat acordate la nivelul Uniunii Europene din perspectiva Scoreboard 2014, <http://www.renascce.eu/>

În România peste 90% din ajutoarele de stat non criză au fost acordate pentru obiective orizontale, respectiv protecția mediului (producția de energie din resurse regenerabile de energie și producția în cogenerare, peste 70% din ajutorul de stat au mers către aceste obiective în anul 2013), dezvoltare regională și cercetare, dezvoltare și inovare.



Graficul nr.2. Ponderea ajutoarelor de stat în PIB-ul unor state membre ale Uniunii Europene)

Sursa: Consiliul Concurenței, Situația ajutoarelor de stat acordate la nivelul Uniunii Europene din perspectiva Scoreboard 2014, <http://www.renascce.eu/>

O analiză efectuată de Confederația Națională a Patronatului Român pe baza datelor și informațiilor existente pe pagina web a Ministerului Finanțelor Publice cu privire la ajutoarele de stat acordate în sectorul privat, coroborată cu informațiile economico-financiare declarate de către agenții economici la finalul exercițiilor financiare din 2015, au relevat următoarele:

- per ansamblu, activitatea de acordare a ajutoarelor de stat nu a avut decât parțial un impact pozitiv asupra rentabilității agenților economici, aspect ce subliniază faptul că alocarea nu s-a realizat întotdeauna în mod eficient, valoarea adăugată generată fiind insuficientă în raport cu resursele repartizate;
- criteriile pe baza cărora au fost acordate ajutoarele de stat au fost fundamentate în mod eronat, dacă se ia în considerare faptul că unii agenți economici au fost înființați chiar în anul acordării ajutorului de stat și nu aveau experiență pe piață; alți beneficiari erau încadrați în categoria IMM și au primit un sprijin financiar care excedea capacitatea acestora de a-l gestiona; unii agenți economici au beneficiat de o valoare a subvenției per loc de muncă mult mai ridicată decât în cazul altor beneficiari; iar alți beneficiari au înregistrate rezultate economice din ce în ce mai slabe după primirea sprijinului financiar;
- majoritatea covârșitoare a ajutoarelor de stat au fost direcționate către societăți comerciale cu capital privat străin, care nu și-au îndeplinit decât parțial obligațiile asumate în ceea ce privește crearea de noi locuri de muncă și nu au generat suficientă valoare adăugată la nivelul economiei naționale (dacă ne raportăm la faptul că rentabilitatea beneficiarilor de ajutoare de stat a scăzut de la 4,51% la 3,84%).

În perioada 2007-2015, la nivelul României au fost implementate **6 scheme de ajutor de stat** ce constituie obiectul analizei, respectiv HG 1165/2007, HG 753/2008, HG 1680/2008, HG 797/2012, HG 807/2014, HG 332/2014. Analiza s-a făcut prin raportare la stadiul implementării proiectelor la data de 31.12.2015.

În perioada 2007-2015 au fost acordate ajutoare de stat în baza schemelor menționate anterior în valoare totală de 3.258.636.433,90 lei, echivalentul a aproximativ 730 milioane de euro, de care au beneficiat 91 de companii și pentru care a fost asumată crearea a 27.379 de noi locuri de muncă. Statistic, pentru fiecare loc de muncă asumat, statul a alocat sub formă de ajutor de stat suma de 119.019,56 lei (aproximativ 26.600 Euro). Raportându-ne la un salariu mediu de 1.000 lei/lună (determinat ca o medie aproximativă a salariilor minime pe economie în perioada de analiză), rezultă faptul că costurile totale salariale ale unui angajator pentru acoperirea unui astfel de salariu sunt de aproximativ 1.231 lei/lună, ceea ce îi permite acestuia să acopere salariul unui loc de muncă nou-creat în aceste condiții pentru o perioadă de 96 de luni (8 ani).

## Concluzii și propuneri

În cadrul politicii de concurență, politica în domeniul ajutoarelor de stat este o parte integrantă, ajutoarele de stat reprezentând măsuri selective de sprijin financiar public acordate unor întreprinderi, zone sau activități în vederea atingerii unor obiective de interes general, cum ar fi protecția mediului, dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii, dezvoltarea zonelor defavorizate și, respectiv, salvarea sau restructurarea unor agenți economici strategici. Chiar dacă sprijinul acordat întreprinderilor de către autorități este un interes public major, acesta poate denatura mediul concurențial normal. De aceea, este necesară elaborarea și aplicarea cu strictețe a regulilor cu privire la modalitățile în care autoritățile pot interveni pe piață prin acordarea de ajutoare de stat.

Ajutorul de stat poate fi compatibil dacă urmărește obiective de interes comun clar definite, având efecte benefice generale asupra dezvoltării economice, și nu afectează comerțul cu statele membre ale Uniunii Europene.

Acordarea ajutoarelor de stat reprezintă în acest sens, o pârghie esențială pentru guvernanți. Astfel, măsurile de sprijin luate de către guvernele statelor membre pot remedia eșecurile pieței, pot

promova investițiile, pot crea locuri noi de muncă și proteja mediul sau, mai nou, pot preveni colapsul sistemului bancar.

Măsurile de sprijin financiar inițiate de autorități reprezintă, în condițiile respectării reglementărilor în domeniul ajutorului de stat, instrumente eficiente pentru îndeplinirea obiectivelor de interes național. Dacă sunt bine direcționate, acestea pot să corecteze anumite disfuncționalități ale pieței și să contribuie la creșterea competitivității agenților economici, precum și la reducerea disparităților regionale.

Cu toate acestea, ajutorul de stat trebuie utilizat numai atunci când reprezintă un instrument adecvat pentru realizarea unor obiective precise, atunci când creează motivațiile corespunzătoare, când este proporțional cu scopul urmărit și distorsionează concurența într-o mică măsură.

### **Bibliografie:**

1. Consiliul Concurenței, *Situația ajutoarelor de stat acordate la nivelul Uniunii Europene din perspectiva Scoreboard 2014*, <http://www.renascce.eu/>
2. \*\*\*, *Legea nr. 143 / 1999 privind ajutorul de stat*, publicată în Monitorul Oficial nr. 370/1999
3. \*\*\*, *Analiza CNPR: Ce ajutoare de stat s-au acordat în perioada 2007-2015 firmelor private*, <http://www.finantare.ro/>
4. [www.ajutordestat.ro](http://www.ajutordestat.ro)
5. [www.mfinante.ro](http://www.mfinante.ro)
6. [ec.europa.eu/competition/consumers/government\\_aid\\_ro.html](http://ec.europa.eu/competition/consumers/government_aid_ro.html)

## Managementul conflictelor, strategii de soluționare în cadrul organizației

**Autor: Boiciuc Ecaterina**

**Coordonator: Prof. univ. dr. Edelhauser Eduard**

**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *Successful management of these days depends heavily on the ability to manage conflict effectively. At the core conflict is most often a local crisis, apparently independent of structure or system that is inadequately treated. In other words, conflict and human society are notions that we should accept them as inseparable, people representing developers, when reporting contrasts too big, make it practically impossible to balance continuity in its initial form.*

Conflictele sunt **inerente** în viața organizațiilor. Numărul mare de persoane implicate, relațiile de interdependență dintre acestea generează în mod inevitabil conflicte. Deși conflictele nu au întotdeauna un caracter distructiv, fiind câteodată un factor de progres prin generarea unor soluții superioare la problemele existente, de cele mai multe ori ele constituie o piedică importantă în realizarea obiectivelor organizației. Managementul conflictelor organizaționale se bazează pe înțelegerea cauzelor care au generat conflictul și pe recunoașterea tacticilor luptei pentru puterea în organizație.<sup>1</sup>

### 1. Importanța managementului eficient al conflictului

În ani 1930 și 1940, conflictul a fost privit ca un fenomen nedorit. Cu toate acestea, din acest punct de vedere tradițional al conflictului s-a format punctul de vedere comportamental, în care conflictul a fost văzut ca un fapt inevitabil al vieții organizaționale necesar a fi recunoscut și abordat, precum și punctul de vedere contemporan interacționist, în care conflictul este privit ca potențial util pentru a energiza o companie, pentru a scoate în evidență eventualele probleme și pentru a unifica un grup. În prezent, conflictul nu mai este considerat a fi un lucru rău. Gestionat în mod corespunzător, acesta poate fi o forță creatoare pentru și indivizi.<sup>2</sup>

Cu alte cuvinte conflictul prezintă posibilități interesante despre viitor, pentru că se spune că situațiile dificile și interrelaționarea sunt cele care fac oamenii și implică organizațiile să crească. Conflictele dacă nu sunt gestionate în mod corespunzător, ele pot duce la sentimente negative, scăderea cifrei de afaceri și litigii costisitoare și se spune că sunt unele dintre cele mai dificile provocări cu care se confruntă membrii unei organizații și unele din experiențele cele mai frustrate și incomode pentru manageri.

În cele din urmă, chiar și managementul de succes în aceste zile depinde foarte mult de capacitatea de a gestiona conflictul în mod eficient, așa cum Mintzberg (1975) a observat cu mai bine de 30 ani în urmă, atunci când a spus că fiecare manager trebuie să-și petreacă o bună parte din timpul său răspunzând la tulburări de înaltă presiune și l-a denumit pe *manager gestionar al tulburărilor*. Astfel, în zilele noastre, cele mai importante sarcini de conducere au devenit crearea unui climat în care are loc managementul conflictului și nu evitarea lui, precum și permiterea conflictelor să îndeplinească o funcție de producție.<sup>3</sup> Cu alte cuvinte, manageri contemporani sunt

---

<sup>1</sup> Safta D., Managementul conflictului, Revistă lunară *Raporturi de muncă*, Ed. TRIBUNA ECONOMICĂ, decembrie 2015, nr 12

<sup>2</sup> Ibidem

<sup>3</sup> Safta D., Managementul conflictului, Revistă lunară *Raporturi de muncă*, Ed. TRIBUNA ECONOMICĂ, Decembrie 2015, nr. 12, p.24-28

obligați să rezolve diferențele de priorități și preferințe, și să folosească conflictul într-un mod de care organizațiile lor pot beneficia.

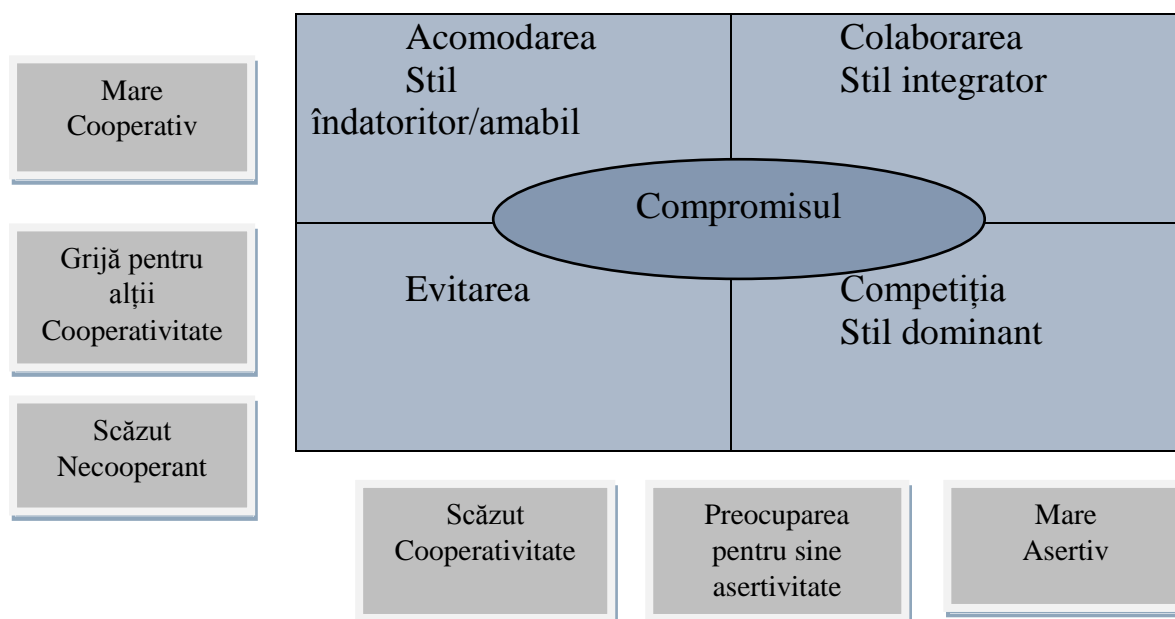


Figura 1.1. Model bidimensional de stiluri de management al conflictelor  
(Sursă: Prelucrare după Rahim și Thomas & Kilman aqud Brahnam și colab)

## 2. Diagnosticarea crizelor și conflictelor la nivelul organizației

La baza conflictelor stă cel mai adesea o criză locală, aparent independentă sau nu de structură sistemului, care este tratată neadecvat și degenerază ” datorită” dezacordurile inițiale alimentate . Uneori, însă, în ciuda tuturor eforturilor, a ordinii,, disciplinei și corectitudinii, conflictele vor izbucni. În permanență este nevoie de o noua ordine, la a cărei trecere se vor înregistra în permanență tensiuni și conflicte. Crizele premergătoare conflictelor sunt, de fapt, imaginea transpusă în realitate a vulnerabilității sistemului. Apar în aceste momente multe necunoscute care ridică un număr de semne de întrebare cu privire la structura internă a organizației, adică personalului angajat, precum și din partea segmentelor externe reprezentate în principal de clienți și de acționari. Există deja seturi de replici, adevărate automatisme, care probabil că au fost deja învățate pe te rost de cei care sau mai confruntat cu stări conflictuale. Așa, de pildă, probabil angajații s-au săturat de mult să tot audă: ” Nu este momentul ”, ”Nu trebuie să ne afle toată lumea”.<sup>4</sup> Această tăcere și sustragere din fața comunicării sunt cel puțin dezavantajoase pentru compania în cauză, a cărei stare de fapt va fi în scurt timp înlocuită de haos.

Cu alte cuvinte , conflictul și societatea umană sunt noțiuni pe care trebuie să le acceptăm ca fiind inseparabile, oamenii reprezentând promotori, cei mai însemnați ai nepotrivirilor și imperfecțiunilor care, atunci când se raportează la contraste prea mari, fac practic imposibilă continuitatea în forma inițială de echilibru.

După mai multe dificultăți întâmpinate în mediul social în care activează, individul acceptă pur și simplu rolul pe care i-l impune organizația. Acceptarea însă nu este în aceste circumstanțe una propriu-zisă, ci se apropie mai mult de ceea ce pare mai degrabă a fi resemnare. Dar, indiferent sub ce formă se produce ea, implică un cost suportat atât de organizație, cât și de individ. Aceasta din urmă acceptă pentru că nu are de ales. Reacția din partea sa este de renunțare, de apatie.

<sup>4</sup> Dobrotă A., Managementul conflictelor în implementarea schimbării, Revistă lunară *Raporturi de muncă*, Ed. TRIBUNA ECONOMICĂ, Aprilie 2015, nr. 4, p.16-20

Individul nu se identifică cu organizația, ci doar execută sarcinile delegate de aceasta într-o manieră mecanică și total dezinteresată.<sup>5</sup>

### 3. Strategii pentru prevenirea conflictelor

Conflictul nu este, obligatoriu, ceva rău. De fapt, Conflictul este provocat de punctele de vedere diferite ale partenerilor angajați într-o discuție. În acest context, apariția unor neînțelegeri apare ca fiind un fapt normal. Motivul pentru care conflictul este cunoscut pentru rezultatele sale negative, este cauzat de aspectele emoționale care apar odată cu el. De regulă, conflictul are strânsă legătură cu interesele sau ideile care înseamnă foarte mult pentru una dintre părțile implicate. Conflictele necontrolate conduc la violență și insubordonare. Cheia pentru control conflictelor constă în a avea și a dezvolta abilitățile necesare pentru a deveni un manager al conflictelor.<sup>6</sup>

Uneori, în relațiile interpersonale dintre manager și unul dintre angajații acestuia, poate exista un conflict, fără ca părțile implicate să realizeze acest lucru. Dacă cineva care, în mod normal, este prietenos cu interlocutorul, începe dintr-o dată, să îl evite sau să fie nepolitic, există, foarte probabil, un motiv serios. Dacă acea persoană se comportă frumos cu toată lumea, mai puțin cu interlocutorul respectiv, șansele de confruntare care să genereze un conflict sunt destul de mari. În acest caz, este recomandabil ca respectivul conflict să fie rezolvat urmând pașii:<sup>7</sup>

- ✓ în timp ce comunicați cu interlocutorul dumneavoastră, solicitați Feedback și, în nici un caz, nu acuzați interlocutorul;
- ✓ încercați să ascultați activ interlocutorul și propria comunicare publică;
- ✓ fiți siguri că vă respectați, unul celuilalt, opiniile;
- ✓ încercați să anticipați opiniile interlocutorului;
- ✓ încercați să descoperiți ce anume a determinat comportamentul adoptat de interlocutorul dumneavoastră (nu uitați că, de obicei, agresivitatea este... insuflată);
- ✓ încercați să mediați respectiva stare conflictuală.

A evita înseamnă a nu rezolva acest conflict, ceea ce poate conduce la o situație de genul învins-învingător. Această abordare este potrivită atunci când partea cealaltă este mult mai puternică, una dintre părți neavând șansa de a-și atinge obiectivele. Implicațiile răspunsului la conflict sunt mai mari decât beneficiile unei evitări, problema/conflictul/criza nefiind acute. Evitarea nu rezolvă problema, ci doar amână inevitabilul conflict.

Atunci când angajații doresc rezolvarea conflictelor pe *cale amiabilă*, putem fi siguri că aceștia vor face tot posibilul pentru a ajuta cealaltă parte să obțină ceea ce își doresc, de multe ori în detrimentul lor. Sunt de acord cu orice chiar dacă, în mod normal, nu ar fi, nu- mai din dorință de a evita conflictul. Spre exemplu, angajatul va alege să facă treaba altuia, în loc să sugereze că aceasta este responsabilitatea celuilalt.

Și nu în ultimul rând, *aplanarea* se rezumă la încercările managerului de a mulțumi toate părțile implicate în conflict. În această situație, sunt supraevaluate relațiile cu subordonații, fiind neglijate problemele „tehnice” ale organizației. Pentru că managerul dorește aprobarea celor din jur, el va considera orice situație conflictuală ca fiind o gravă disfuncție și, în consecință, va ceda în fața celorlalți, doar de „dragul” calmării situației. Altfel formulat, aplanarea conflictului se întâlnește atunci când una dintre părți este dispusă să satisfacă interesele celeilalte părți, în dauna propriilor sale interese, fie pentru a obține un credit din partea celorlalți, fie pentru că armonia și stabilitatea

---

<sup>5</sup> Ibidem

<sup>6</sup> Dahrendorf R., *Conflictul social modern*, Editura Humanitas, București, 1996

<sup>7</sup> Gordon, J.R., *Organizational Behavior. A Diagnostic Approach*, 5. ed., Prentice Hall, Boston, 1996



sunt vitale pentru organizație. În schimb, aplanarea poate genera, în viitor, obstacole pentru obținerea de performanțe ridicate, mai ales în cazul organizațiilor cu rezultate mediocre.<sup>8</sup>

Literatura de specialitate menționează că succesul în negociere nu constă, neapărat, în modul în care se duce jocul disputei, în dramatismul prezentării argumentelor ci, mai ales, în procesul de planificare care are loc înainte de începerea dialogului. Din păcate, foarte mulți negociatori nu sesizează nevoia unei planificări riguroase și atente și nu pot realiza adevărata miză a negocierii, nu și definesc propriile poziții și rămân descoperiți în fața părții adverse.

Strategiile folosite în cadrul procesului de negociere sunt similare stilurilor de abordare a conflictelor și includ: colaborarea (negocierea integrativă), competiția (negocierea distributivă) și acomodarea (negocierea îndatoritoare) cu interesele părții opuse.

Pe lângă aceste strategii ale negocierii mai există calea negocierii principiale, elaborată în cadrul Proiectului de Negocieri de la Harvard<sup>9</sup> care constă în clarificarea problemelor pe baza caracteristicilor lor și nu prin niște tratative care seamănă, mai degrabă, cu o târguială între părți. Aceasta înseamnă că se caută, pe cât posibil, profitul ambelor părți și că, acolo unde interesele sunt divergente, trebuie ca rezultatul să se bazeze pe niște criterii echitabile, independente de voința oricărei dintre părți.

„Părinții” acestei metode, Fisher, Ury și Patton<sup>10</sup> apreciază că negocierea principială este intransigentă față de criterii și maleabilă cu oamenii; nu folosește trucuri sau imagini false, ne arată cum să obținem ceea ce ni se cuvine, menținându-ne, în același timp, pe poziții decente; ne oferă posibilitatea să fim corecți, dar să ne și protejăm împotriva celor care ar putea profita de corectitudinea noastră. În esență, această metodă se bazează pe principii cum sunt:

- ✓ nu vă disputați pozițiile;
- ✓ nu confundați oamenii cu problema în discuție;
- ✓ concentrați-vă asupra intereselor, nu asupra pozițiilor;
- ✓ căutați soluții reciproc avantajoase;
- ✓ insistați pentru folosirea de criterii obiective.

### **Soluționarea conflictului**

Se poate realiza prin:

✓ *fixarea de obiective comune* - în condițiile în care o sursă majoră de conflicte este reprezentată de urmărirea unor obiective diferite, managerul trebuie să încerce să propună obiective acceptate, în egală măsură, de grupurile aflate în conflict;

✓ *îmbunătățirea proceselor de comunicare* - barierele de comunicare existente între manager și ceilalți membri ai organizației sau între aceștia, trebuie reduse, după cum comunicarea dintre membrii organizației trebuie puternic stimulată prin intensificarea schimburilor informaționale dintre departamente;

✓ *negocierea integrativă* esența acestui proces constă în faptul că nici tuia din părți nu trebuie obligată să renunțe la aspectele pe care le consideră vitale; în acest sens, relevăm faptul că oamenii trebuie încurajați să găsească o soluție creativă, în locul compromisului.

### **Prevenirea conflictelor**

Prevenirea conflictelor se poate realiza prin dialog social de calitate în cadrul organizației. Aceasta necesită o participare activă a angajaților într-o comunicare atât pe orizontală, cât și pe verticală, care presupune mai multe niveluri, după cum urmează:

- ✓ participarea la locul de muncă;
- ✓ participarea în relațiile umane propriu-zise;
- ✓ cointeresarea financiară.

---

<sup>8</sup> Dahrendorf, R., *Conflictul social modern*, Editura Humanitas, București, 1996

<sup>9</sup> Fisher, R., Ury, W., *Succesul în negocieri*, Ed. Dacia, Cluj-Napoca, 1995, p. 90

<sup>10</sup> Idem p.94

În vederea prevenirii unui conflict distructiv, managerul trebuie:

- ✓ să ceară păreri oamenilor și să-și asculte cu atenție;
- ✓ să adreseze criticile într-o manieră constructivă;
- ✓ înainte de a adopta decizii care ar putea afecta activitatea celorlalți, să-și consulte sau să îi stimuleze să participe la elaborarea lor;
- ✓ să încurajeze persoanele și grupurile care se angajează în dispute constructive;
- ✓ să încerce să găsească cele mai adecvate căi care să permită, ambelor părți angajate în conflict, să părăsească terenul cu demnitate.

### **Studiu de caz: Intervenția consultanților în rezolvarea conflictelor**

Două departamente ale unei firme au ajuns într-o situație de confruntare tot mai mare: un departament operațional care folosește echipament avansat în activitățile sale și un departament tehnic care face recomandări privind utilizarea celor mai adecvate echipamente. Deasupra lor se afla un director care, împreună cu cele două departamente, ia deciziile.

Departamentul tehnic a devenit, de curând, mai influent. În trecut, departamentul operațional putea decide asupra echipamentelor dorite dar, creșterea complexității tehnice a dat departamentului tehnic oportunitatea de a câștiga tot mai multă influență. Departamentul operațional trebuia să furnizeze, din ce în ce mai frecvent, toate tipurile de informații, în timp ce compartimentul tehnic lua deciziile. La un moment dat compartimentul tehnic s-a lovit de rezistența departamentului operațional, cu efecte negative în luarea deciziilor. Conflictul creștea, se evitau contactele directe, iar la ordinele de zi erau stereotipiile, reproșurile, acuzațiile și o iritație intensă între persoane. De asemenea, angajații au început să acumuleze cât mai multe argumente pentru a avea un suport în ceea ce privește opoziția lor împotriva celeilalte părți.

Un oficial al departamentului de personal a intervenit prin intermediul unor tehnici de consultanță organizațională. Se simțea că la mijlocul problemei se afla neîncrederea reciprocă, în consecință a folosit o variantă a unei tehnici de intervenție cunoscută ca o întâlnire de confruntare. Păreriile au fost schimbate prin intermediul unui comportament pe care ambele părți l-au găsit iritant și frustrant. Apoi s-a investigat cum ar putea cele două părți să schimbe situația existentă. Relațiile dintre angajați păreau să se îmbunătățească. A fost expus planul soluțiilor la câteva probleme, iar intensitatea conflictului fusese redusă. După numai câteva săptămâni, continuarea abordării eficiente, orientată direct pe probleme (consultantul de la departamentul de personal fiind un bun conducător al discuțiilor) a avut ca efect o îmbunătățire de-a dreptul veritabilă. Totuși, o parte dintre probleme au rămas nerezolvate, iar situația a rămas în impas.

Între timp, noi consultanți chemați, inițial, pentru o altă problemă, au reușit să dezvolte o cu totul altă abordare. Au identificat încă o dată problemele importante împreună cu toate soluțiile posibile. Problemele au fost tratate pas cu pas în discuții la care au participat un număr limitat de vorbitori - doar șefii celor două departamente. Atunci când a fost necesar, consultanții au formulat compromisuri, iar părțile au fost sfătuite să-și spună condițiile și să încerce să ajungă la o înțelegere. Înainte de a începe discuțiile, s-a stabilit ca orice punct la care nu se va găsi o soluție va fi rezolvat de o autoritate mai înaltă. În cele din urmă, deciziile au fost luate, fie de către părțile implicate, fie de o altă autoritate, efectele fiind pozitive în relațiile dintre cele două departamente.

*Studiul de caz a fost adaptat după: Mastenbroek W.F., Conflict Management and Organization Development, John Wiley & Sons Ltd., England, 1987.*

**În concluzie**, conflictul se prezintă nu atât ca un fenomen psihosocial de sine stătător, cât mai degrabă ca un scurtcircuit al fenomenului competitiv, care împiedică, astfel, derularea autentică a acestuia, în virtutea exacerbării atitudinilor ostile și a implicării participanților în sarcină, denaturând, uneori în mod radical, evoluția interacțiunilor.

## Bibliografie

1. Dahrendorf R., *Conflictul social modern*, Editura Hummanitas, București, 1996
2. Dobrotă A., Managementul conflictelor în implementarea schimbării, Revistă lunară *Raporturi de muncă*, Ed. TRIBUNA ECONOMICĂ, Aprilie 2015, nr. 4
3. Fisher, R., Ury, W., *Succesul în negocieri*, Ed. Dacia, Cluj-Napoca, 1995
4. Gordon, J.R., *Organizational Behavior. A Diagnostic Approach*, 5. ed., Prentice Hall, Boston, 1996
5. Mastenbroek W.F., *Conflict Management and Organization Development*, John Wiley & Sons Ltd., England, 1987.
6. Safta D., Managementul conflictului, Revistă lunară *Raporturi de muncă*, Ed. TRIBUNA ECONOMICĂ, decembrie 2015, nr 12

## **Influența stresului asupra performanței resurselor umane într-un mediu în continuă schimbare**

**Autor: masterand Bondac Georgiana Tatiana**  
**Coordonator: Prof. univ. dr. Popescu Constanța**  
**Universitatea „Valahia” din Târgoviște**

***Abstract:** The rapid changes in the organizational environment and the dynamic nature of stress in the workplace is a permanent problem affecting the optimal functioning of the individual and the organization.*

*Stress is a normal and necessary part of life , something that man can not escape. This may cause temporary discomfort and can also induce long-term consequences . While too much stress can impair the health of an individual 's well-being as well , however, a certain amount of stress is required for survival.*

*We know that we can not avoid stress but it is very important that it be reduced.*

### **Introducere**

Stresul este cel care dă o măsură a faptului că, locul de muncă, oriunde s-ar afla, într-un birou sau într-un șantier este unul „prietenos” care stimulează performanțele profesionale sau, din contră, este un loc care inhibă.

Stresul organizațional este influențat atât de factori materiali care se referă până și la designul birourilor, dar și de factori spirituali-personali precum puterea de „a face haz de necaz” și de a trece peste problemele zilnice. În fapt, stresul este un barometru care este sensibil la orice schimbare în mediu fie pozitivă, fie negativă.

Schimbările fac parte din viața managerială și organizațională. Ele pot fi importante, se produc din ce în ce mai frecvent și pot fi decisive pentru supraviețuirea organizației.

Acestea pot oferi persoanelor implicate diferite oportunități: creșterea satisfacției profesionale, îmbunătățirea condițiilor de muncă, ameliorarea practicilor adoptate, sporirea eficienței dar pot determina stare de stres angajaților.

Schimbările rapide din cadrul mediului organizațional și natura dinamică a stresului la locul de muncă reprezintă o problemă permanentă care afectează atât performanța resurselor umane, cât și funcționarea optimă a organizației.

### **1. Aspecte teoretice**

Stresul reprezintă un aspect normal și necesar al vieții, aspect de care omul nu poate scăpa. Acesta poate genera un disconfort temporar și de asemenea poate induce consecințe pe termen lung. În timp ce prea mult stres poate altera starea de sănătate a unui individ cât și bunăstarea acestuia, totuși un anumit volum de stres este necesar pentru supraviețuire. Stresul se poate concretiza în diminuarea normalității funcțiilor sau chiar în apariția bolilor, dar poate ajuta persoana aflată într-o stare de pericol și contribuie în accentuarea achizițiilor.

#### **1.1. Stresul organizațional**

În funcție de mediul în care lucrează, și situația în care se află la locul de muncă, o persoană este afectată separat sau în același timp de acțiunile agenților stresori, de nivelul individului,

organizațional, de grup și extra-organizațional.

Cu ajutorul factorilor psihosociali și al teoriilor privind stresul la locul de muncă, stresul organizațional poate fi cel mai bine caracterizat<sup>1</sup>.

#### A. Factori psihosociali ai stresului organizațional

Organizația trebuie privită ca un sistem deschis, dinamic, ce se caracterizează printr-un proces continuu de intrare, transformare și ieșire.

Comportamentul fiecărui membru din organizație poate fi influențat de comportamentul colegilor săi de muncă, de tipul organizației din care face parte și normele sale generale, relațiile sale cu alte persoane din afara organizației.

#### B. Teorii privind stresul la locul de muncă

În prezent stresul la locul de muncă a determinat existența a patru modele teoretice contemporane acestea fiind grupate în<sup>1</sup>.

1. *Teoriile interacționale* se concentrează pe caracteristicile structurale ale interacțiunii unei persoane cu mediul său de muncă și includ *modelul cerere-control/suport și epuizarea*.

2. *Teoriile tranzacționale* - pun accentul pe reacțiile emoționale și procesele cognitive asociate interacțiunii dintre un individ și mediul său. Teoriile tranzacționale includ: *modelul efort-răsplată și modelul cognitiv-fenomenologic al stresului*.

### 1.2. Cauzele stresului la locul de muncă

În general, studiile realizate au recunoscut o serie de factori de risc care ar putea fi generate de stres, referitoare la conținutul muncii și contextul muncii<sup>2</sup>:

#### a) Riscuri legate de conținutul muncii:

- conținutul locului de muncă (lipsa motivației, monotonia, sarcinile de lucru dezagreabile);
- sarcinile de lucru și ritmul muncii, viteza de lucru (supra – sau subsolicitare, munca sub „presiune”);
- programul de lucru (prea strict și inflexibil, orele de muncă prea numeroase, lucrul în schimburi, pauzele de muncă nejustificate);
- participare și control (lipsa participării la luarea deciziilor, lipsa controlului individual asupra metodelor de lucru sau a ritmului de lucru sau a programului);

#### b) Riscuri legate de contextul muncii:

- construcția unei cariere profesionale (lipsă securitatea muncii, fără perspective de promovare ierarhică, inexistența unui sistem de evaluare a performanțelor, supra sau subcalificare);
- rolul organizației, ansamblul comportamentelor unei persoane și așteptările de la ea, ambiguitatea de rol, conflictul de rol, responsabilitatea, implicarea în problemele altora;
- relațiile interpersonale (relațiile formale ierarhice rigide, dificile, chiar inexistența unor relații colegiale, lucrul în spațiile izolate sau solitare, hărțuirea și violențele la locul de muncă);

Stresul este o problemă din ce în ce mai preocupantă pentru angajator fiind percepută din ce în ce mai mult nu doar ca o problemă individuală, cât, mai ales, organizațională legată de modul cum se face, în cele din urmă, armonizarea sistemului socio-tehnic al întreprinderii.

### 1.3 Schimbarea în organizație

Schimbarea presupune ajustarea continuă a vieții organizațiilor la condițiile externe din

---

<sup>1</sup> Frățilă C., Duică M. C., „Managementul resurselor umane. Concepte. Practici, Tenințe”, Editura Bibliotheca, Târgoviște, 2014, p. 243.

<sup>2</sup> Stegăroiu, I., Ristea A. L., Frățilă C., Croitoru G., Radu V., (2009), Coordonate socio-economice ale stresului la locul de muncă, Editura Agora, p. 40.

mediul de operare, în paralel cu o creștere a stabilității pe plan intern. Acest proces constituie dilema schimbare-stabilitate, care poate fi abordată numai prin existența unei viziuni despre viitor, a sensului de identitate, a interacțiunii organizație-mediul, a unei structuri organizaționale flexibile, a utilizării tehnologiei avansate și prin existența unui sistem de recompensare a angajaților care să reflecte în egală măsură atât prioritățile, valorile și normele organizaționale, cât și nevoile individuale ale acestora<sup>1</sup>.

Dat fiind caracterul durabil al acestor schimbări organizaționale, este de reținut până la ce punct efectele acestor schimbări asupra diferitelor grupuri de angajați care lucrează în organizație sunt suficient de „dăunătoare”, în special atunci când se pune problema efectelor asupra bunăstării și sănătății lor, asupra randamentului lui profesional.

Acest lucru devine semnificativ în măsura în care conștientizăm că „succesul” acestor schimbări se bazează pe motivația și angajamentul salariaților. Dacă aceste schimbări afectează negativ sănătatea și bunăstarea angajaților, înseamnă că indirect, ele afectează performanța întreprinderilor și chiar vor diminua satisfacția clienților lor față de produsele sau serviciile oferite.

## **2. Prezentarea societății**

Societatea COMPLIS SA Târgoviște a fost Brigada de construcții a Primăriei Târgoviște. În 1992 s-a înregistrat ca societate, având numărul de ordine în registrul comerțului: J15/1238/1992 și cod unic de identificare 2856116.

Sediul firmei este în orașul Târgoviște, strada Unirii, 72 B, județul Dâmbovița.

Societatea comercială COMPLIS S.A. Târgoviște, are ca obiect de activitate lucrări de construcții-montaj, executând de la înființare până în prezent lucrări în domeniile: construcții de drumuri, construcții edilitare și de gospodărire comunală, construcții civile, tâmplărie, confecții metalice.

În 2001 Societatea COMPLIS SA a obținut certificatul de asigurarea calității conform SR EN ISO 9002/1995 nr. 612/23.08.2001 și atestatul APDP nr. 234/2001 pentru execuția de drumuri.

Societatea dispune de laboratoare proprii de încercarea materialelor și produselor pentru construcții. Dispune deasemenea și de stație proprie de betoane și mortare care funcționează în condițiile legii (este atestată, utilaje agrementate, șefii de stație sunt autorizați).

### **2.1 Analiza resurselor umane**

Ca factor de producție, munca reprezintă o activitate specific umană desfășurată în scopul obținerii de bunuri economice.

Analiza resurselor umane la nivel microeconomic are în vedere faptul că munca se manifestă ca factor de producție numai în stare activă.

La capitolul personal, SC Complis are în prezent un număr de 60 de angajați.

În tabelul 2.2 se prezintă vârsta, sexul și nivelul de educație al angajaților din cadrul organizației.

---

<sup>1</sup> Avram E., Cooper C.L., Avram E., Cooper C. L., (2008), „Psihologie organizațional-managerială”, Editura Polirom, București.

Tabelul 2.2. Evidența angajaților firmei S.C. Complis SA în funcție de nivelul de educație, vârstă și sex.

		Număr de angajați
Vârsta	<30 ani	30
	30-40 ani	20
	41-50	10
	Total	60
Sex	Masculin	39
	Feminin	21
	Total	60
Nivelul de educație	Universitare	25
	Preuniversitare	35
Total		60

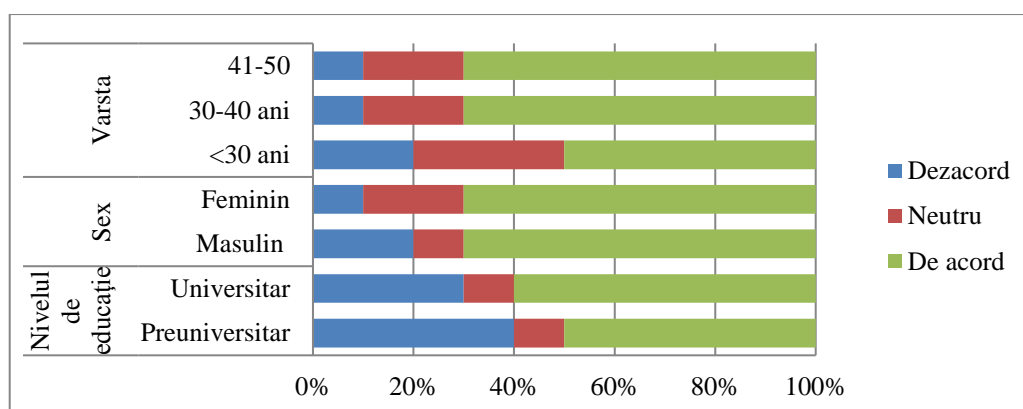
Sursă: elaborat de autor

Pentru a observa care sunt consecințele stresului asupra personalului, vom face o analiză a fluctuației de personal pe ultimii 3 ani.

### 3. Studiul de caz

Pentru a realiza analiza stresului în cadrul firmei SC Complis am folosit ca instrument chestionarul. Utilizarea chestionarului este necesară deoarece se poate afla ușor părerea unui număr mare de indivizi, și sunt ușor de analizat, acestea fiind familiare multor indivizi.

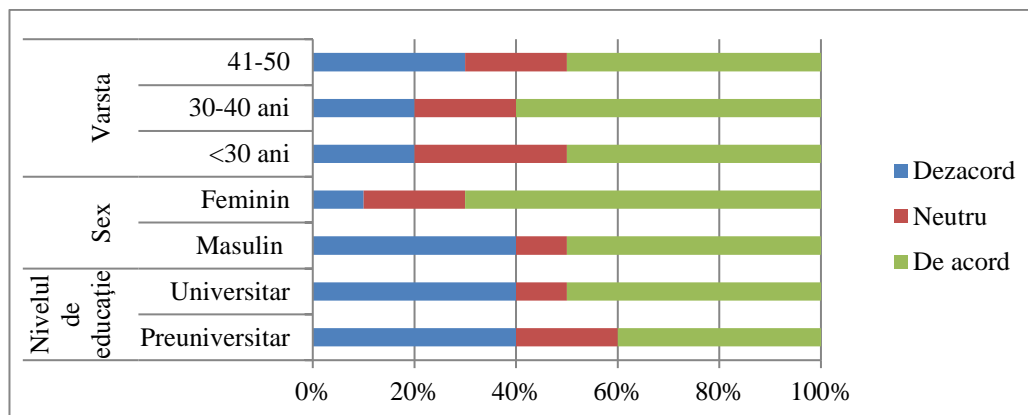
Chestionarul este o succesiune logică și psihologică de întrebări scrise, în raport cu ipoteza cercetării, care prin administrarea operatorilor de anchetă determină din partea celui chestionat un comportament verbal sau nonverbal, ce urmează a fi înregistrat în scris. Chestionarul realizat pentru acest studiu de caz este alcătuit dintr-un set de întrebări. Acesta cuprinde 6 întrebări, adresate unui număr de 40 de angajați, dintre care au răspuns 30. După cum se poate observa în Anexa 1, în care se află atașat chestionarul, fiecare angajat care a participat la completarea chestionarului, a avut la dispoziție 3 variante de răspuns: dezacord, neutru, de acord. Corelarea s-a efectuat având în vedere variabilele (întrebările din chestionar aflate în chenar) și întrebările ce țin de informațiile personale (vârsta, sex, nivel de educație) În continuare vom prezenta rezultatele chestionarului ilustrate pe bază de grafice, la care se vor adăuga explicațiile și concluziile de rigoare ce reies din fiecare grafic în parte.



Graficul 3.1: Corelarea între întrebarea 3.1. Considerați că schimbările din cadrul organizației vă pot afecta locul de muncă și întrebările care se referă la informațiile personale (sex, vârsta, nivel de educație)

Sursă: elaborat de autor

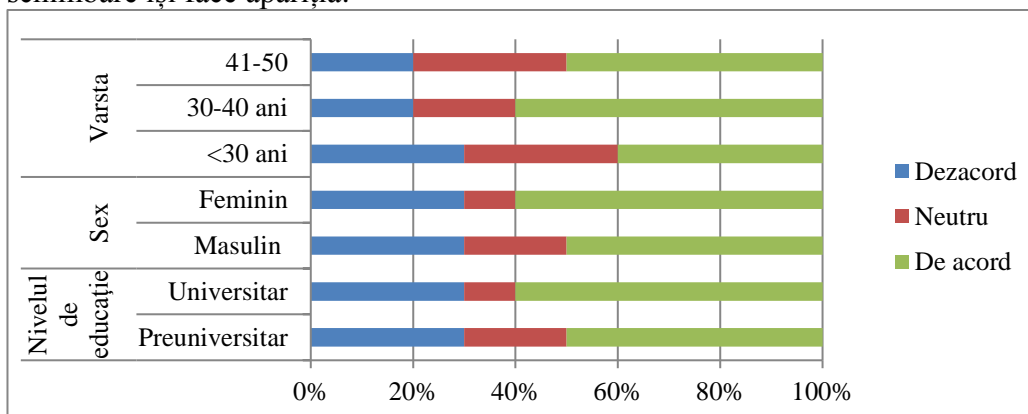
În graficul 3.1 putem observa faptul că 70% din angajații de sex masculin cât și feminin cu studii universitare, care au vârstele cuprinse între 30-40 de ani și 41-50 sunt de acord cu faptul că schimbările din cadrul organizației le poate afecta locul de muncă, ceea ce determină o nesiguranță care duce la dezvoltarea stării de stres.



Graficul 3.2: Corelarea între întrebarea 3.2. Considerați că aveți reacții negative atunci când în organizație au loc schimbări și întrebările care se referă la informațiile personale (sex, vârsta, nivel de educație)

Sursă: elaborat de autor

Din graficul 3.2 putem observa că 50% din angajații cu studii universitare de sex feminin, cu vârsta cuprinsă între 30-40 de ani sunt de acord cu faptul că au reacții negative atunci când în organizații au loc schimbări, deoarece aceștia consideră că nu pot face față noilor provocări iar rezistența la schimbare își face apariția.

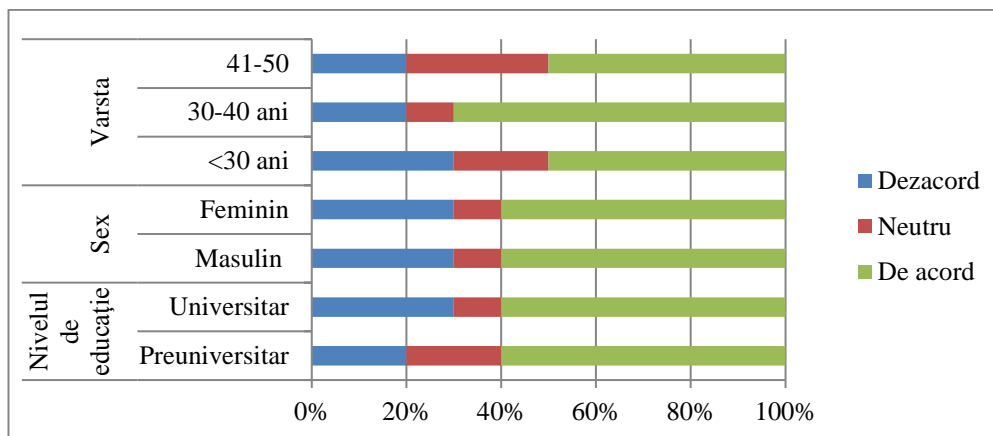


Graficul 3.3: Corelarea între întrebarea 3.3. Considerați că schimbarea care are loc în organizație vă poate afecta din punct de vedere emoțional și întrebările care se referă la informațiile personale (sex, vârsta, nivel de educație)

Sursă: elaborat de autor

În graficul 3.3 putem observa că 60% din angajații cu studii universitare de sex feminin, cu vârsta cuprinsă între 30-40 de ani, sunt de acord că schimbările care au loc în cadrul firmei îi afectează emoțional și devin stresați. Acest lucru nu este benefic atât pentru firmă cât și pentru angajați, deoarece schimbarea dacă nu este văzută ca o situație benefică va provoca angajaților furie, agitație, lipsa de concentrare ceea ce duce la activități care nu sunt îndeplinite cu responsabilitate.

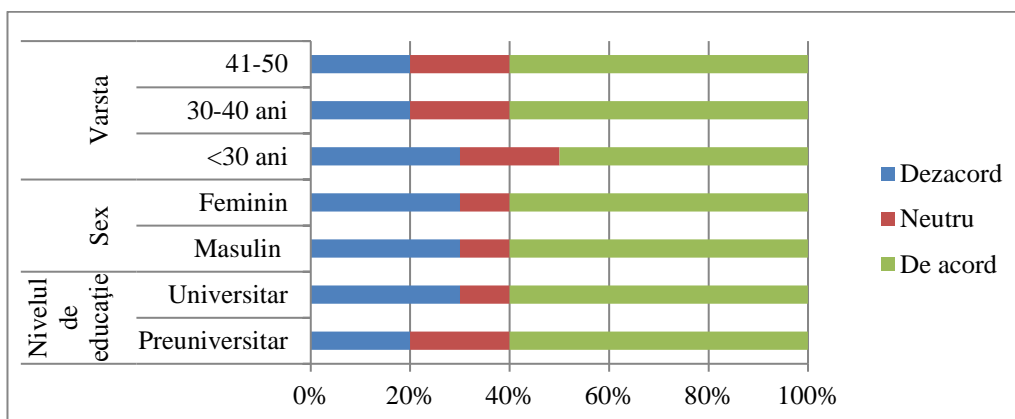




Graficul 3.4: Corelarea între întrebarea 3.4. Considerați că deveniți stresați datorită faptului că nu aveți timp pentru a sfârși activitățile și întrebările care se referă la informațiile personale (sex, vârsta, nivel de educație)

Sursă: elaborat de autor

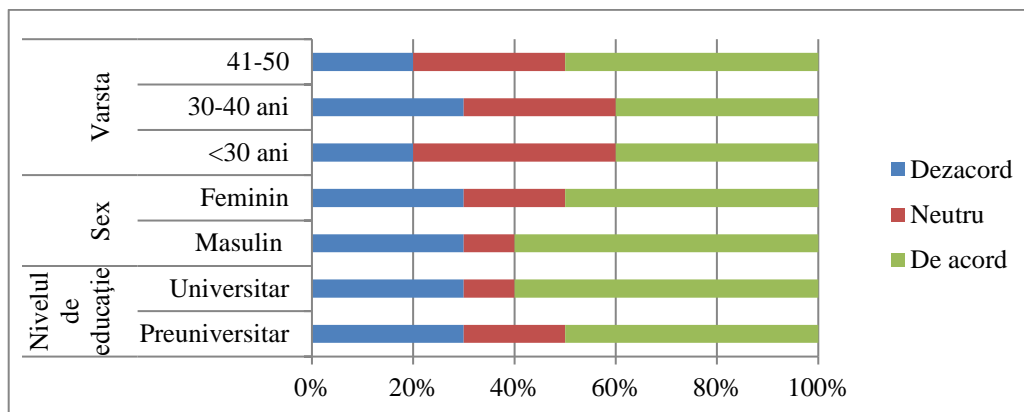
În graficul 3.4 putem observa ca în procent de 60% din angajați cu studii universitare și preuniversitare, atât de sex masculin cât și feminin, cu vârstele cuprinse între 30-40 de ani sunt de acord cu faptul că nu au timp să își ducă la bun sfârșit activitățile ceea ce determină că angajații sunt suprasolicitați iar starea de stres reappare.



Graficul 3.5: Corelarea între întrebarea 3.5. Considerați că pauzele neplanificate vi le acordați din cauza stresului și întrebările care se referă la informațiile personale (sex, vârsta, nivel de educație)

Sursă: elaborat de autor

În graficul 3.5 putem observa că în procent de 60% din angajații cu studii universitare cât și preuniversitare, de sex masculin și feminin, cu vârstele cuprinse între 30-40 de ani și 41-50 sunt de acord cu faptul că pauzele neplanificate și le acordați din cauza stresului. Datorită suprasolicităților angajații simt că nu se mai pot concentra, oboseala este acumulată în organism și au nevoie de pauze din ce în ce mai dese.



Graficul 3.6: Corelarea între întrebarea 3. 6. Considerați că postul ocupat în cadrul organizației este unul sigur și întrebările care se referă la informațiile personale (sex, vârsta, nivel de educație)

Sursă: elaborat de autor

Din graficul 3.6, 60% din angajații cu studii universitare, cu vârsta cuprinsă între 51-60 de ani, de sex masculin sunt de acord cu faptul că în cadrul organizației postul este unul sigur. Aceștia pot fi păstrați în organizație datorită faptului că au experiență, iar angajații tineri vor învăța de la ei.

În urma analizei concluzionăm că schimbările din cadrul organizației duc la apariția stresului. Acesta se manifestă prin suprasolicitarea angajaților, nesiguranța de a-și păstra locul de muncă, acordarea cât mai des a pauzelor neplanificate și afectarea lor emoțional.

### Concluzii și propuneri

În urma studiului efectuat putem spune că stresul influențează în mai multe moduri performanțele angajaților însă cele mai importante cauze sunt următoarele:

- în ziua de astăzi mediul în care angajații își desfășoară activitatea este într-o continuă schimbare. Acest lucru nu este benefic pentru performanța angajaților deoarece, aceștia consideră că locul de muncă este unul nesigur apărând astfel sentimentul de stres;
- atunci când în cadrul organizației au loc schimbări, angajații sunt afectați emoțional și au reacții negative ceea ce determină nivel de performanță slab;
- angajatul devine stresat și nu ajunge la performanța dorită atunci când munca sa este de fapt una la care în mod normal lucrează două persoane, ceea ce înseamnă că este suprasolicitat iar timpul nu îi permite să ducă toate activitățile la bun sfârșit.
- datorită apariției stresului angajații simt nevoia să își acorde pauze neplanificate pentru a-i da organismului șansa de a se recupera.

În concluzie influența stresului este una negativă ceea ce afectează performanța angajaților. Dacă nu este diminuat și după această etapă să fie prevenit acesta va afecta în continuare atât angajații cât și organizația.

Pentru a diminua acțiunile stresului asupra performanței angajaților organizației putem să abordăm strategii destinate diminuării efectelor negative induse de acesta care pot modela conduita afectivă a individului în diferite feluri:

**1. Modificând sensul orientării atenției** - deturnând-o de la sursa stresului (**strategii de evitare**) sau, dimpotrivă, dirijând-o către aceasta (**strategii de vigilență**)

- **strategiile de evitare** conduc la orientarea individului către activități de substituire comportamentală sau cognitivă tinzând spre eliminarea tensiunii emoționale (activități sportive, jocuri, relaxare, loisir etc.).
- **strategiile de vigilență** direcționează atenția individului spre situația stresantă pentru a o controla și preveni efectele stresului.

**2. Modificând semnificația subiectivă a evenimentului** - recurgând la activități cognitive, aparent de sfidare: exagerarea aspectelor și implicațiilor pozitive ale situației, evidențierea aspectelor umoristice ale acesteia (făcând "haz de necaz"), subevaluarea implicațiilor negative, reevaluarea pozitivă etc. Aceste strategii sunt eficiente pe termen scurt și când nu există o rezolvare momentană, pentru că reduc tensiunea emoțională.

**3. Modificând direct termenii actuali ai relației individ - eveniment** - prin punerea în funcțiune a unor eforturi comportamentale de înfruntare a situației-problemă în scopul rezolvării acesteia prin confruntare (spirit combativ) și/sau elaborarea și realizarea unor planuri de acțiune. Asemenea strategii determină atât modificarea situației, cât și reducerea tensiunii emoționale.

În cadrul organizației stresul trebuie perceput ca o "competiție" care produce perseverență, creativitate, ambiția de a reuși, în concluzie performanță, iar excluderea în totalitate acestuia din activitatea profesională nu este de dorit nici pentru angajați și nici pentru organizație.

În concluzie pentru a menține performanțele corespunzătoare ale organizației, soluția cea mai bună atât pentru angajați cât și pentru organizație este păstrarea unui nivel de stres optim, pe care managerii organizației să îl poată controla și să îl mențină în limitele normale pentru a fi evitată apariția efectelor sale negative.

Acest lucru devine semnificativ în măsura în care conștientizăm că „succesul” acestor schimbări se bazează pe motivația și angajamentul salariaților. Dacă aceste schimbări afectează negativ sănătatea și bunăstarea angajaților, înseamnă că indirect, ele afectează performanța întreprinderilor și chiar vor diminua satisfacția clienților lor față de produsele sau serviciile oferite.

## Bibliografie

1. Avram E., Cooper C.L., Avram E., Cooper C. L., (2008), „*Psihologie organizațional-managerială*”, Ed. Polirom, București.
2. Bădan, A. (coordonator), (2001), „*Consiliere educațională - ghid metodologic pentru orele de dirigenție și consiliere*”, Cluj-Napoca: Editura Ardeal, Calarasi: Angora.
3. Certo, C. S., (2001) „*Managementul modern. Diversitatea, calitatea și etica mediului global*”, București: Teora.
4. Frățilă C., Duică M. C., (2014), „*Managementul resurselor umane. Concepte. Practici, Tenințe*”, Editura Bibliotheca, Târgoviște.
5. Stegăroiu, I., Ristea A. L., Frățilă C., Croitoru G., Radu V., (2009), „*Coordonate socio-economice ale stresului la locul de muncă*”, Editura Agora.
6. Zlate, M., (2007), „*Tratat de psihologie organizațional-managerială*”, vol. II, Polirom, Iași.
7. Zlate M., (2004), *Leadership și management*, Editura Polirom.
8. Zorlețan T., Burduș E., Căprărescu G., (1996), „*Managementul organizației*”, Ed. Holding Reporter, București.

## Problema hărțuirii la locul de muncă

**Autor: Călin Alexandra Maria**  
**Coordonator: Prof. univ. dr. Irimie Sabina**  
**Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** Security and health risk assessment is a legal obligation very important. Lately, between emerging risks with the greatest impact and which reveals many new issues faced by employees at work, sign up psychosocial risks . The normal functioning of a democratic society based on respect for human rights and fundamental freedoms, including the right to equal treatment and protection against harassment in the workplace. As an EU member state, Romania has embraced community's efforts to create a legal and institutional framework to ensure compliance with these laws. The paper aims to present some theoretical approaches regarding harassment at work, definition, the consequences and a concrete work situation in which sexual harassment occurs.*

### 1. Introducere

Din punct de vedere etimologic, termenul de mobbing provine din limba engleză și a fost folosit mai întâi pentru a descrie acel comportament al animalelor care atacă în vederea izolării un anumit membru al grupului. Din păcate, nu numai animalele au acest comportament, ci și oamenii.

Din punct de vedere istoric, primul cercetător care a folosit termenul de mobbing a fost etologul Konrad Lorenz în 1963, pentru a descrie comportamentul de hărțuire al animalelor mici față de un animal mai mare, perceput ca o amenințare. Mai târziu, prin anii 1980, termenul a fost preluat cu semnificația lui de teroare/hărțuire și adaptat mediului organizațional de către cercetătorul suedez Heinz Leymann (Leymann, 1996), pentru a descrie comportamentul agresiv și de durată al unui grup de persoane față de un coleg, perceput ca o amenințare.

Acest fenomen este în creștere în lumea organizațională postmodernă – în care ne aflăm și lucrarea își propune să evidențieze acest fenomen prin date caracteristice și statistice, urmate și de un exemplu concret de la un loc de muncă.

### 2. Cadru legislativ și instituțional

Discriminarea poate fi înțeleasă ca o acțiune prin care unele persoane sunt tratate diferit sau lipsite de anumite drepturi în mod nejustificat, pe baza unor considerente neîntemeiate. Legislația românească pentru combaterea discriminării reflectă preocupările de armonizare cu principalele reglementări ale Comisiei Europene (CE) în domeniu, respectiv Directiva 2000/43/CE privind implementarea principiului tratamentului egal între persoane indiferent de originea rasială sau etnică și Directiva 2000/78/CE pentru crearea unui cadru general favorabil tratamentului egal privind ocuparea forței de muncă și condițiile de muncă – care interzice discriminarea la angajare pe criterii de religie sau convingeri, dizabilitate, vârstă, sex sau orientare sexuală.

Comisia Europeană a introdus măsuri care să asigure securitatea și sănătatea angajaților la locurile de muncă. Directiva cadru (89/391) prevede reglementări fundamentale în domeniul securității și sănătății în muncă, precum și responsabilitatea angajatorilor de a preveni vătămările, inclusiv cele care rezultă din hărțuirea morală. Toate Statele Membre au implementat această Directivă în legislația proprie, unele dintre acestea elaborând și ghiduri de prevenire a hărțuirii morale la locul de muncă. În conformitate cu abordările din Directiva cadru, pentru a elimina sau

reduce hărțuirea morală, angajatorii, prin consultarea angajaților și a reprezentanților acestora, trebuie: • Să aibă ca obiectiv prevenirea hărțurii; • Să evalueze riscurile de hărțuire; • Să adopte măsuri adecvate pentru prevenirea efectelor negative.

Astfel, în anul 2000 guvernul României a emis o ordonanță privind prevenirea și sancționarea tuturor formelor de discriminare, modificată și completată ulterior prin mai multe acte normative (O.G. nr. 137/31.08.2000, republicată în Monitorul Oficial nr. 99/08.02.2007, în temeiul Legii nr. 324/2006, <http://www.mmuncii.ro/..../OG137-2000.pdf>). Potrivit art.2, al. (1) al acestei ordonanțe, prin discriminare se înțelege “orice deosebire, excludere, restricție sau preferință, pe bază de rasă, naționalitate, etnie, limbă, religie, categorie socială, convingeri, sex, orientare sexuală, vârstă, handicap, boală cronică necontagioasă, infectare HIV, apartenență la o categorie defavorizată, precum și orice alt criteriu care are ca scop sau efect restrângerea, înlăturarea recunoașterii, folosinței sau exercitării, în condiții de egalitate, a drepturilor omului și a libertăților fundamentale sau a drepturilor recunoscute de lege, în domeniul politic, economic, social și cultural sau în orice alte domenii ale vieții publice”.

În același context se înscriu și prevederile referitoare la egalitatea de tratament stabilite prin Legea nr. 202/2002 (Legea privind egalitatea de șanse și de tratament între femei și bărbați, republicată în Monitorul Oficial nr. 150/01.03.2007) și prin Codul muncii (Legea nr. 53/2003, republicată în Monitorul Oficial nr. 225/31.03.2011). Astfel, articolul 5 din Codul muncii prevede că:

(1) În cadrul relațiilor de muncă funcționează principiul egalității de tratament față de toți salariații și angajatorii.

(2) Orice discriminare directă sau indirectă față de un salariat, bazată pe criteriile de sex, orientare sexuală, caracteristici genetice, vârstă, apartenență națională, rasă, culoare, etnie, religie, opțiune politică, origine socială, handicap, situație sau responsabilitate familială, apartenență ori activitate sindicală, este interzisă.

(3) Constituie discriminare directă actele și faptele de excludere, deosebire, restricție sau preferință, întemeiate pe unul sau mai multe dintre criteriile prevăzute la alin. (2), care au ca scop sau ca efect neacordarea, restrângerea ori înlăturarea recunoașterii, folosinței sau exercitării drepturilor prevăzute în legislația muncii.

(4) Constituie discriminare indirectă actele și faptele întemeiate în mod aparent pe alte criterii decât cele prevăzute la alin. (2), dar care produc efectele unei discriminări directe.

Consiliul Național pentru Combaterea Discriminării (CNCD) este autoritatea de stat autonomă, sub control parlamentar, care își desfășoară activitatea în domeniul discriminării. Consiliul este garant al respectării și aplicării principiului nediscriminării, în conformitate cu legislația internă în vigoare și cu documentele internaționale la care România este parte.<sup>1</sup>

În vederea abordării integrate de gen în politicile naționale s-a modificat această lege.

În legea 229/2015 pentru modificarea și completarea Legii nr. 202/2002 privind egalitatea de șanse și de tratament între femei și bărbați se introduce la articolul 4 definiția hărțurii psihologice. Prin aceasta se înțelege orice comportament necorespunzător care are loc într-o perioadă, este repetitiv sau sistematic și implică un comportament fizic, limbaj oral sau scris, gesturi sau alte acte intenționate și care ar putea afecta personalitatea, demnitatea sau integritatea fizică ori psihologică a unei persoane. Mai mult se specifică că prin *sex* se desemnează ansamblul trăsăturilor biologice și fiziologice prin care se definesc femeile și bărbații, iar prin *gen* se desemnează ansamblul format din rolurile, comportamentele, trăsăturile și activitățile pe care societatea le consideră potrivite pentru femei și, respectiv, pentru bărbați. Pentru a facilita identificarea stereotipurilor de gen această lege le definește ca „sisteme organizate de credințe și opinii consensuale, percepții și prejudecăți în legătură cu atribuțiile și caracteristicile, precum și rolurile pe care le au sau ar trebui să le îndeplinească femeile și bărbații.”

---

<sup>1</sup><http://www.cncd.org.ro/profil/>

Prin articolul 23 al legii se înființează Agenția Națională pentru Egalitatea de Șanse între Femei și Bărbați (ANES), organ de specialitate al administrației publice centrale, cu personalitate juridică, în subordinea Ministerului Muncii, Familiei, Protecției Sociale și Persoanelor Vârstnice, care promovează principiul egalității de șanse și de tratament între femei și bărbați în vederea eliminării tuturor formelor de discriminare bazate pe criteriul de sex, în toate politicile și programele naționale.

ANES îndeplinește următoarele funcții:

- a) de strategie, prin care se asigură fundamentarea, elaborarea și aplicarea strategiei și politicilor Guvernului în domeniul egalității de șanse și de tratament între femei și bărbați;
- b) de armonizare cu reglementările Uniunii Europene a cadrului legislativ din domeniul sau de activitate;
- c) de reprezentare, prin care se asigură, în numele statului român, reprezentarea pe plan intern și extern în domeniul său de activitate;
- d) de autoritate de stat, prin care se asigură integrarea activă și vizibilă a perspectivei de gen în toate politicile și programele naționale, controlul aplicării și respectării reglementărilor din domeniul său de activitate și funcționarea organismelor din subordinea și coordonarea sa.

Atribuțiile ANES se stabilesc prin hotărâre a Guvernului, la propunerea ministrului muncii, familiei, protecției sociale și persoanelor vârstnice.

În exercitarea funcției de strategie în domeniul egalității de șanse între femei și bărbați, ANES finanțează sau, după caz, cofinanțează, proiecte specifice și proiecte din cadrul Programelor de Interes Național în domeniul egalității de șanse între femei și bărbați și al prevenirii și combaterii violenței în familie și împotriva femeii.

În exercitarea funcției de autoritate în domeniul egalității de șanse între femei și bărbați, ANES primește reclamații/plângeri privind încălcarea dispozițiilor normative referitoare la principiul egalității de șanse și de tratament între femei și bărbați și al nediscriminării după criteriul de sex, de la persoane fizice, persoane juridice, instituții publice și private, și le transmite instituțiilor competente în vederea soluționării și aplicării sancțiunii și asigură consilierea victimelor în condițiile legii.

ANES este condusă de un secretar de stat, numit prin decizie a prim-ministrului, la propunerea ministrului muncii, familiei, protecției sociale și persoanelor vârstnice.

ANES va prelua personalul Departamentului pentru Egalitate de Șanse între Femei și Bărbați pe bază de protocol de predare/primire, cu respectarea regimului juridic aplicabil fiecărei categorii de personal, fără afectarea drepturilor salariale ale acestora.

Conform articolului 24 se înființează Comisia națională în domeniul egalității de șanse între femei și bărbați (CONES), care își desfășoară activitatea în coordonarea ANES. Secretarul de stat al ANES este președintele CONES.

Atribuțiile CONES sunt prevăzute în regulamentul propriu de organizare și funcționare, elaborat de către ANES, avizat de membrii CONES și aprobat prin hotărâre a Guvernului.

Reuniunile CONES se desfășoară semestrial la sediul ANES. Secretariatul CONES este asigurat de un compartiment desemnat în acest sens din cadrul ANES, prin decizie a secretarului de stat.

ANES prezintă, anual, comisiilor parlamentare pentru egalitatea de șanse raportul privind activitatea desfășurată și utilizarea fondurilor bugetare și extrabugetare, precum și planul anual de măsuri adoptat de fiecare instituție membră a CONES pentru promovarea egalității de șanse între femei și bărbați în domeniul sectorial de activitate.

Deci, în țara noastră există un cadru legislativ și instituțional adecvat pentru combaterea discriminării în general și a discriminării în muncă în particular, care se aliniază directivelor UE și a altor reglementări internaționale în domeniu. A avea legi corespunzătoare este important, dar a fi respectate, aplicate este și mai important.

### **3. Caracteristici definitorii, calitative și cantitative ale hărțuirii**

În domeniul securității și sănătății în muncă, evaluarea riscurilor constituie o obligație legală foarte importantă. În ultimul timp, între riscurile emergente cu cel mai mare impact și care ne relevă multe aspecte noi cu care se confruntă angajații la locul de muncă, se înscriu riscurile psihosociale. Dintre acestea unele apar menționate la evaluarea riscurilor (stres, suprasolicitare psihică), dar multe apar/există și nu sunt menționate - uneori nicăieri, doar fac viața la locul de muncă un calvar, care afectează starea de sănătate fizică, psihică a angajaților și mai mult performanța lor și a organizației. Aceasta lucrare va prezenta unele aspecte legate de acest ultim tip de riscuri psihosociale, cele „din umbră/ascunse”.

Promovarea securității și sănătății la locurile de muncă a fost întotdeauna unul dintre principiile de bază ale integrării europene, strategia comunitară având ca fundament principiile de prevenire a riscurilor pentru securitatea și sănătatea lucrătorilor.

Din statisticile rezultate la nivelul UE a fost identificat stresul asociat muncii ca fiind cea de-a doua problemă ca frecvență, printre problemele de sănătate asociate muncii în Europa, după afecțiunile musculo-scheletice. Aproximativ jumătate dintre lucrători consideră că stresul este un aspect obișnuit la locul lor de muncă; un procent cuprins între 50% și 60% din numărul total de zile de lucru pierdute poate fi atribuit stresului la locul de muncă. Într-un sondaj european recent efectuat de EU-OSHA, cele mai comune cauze ale stresului la locul de muncă au fost reorganizarea sau nesiguranța locului de muncă (72% dintre respondenți), programul de lucru prelungit sau volumul de lucru excesiv (66%) și hărțuirea la locul de muncă (59%); același sondaj a arătat că aproximativ 4 din 10 lucrători consideră că stresul nu este bine gestionat la locul lor de muncă. De regulă, absențele legate de stres tind să fie mai îndelungate decât cele generate de alte cauze. Potrivit datelor EUROSTAT pe o perioadă de 9 ani, 28% dintre lucrătorii europeni au raportat faptul că expunerea la riscuri psihosociale le-a afectat sănătatea psihică.

Hărțuirea sau teroarea psihologică la locul de muncă implică începând de la o comunicare ostilă și neetică, îndreptată sistematic în general asupra unui singur individ, care, în consecință, este împins într-o situație de neajutorare și în care nu se poate apăra și până la violență fizică. Victima este ținută în această situație luni (poate și ani) de zile, timp în care atacatorii continuă hărțuirea sistematic (cel puțin o dată pe săptămână și cel puțin 6 luni consecutiv), așa cum afirma și Leymann, 1996.

Cercetările la nivelul Uniunii Europene ne arată că probleme riscurilor psihosociale sunt dintre cele mai importante la locul de muncă. Astfel, „accidentele sunt raportate ca fiind principala preocupare pentru managerii europeni (80 % preocupare majoră sau moderată), urmate de stresul asociat muncii (79 %) și de afecțiunile musculo-scheletice (78 %). Violența sau amenințarea cu violența, intimidarea și hărțuirea au fost raportate ca fiind o preocupare majoră sau moderată pentru aproximativ 40% dintre respondenți, cele mai mari cote fiind raportate în sectorul sănătății și asistenței sociale, precum și în învățământ (Tabelul 1).”(OHSa, 2010, p.5) Deci, în cadrul riscurilor psihosociale, emergente partea de stres, violență și hărțuire se situează pe primele locuri.

Cercetarea Națională privind Violența în Familie și la Locul de Muncă (2003), realizată de IMAS la cererea Centrului Parteneriat pentru Egalitate – CPE concluzionează că, în România, „are nivel crescut de risc populația de femei tinere (sub 30 de ani) din mediul urban, care lucrează în firme și, în special, în acele firme care operează în servicii. Datele cercetării mai indică următoarele: 4.7% din populație cunoaște pe cineva care, în ultimii doi ani, a fost victimă a hărțuirii sexuale. În 90% dintre cazuri, victimele hărțuirii sexuale sunt femei. În 81% dintre cazuri, victimele au între 16 și 30 de ani. În 55% dintre cazuri, agresorul a fost un „șef” sau un „director” și în 24% un patron. În forme ușoare (priviri, atingeri, gesturi, limbaj cu conotație sexuală), hărțuirea sexuală este raportată de 12.9% din populația adultă a țării. Solicitarea de relații sexuale prin promisiuni (de angajare, promovare, alte beneficii și recompense) este raportată de 1.9% din populația adultă a țării.

Solicitarea de relații sexuale cu utilizarea amenințărilor și a forței este raportată de 1.7% din populația adultă a țării.”(Aninoșanu L, Martiș D, Sorescu I, 2007)

Tabelul 1: Preocupările privind securitatea și sănătatea și sectoarele în care acestea sunt cel mai frecvent raportate ca moderate sau majore (% întreprinderi, UE-27)

Accidente (81 %)	Construcții (90 %)
	Furnizare de energie electrică, gaze, apă (87 %)
Stres asociat muncii (79 %)	Sectorul sănătății și asistenței sociale (91 %)
	Învățământ (84 %)
AMS (78 %)	Furnizare de energie electrică, gaze, apă (87 %)
	Sectorul sănătății și asistenței sociale
Zgomot și vibrații (61 %)	Minerit și exploatare în carieră (84 %)
	Construcții (82 %)
Substanțe periculoase (58 %)	Furnizare de energie electrică, gaze, apă (75 %)
	Minerit și exploatare în carieră (73 %)
Violență sau amenințare cu violența (37 %)	Sectorul sănătății și asistenței sociale (57 %)
	Învățământ (51 %)
Intimidare sau hărțuire (37 %)	Sectorul sănătății și asistenței sociale (47 %)
	Învățământ(47 %)

Momentul declanșării procesului de hărțuire la locul de muncă este foarte diferit: de la începutul carierei sau pe parcursul derulării ei. Situl [www.hartuiresexuala.ro](http://www.hartuiresexuala.ro) precizează: „Nu există un moment anume din cariera unei persoane în care aceasta este expusă unor hărțuirii sexuale. Pot fi hărțuit/ă atunci când te-ai prezentat la interviu și când viitorul șef te întreabă dacă ai fi dispus/ă să prestezi și ore suplimentare, atingându-te în treacăt pe umăr și zâmbind cu subînțelese. Sau în prima zi de lucru, când managerul de departament îți atrage atenția că s-ar putea să nu treci de perioada de probă dacă nu-ți pui o fustiță mai scurtă, așa cum îi stă bine unei domnișoare care lucrează în relații publice. Se poate întâmpla și când un/o coleg/ă face, constant, comentarii legate de viața ta sexuală, despre modul în care arăți. Un bonus la salariu, o promovare, o poziție mai bună în firmă, toate pot fi condiționate de întâlniri târzii în oraș, de o relație „mai intimă”, de un schimb prezentat ca „reciproc avantajos,,.”

Câteva tipuri de relațiile improprii de la locul de muncă sunt sintetizate în Tabelul 2.

Principalii factorii care conduc la apariția fenomenului hărțuire specificată de specialiștii se pot împărți în 5 categorii, după cum urmează:

- „Factori individuali – variabile socio-demografice, trăsături de personalitate și stil de abordare a problemelor, comportamente specifice la locul de muncă.
- Factori situaționali – nesiguranța locului de muncă, schimbări de la nivelul managementului.
- Factori organizaționali – stiluri de conducere diferite, restructurări, climatul și cultura organizațională.
- Factori sociali – schimbările economice, emigrarea, rata șomajului.
- Factori de risc - relații deficitare între colegii de muncă, nivelul ridicat de stres legat de activitatea profesională, stresul organizațional (leadership, comunicare, organizarea muncii)”. (Șchiopu, 2013)

Caracterul procesual al mobbing-ului a fost surprins de Leymann și Ionescu, care au elaborate 4 faze evolutive ale fenomenului:

- divergențe de opinie, conflicte, lupta pentru putere (sunt firești în orice organizație, o parte dintre acestea se rezolvă de la sine, o altă parte poate degenera în mobbing),



Tabelul 2. Relații improprii la locul de muncă

<i>Un coleg sau dvs... ÎN MOD REPETAT</i>		Nu	Da, eu	Da, un coleg
1	Face <b>notă discordantă</b> ; nu se integrează în echipă	79,4	2,0	<u>19,5</u>
2	<b>Se râde</b> de el; se fac glume pe <b>seama lui</b> ; se bârfește	73,9	4,9	<u>24,7</u>
3	Este <b>criticat</b> ; i se fac reproșuri	71,1	<u>7,4</u>	<u>25,7</u>
4	A fost jignit, ofensat de alți colegi sau șefi	81,3	4,2	<u>16,5</u>
5	<b>Nu este chemat</b> la întâlnirile dintre colegi/acțiunile în afara serviciului; nu stă cu colegii în pauze	90,5	2,0	<u>8,1</u>
6	Este <b>ignorat</b> ; nu este lăsat să își spună părerea, este întrerupt când vorbește; părerea lui nu contează	89,7	2,5	<u>8,9</u>
7	I se <b>schimbă sarcinile</b> ; i se iau sarcini fără a fi anunțat	89,7	4,6	<u>7,6</u>
8	I se dau lucrări/ <b>sarcini greu de realizat</b> ; mult de muncă; stă des peste program; munci <b>peste calificarea sa</b>	89,1	<u>5,2</u>	<u>8,7</u>
9	I se dau <b>sarcinile evitate</b> de ceilalți sau <b>sub calificarea sa</b>	91,1	3,6	<u>6,7</u>
<b>FIE ȘI O SINGURĂ DATĂ</b>				
10	Este „ <b>săpat</b> ”: i se fură idei, piese, rezultate ale muncii sau este <b>șicanat</b> (nu este anunțat de schimbarea de program/de întâlniri de lucru, de noi sarcini care i se dau; i se fac modificări pe lucrări/trasee/planul de muncă)	89,3	4,3	<u>8,1</u>
11	Este <b>plasat</b> într-un loc <b>izolat</b> ; i se dau munci din cauza cărora nu mai interacționează cu colegii	95,0	1,6	<u>4,1</u>
12	A fost ridiculizat, umilit în fața colegilor	90,8	1,9	<u>8,8</u>
13	A fost lovit/îmbrâncit într-o dispută cu șeful sau cu alt coleg	96,8	0,8	<u>2,6</u>
14	A fost șantajat, hărțuit, intimidat, amenințat cu violența	97,0	1,2	<u>2,2</u>
15	<i>I s-au pus condiții cu tentă sexuală; avansuri cu tentă sexuală</i>	97,9	0,7	<u>1,6</u>

Sursa: Tomescu & Căce (coord.), 2011, p.114

- trecerea la mobbing (instalarea efectelor mobbing-ului: echilibrul psihic al victimei este afectat, încrederea în sine este destructurată, apar simptomele stresului),
- necesitatea intervenției conducerii organizației (în caz contrar, se amplifică încălcarea drepturilor victimei),
- stigmatizare, izolare socială, înlăturarea victimei de la locul de muncă.

Măsurile de prevenire pentru victime ale mobbing-ului sunt:

- 1) Printr-o atenție sporită îndreptată spre schimbările de viziune din organizație, mai ales dacă acestea diferă foarte mult de valorile dumneavoastră.
- 2) Verificarea gradului de nuanțare a valorilor organizaționale (e vorba de o atitudine rigidă de tip “alb sau negru”, sau este loc și de nuanțe de gri?), cu scopul de a evalua în ce măsură credeți că puteți găsi o cale de reconciliere a valorilor personale cu cele organizaționale.
- 3) Conectarea la opinia exterioară a unui specialist, pentru a putea analiza lucrurile “ la rece”, prevenind astfel o reacție personală exagerată, foarte subiectivă.
- 4) Utilizarea unor resurse de management al conflictului.

La aceste riscuri consecințele, menționate pe situl [www.hartuiresexuala.ro](http://www.hartuiresexuala.ro) se grupează pe mai multe nivele: psihologic, fizic și în viața profesională a persoanei.

#### 4. Caz de hărțuire

Doamna AC (30 de ani) o femeie proaspăt divorțată cu un copil în întreținere s-a angajat la o firma de pază și protecție la periferia orașului în care trăia în anul 2013 pe postul de agent de

securitate. La scurt timp a fost angajat pe postul de șef de schimb domnul BT (60 de ani), un fost polițist. Încă din prima seara în care a venit ca șef de schimb a avut un comportament incorect față de toți lucrătorii comițând mai multe abuzuri (de exemplu, prin nerespectarea timpilor de încălzire pentru timpul rece patrulând 45 minute și pauză de încălzire 15 minute, vorbit urât, urmărind din umbră pe toată lumea). Atunci o parte din colegi și de pe alte schimburi de lucru au refuzat să mai intre pe schimbul lui.

Văzând conducerea (director, șef obiectiv) că oameni nu mai intră la lucru au luat măsuri în privința lui, ceea ce a determinat o schimbare de comportament a acestuia față de colegi. Din clipa aceea a devenit unul dintre șefii de schimb foarte apreciat între subordonați și ceilalți șefi schimb.

Însă, AC trebuia să efectueze posturi suplimentare și pe schimbul respectivului șef de schimb.

Pe parcurs schimbului de lucru șeful de schimb exercita fel și fel de presiuni și abuzuri împotriva ei.

De exemplu nerespectarea timpului de patrulat, expunerea la factorii de mediu neprielnice pe toată durata serviciului, sarcini de serviciu care nu erau în legătură cu fișa postului.

În afara serviciului folosea mijloacele de comunicare diverse pentru agresare verbală, vizuală și auditivă (mesaje pe telefon și pagina de facebook, trimiterea mesaje cu caracter obscen) adresate victimei. În plus, prin postura de superior făcea diverse reclamații nefondante la adresa AC șefilor ierarhicii în scop de umilire și compromitere.

## **5. Concluzii**

În primul rând, trebuie să evidențiem ce soluții/căi pot adopta persoanele care se confruntă cu hărțuirea sexuală la locul de muncă pentru ca să soluționeze aceste situații, deloc agreabile. Căile de rezolvare a problemei sunt fost diferite. Reacția față de o asemenea situație este mai degrabă una pasivă, de ignorare, pe principiul lucrurilor care se rezolvă de la sine. Astfel, majoritatea persoanelor agresate se rezumă la a discuta cu agresorul încercând să rezolve problema pe cale amiabilă, o pondere importantă dintre indivizi neacționând în nici-un fel (în 25% dintre cazuri persoana nu a făcut nimic, în 27% dintre cazuri a așteptat sperând că lucrurile se vor rezolva cu timpul). O pondere destul de mare (15%) declară că persoana a fost nevoită să demisioneze de la serviciu. Atitudinea pro-activă – discuția cu o persoană din conducere, plângere scrisă, apelarea la sindicat sau chiar intentarea unui proces – este întâlnită la aproximativ un sfert dintre subiecți.

Pentru studiul de caz prezentat apare o altă soluție: perseverând în comportamentul de hărțuire și cu alte persoane de sex feminin a fost reclamat la managerul firmei și acesta a dispus să aleagă schimbarea din funcția de șef sau părăsirea organizației.

Pentru soluționarea problematicii hărțuirii/mobbing-ului la locul de muncă, în contextul României, sunt necesare o serie de măsuri:

- Lărgirea nivelului de cunoaștere și conștientizare la nivel social a prezenței problemei „mobbing”-ului, prin informarea asupra consecințelor acestui fenomen (impact, gravitate, incidență), atât din perspective politicilor generice antidiscriminare, dar și din perspective consecințelor economice.

- Educarea/informarea factorilor de decizie, dar și a factorilor interesați (sindicate, patronat și salariați).

- Structurarea unui proces de consultare publică/dialog social pe această problemă, în care diverșii actori sociali să poată interacționa și negocia soluții.

- Încurajarea pentru stabilirea și promovarea de standarde organizaționale și asigurarea că aceste standarde sunt cunoscute și aplicate.

- Includerea prevenirii fenomenelor de natura mobbing-ului în pachetul de indicatori de performanță ai managerilor.

Această lucrare abordează problema discriminării în organizațiile românești, concentrându-se asupra evenimentelor discriminatorii care pot să apară în piața muncii, respectiv, fenomenul de hărțuire. Rezultatele studiilor sugerează că, în pofida existenței prevederilor legislative specifice și a cadrului instituțional adecvat pentru combaterea și sancționarea discriminării, hărțuirii, există încă multe forme de discriminare, hărțuire cu care se confruntă românii la locul de muncă. Fenomenul are amploarea unui „aisberg”, din păcate este prezent și în organizațiile românești și el nu trebuie tolerat. Mulți angajați care se confruntă cu hărțuirea la locul de muncă nu doresc să depună o plângere oficială. Aceasta deoarece fie că ei nu vor să cauzeze alte probleme, fie că ei nu au încredere în organizația lor că va lua măsuri, fie se tem de represalii sau de dezaprobarea colegilor de serviciu.

Această stare de fapt strică climatul psihosocial și este foarte important să se raporteze hărțuirea la locul de muncă la departamentul de resurse umane sau la alți factori de decizie din organizație. În cazul în care nu se raportează hărțuirea, organizația nu va avea nici o șansă de a recunoaște că se confruntă cu ea. Și prin urmare s-ar putea să nu fie în măsură să dețină proceduri de raportare și mai mult nici să devină responsabilă pentru crearea politicilor și măsurilor de combatere a fenomenului de hărțuire.

### Bibliografie

1. Aninoșanu, L, Martiș, D, Sorescu, I, Cum destionăm situațiile de hărțuire sexuală [www.fundația.ro/hărțuirea sexuală la locul de muncă.pdf](http://www.fundația.ro/hărțuirea%20sexuală%20la%20locul%20de%20muncă.pdf)
2. Guerin, L., The Essential Guide to Workplace Investigations: How to Handle Employee Complaints & Problems, 3rd edition, Publisher NOLO, USA, 2013
3. Ionescu, B., Teroarea psihologică la locul de muncă forma de manifestare si modalitati de prevenire, iulie 2012, [www.romaningermania.ro](http://www.romaningermania.ro)
4. Ivan, L., *Stereotipuri, prejudecăți, discriminare socială*, în Chelcea, S (coord.), "Psihosociologie - teorie, cercetări, aplicații", Ed. Polirom, Iași, 2008 (cap. 18, pag. 337-353)
5. Ivey, N., How to Conduct Internal Investigations: A Practical Guide for Human Resource Professionals, Publisher CreateSpace Independent Publishing Platform, USA, 2013
6. Șchiopu, F, Mobbing-ul sau hărțuirea intenționată la serviciu, 20 august 2013, [www.fsanp.ro](http://www.fsanp.ro)
7. Tomescu, C., Cace, S. (coordonatori), Studiu asupra fenomenului de mobbing și a unor forme de discriminare la locul de muncă în România, realizat în proiectul POSDRU/71/6.3/S/23848 "Femeia contează!", Institutul de Cercetare a Calității Vieții, Editura Expert, București, 2011
8. \*\*\*Agenția Europeană pentru Securitate și Sănătate în Muncă (OHSA), Hărțuirea morală la locul de muncă, Facts 23, 2002
9. \*\*\* Agenția Europeană pentru Sănătate și Securitate în Muncă (OHSA), Sondajul european în rândul întreprinderilor privind riscurile noi și emergente, ESENER, 2010, <http://www.esener.eu>
10. \*\*\*Consiliul Național pentru Combaterea Discriminării, <http://www.cncd.org.ro>
11. \*\*\*Legea nr. 202 din 19 aprilie 2002 privind egalitatea de șanse și de tratament între femei și bărbați (republicată), Monitorul Oficial nr. 150 din 1 martie 2007
12. \*\*\*Legea 229/2015 pentru modificarea și completarea Legii nr. 202/2002 privind egalitatea de șanse și de tratament între femei și bărbați, Monitorul Oficial, Partea I nr. 749 din 7 octombrie 2015
13. \*\*\*Legea nr. 53 din 24 ianuarie 2003 – Codul muncii (republicată), Monitorul Oficial nr. 225 din 31 martie 2011
14. \*\*\*Legea nr.324 din 14 iulie 2006 privind prevenirea și sancționarea tuturor formelor de discriminare, Monitorul Oficial nr. 626 din 20 iulie 2006
15. \*\*\*[www.hartuiresexuala.ro](http://www.hartuiresexuala.ro)
16. \*\*\*<http://www.cedes.ro/discriminare.html>

## Particularități ale organizațiilor non-guvernamentale din Republica Moldova

**Autor: Curciuc Nicoleta**

**Coordonator: Lect. univ. dr. Guță Anca Jarmila**

**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *The paper presents the concept and the importance of NGOs throughout history and the particularities of the way of organization and concentration of those in the urban areas. There are also presented the main directions of development of NGOs in Moldavia.*

### Noțiunea și importanța ONG-urilor

Din punct de vedere politic, de-a lungul istoriei, s-au distins două categorii de actori și anume statul și societatea civilă. Datorită acestui model societatea era împărțită în două sectoare: sectorul public și sectorul privat. Însă o dată cu trecerea timpului această diferențiere s-a dovedit a fi perimată. În cadrul societății civile s-a accentuat o noua deosebire și anume un sector orientat spre obținerea profitului iar altul care nu urmărește acest lucru (sector non-profit, așa numitul *cel de-al treilea sector* 1).<sup>1</sup> Existența sectorului non-profit este cunoscută sub forma unor activități desfășurate de școlile private, de biserică, asociații de ajutor reciproc și instituțiile filantropice sau de caritate etc. Afirmarea din ce în ce mai puternică a acestui sector este ca alternativă de schimbare și perfecționare a vieții sociale.<sup>2</sup>

Țin să menționez că aceste servicii făceau parte din domeniul social și erau obținute în urma unor activități care nu aduceau profit și nici o creștere veniturilor bugetare pentru stat și pentru sectorul comercial. Din această cauză ne lovim de așa denumiri ale organizațiilor neguvernamentale ca denumirea de organizații de caritate.

În asigurarea stabilității democratice, statele din vestul Europei după cel de-al doi-lea război mondial au recunoscut importanța sectorului non profit. O deosebită importanță a jucat în acea perioadă cel de-al trei-lea sector în garantarea și consolidarea democrației. Ca urmare a acestei recunoașteri s-a elaborat un cadru juridic omogen pentru a reduce influența statului asupra acestui sector și pentru a aduce un plus de transparență în activitatea organizațiilor non-profit.

În țările vestice sectorul neguvernamental s-a dezvoltat foarte rapid datorită procesului de reorganizare și bunăstare. În aceste țări apariția acestor procese au apărut după căderea comunismului. Astfel, implicarea sectorului nonguvernamental în rezolvarea problemelor societății are o vastă istorie care diferă de la o țară la alta, iar relațiile dintre stat și ONG-uri evoluează permanent.

Deși activitățile unor organizații non-profit deja de mai mult timp au constituit motivul și subiectul unor mai multe analize și studii destul de amănunțite și vaste, însăși sectorul terțiar a început să fie studiat abia de curând. Prin asta se explică și ambiguitatea sau lipsa de claritate lingvistică în definirea acestui sector. Dificultatea definirii sectorului non-profit se referă la identificarea acestuia cu ceea ce în mod tradițional era desemnat sub forma organizațiilor filantropice, caritabile sau voluntare. În prezent însă astfel de concepte ca “voluntariat” sau “filantropie” nu mai reprezintă acele însușiri distincte pentru sectorul non-profit, deoarece multe din acele organizații care din start au fost definite drept fiind “voluntare” folosesc într-o mare măsură forța de muncă specializată și retribuită. Pe de altă parte nici termenul non-profit nu este tocmai

---

<sup>1</sup> "Introducere în Managementul organizațiilor neguvernamentale", Conf. univ. dr. Călin Hințea, Asist. univ. drd. Balogh Márton, Cluj-Napoca, 2003

<sup>2</sup> Strainescu Ioan, "Managementul organizațiilor neguvernamentale", Editura Didactică și Pedagogică, București, 2007

potrivit întrucât nu are o semnificație obișnuită-adică nu are profit sau lipsa acestuia, dar presupune “constrângerea nondistribuției” respectiv restricția legală de distribuire a potențialelor venituri între persoanele aflate la conducere.

Dacă există totuși un factor comun în definirea acestui sector, atunci acesta se referă la faptul că el nu este organizat nici pentru a produce careva profit dar nici ca o instituție statală. Astfel întrucât aceste organizații nu își găsesc locul nici în sectorul privat și nici printre instituțiile statului putem constata că ele cel mai probabil pot fi localizate între aceste două sectoare( public și privat),respectiv poate fi considerat ca fiind un sector aparte,un sector independent sau cum mai este numit “cel de-al treilea sector”.Cel mai acceptat criteriu pentru definirea organizațiilor nonguvernamentale și totodată pentru diferențierea acestuia față de alte tipuri de organizații este misiunea lor.

Astfel în timp ce organizațiile comerciale au ca scop primordial obținerea unor câștiguri prin producerea de bunuri și servicii, iar instituțiile de stat de a asigura bunăstarea socială și menținerea ordinii, organizațiile nonprofit există pentru a furniza anumite servicii sau pentru a apăra o anumită cauză. Și fie că acest serviciu se referă la apărarea drepturilor copiilor sau a șomerilor sau se referă la îngrijirea sănătății fizice sau mintale, toate acestea au ca scop final promovarea binelui social.De asemenea o modalitate pentru diferențierea sectorului terțiar de celelalte două se referă la evaluarea sarcinilor pe care acestea au capacitatea de a le realiza extrem de bine.Accentul fiind pus pe obținerea rezultatelor ceea ce presupune- calitate.

În urma unei cercetări multinaționale și comparative asupra sectorului nonprofit, inițiată de către Universitatea Johns Hopkins din Statele Unite ale Americii, prima fază a căruia a fost inițiată în anul 1990, a cuprins douăsprezece țări – S.U.A., Marea Britanie, Franța,Germania, Italia, Ungaria, Japonia, Brazilia, Ghana, Egipt, Thailanda și India și s-a încheiat în 1995, iar cea de-a doua fază s-a încheiat în 1999, s-a ajuns la concluzia că, o organizație pentru a fi considerată ca organizație nonprofit trebuie să întrunească următoarele caracteristici de bază :

- ✓ „Să fie formal constituită; organizația trebuie să facă dovada unei anumite capacități organizațional-instituționale, precum și anumitor reguli de funcționare, trebuie să organizeze regulat întruniri, să elaboreze și să respecte anumite proceduri în activitatea pe care o desfășoară; înscrierea organizației ca persoană juridică nu este imperativă pentru respectarea acestui criteriu;
- ✓ Să fie privată: organizația trebuie să fie instituțional separată de administrația publică; aceasta nu exclude primirea de fonduri de la bugetul de stat.
- ✓ Să respecte criteriul non-distribuției profitului;
- ✓ Să fie autonomă; organizația trebuie să-și stabilească obiective, proceduri interne proprii de control asupra activității desfășurate,totodată activitatea ei nu se supune niciunei alte instituții publice sau private.
- ✓ Să fie voluntară; aceasta trebuie să promoveze voluntariatul și să se bazeze pe acțiuni voluntare în activitatea sa.
- ✓ Să fie nemisionară
- ✓ Să fie apolitică; organizația nu trebuie să fie implicată direct în promovarea candidaților la alegeri locale,parlamentare,prezidențiale”<sup>3</sup>

Astfel plusînd toate argumentele care marchează individualitatea sectorului non-profit, putem da o definiție clară acestor organizații prin sublinierea principalelor sale caracteristici, deci putem considera o organizație, drept organizație non-profit dacă aceasta este constituită din punct de vedere structural-legal într-o formă caritabilă și care are drept scop furnizarea de servicii de utilitate publică. Astfel aceste organizații sunt private ca formă dar au menirea de a servi obiective publice.

---

<sup>3</sup> Articol științific”Organizațiile nonguvernamentale internaționale din perspectiva relațiilor internaționale”,autor dr.conf.univ S.Dulschi

Totuși în sectorul terțiar pe lângă ONG-uri mai sunt incluse și alte tipuri de organizații, asociații ale veteranilor, sindicate, partide politice și camere de comerț ș.a. acestea de asemenea nu au ca scop obținerea de profit, dar care diferă de cele de tip caritabil printr-un aspect foarte important – acestea nu au ca scop furnizarea de servicii publice dar doar își apără interesele membrilor săi. Particularitățile principale ale organizațiilor non-profit sau voluntare sunt :

- ❖ *Caracterul nonguvernamental* adică oferirea unor servicii publice diversificate de calitate și respectarea principiului non-distributivității profitului între membrii sau conducători.
- ❖ *Autoconducerea* ce presupune implicarea parțială a voluntariatului persoanelor angajate sau asociate.

”Deci dacă ar fi să însumăm toate aceste criterii atunci putem defini ONG-urile ca fiind „formațiuni benevole, de sinestătătoare, constituite prin libera manifestare a voinței cetățenilor asociați pe baza comunității de interese profesionale și/sau de altă natură, în vederea realizării în comun a drepturilor civile, economice, sociale și culturale, care nu au drept scop obținerea profitului”<sup>4</sup>

Nu există O.N.G. tip. Activitățile lor includ toate domeniile vieții economice și sociale - educație , știință, sănătate, petrecerea timpului liber, agricultură, acțiune sindicală. Activitățile acestora se pot exercita la nivelul unei comunități restrânse, a unui oraș sau regiuni, a unei țări sau a unui ansamblu de țări sau la nivel global. Modalitățile de acțiune sunt foarte diversificate.

Unele O.N.G-uri sunt instituții mari, cu un personal numeros și buget important, altele nu grupează decât câțiva membri. Profitul membrilor și cotizațiile variază în aceeași măsură : aceștia pot reprezenta societatea în ansamblu, sau anumite categorii socio-profesionale, medii politice sau religioase.

”Există O.N.G-uri internaționale care sunt definite drept instituții puternice, centralizate, cu un sediu central și sedii naționale subordonate. Altele sunt grupuri de O.N.G naționale, relativ autonome ,legate între ele prin o denumire comună și printr-un secretariat internațional, însărcinat numai cu reprezentare, informare reciprocă și consultații periodice.”<sup>5</sup>

În diferite țări există mai multe tipuri de O.N.G. cum ar fi : agenții caritabile, cecetași, consilii de comerț, grupuri de veterani, asociații de artă și literatură, apărători ai drepturilor copiilor, asociații entice, asociații profesionale, consilii polițienești, cooperative ș.a.

*Organizațiile nonguvernamentale trebuie să îndeplinească următoarele criterii:*

1. Să funcționeze ca entitate structurată - pot face dovada unei anumite structuri organizaționale instituționalizate. Cel mai adesea, aceste instituții funcționează ca persoane juridice, dar funcționarea lor este posibilă și fără să aibă personalitate juridică;
2. Să fie ca formă- privată : sunt instituțional separate de autoritățile publice (fapt care nu exclude finanțarea din bugetul public), fiind constituite pe baza liberei inițiative; Să respecte criteriul non-distributivității profitului - pot genera venituri, respectiv obține "profit" din activitățile lor, dar acestea nu pot fi distribuite membrilor sau organelor de conducere, ci sunt folosite doar pentru atingerea obiectivelor declarate;
3. Să se auto-guverneze - au capacitatea de a-și asuma decizii privind funcționarea internă sau relațiile cu alte instituții în mod independent, iar structurile de conducere nu sunt dominate de reprezentanții autorităților publice;
4. Să fie voluntare - se bazează, în general, pe activități voluntare în acțiunile pe care le desfășoară (fapt care nu exclude posibilitatea angajării de personal) sau în procesul de conducere;
5. Să fie de interes public - servesc unor scopuri de interes public sau contribuie la binele public.

---

<sup>4</sup> Mihaela Vlasceanu “Sectorul Nonprofit”

<sup>5</sup> Ioan Alexandru”Administrație Publică”

Pornind de la afirmația sociologului german Max Weber conform căreia ”asociațiile obștești joacă un rol important de mediere între instituțiile birocratice și individ, D.H. Smith sintetizează și prezintă următoarele funcții ale sectorului nonprofit:

- Oferă societății o mare varietate de inovații sociale, testate parțial, din cadrul cărora guvernul, organizațiile de afaceri și alte instituții pot selecta și instituționaliza acele inovații ce par cele mai promițătoare .
- Oferă un forum pentru contrabalansarea definițiilor existente și despre realitate și moralitate-ideologii ,perspective și considerații despre lume - având de cele mai multe ori rolul de chestionare a supozițiilor dominante cu privire la ce există, ce este bun și ce ar trebui făcut în societate .
- Asigură elementul recreațional sau relaxant al oamenilor și societății ca un tot întreg .
- Are un impact major asupra nivelului integrării sociale din societate.
- Este activ cu privire la menținerea numeroaselor idei vechi.
- Este caracterizat prin întruchiparea și reprezentarea în societate a sensului misterului, uimirii și sacralului.
- Este caracterizat prin capacitatea sa de a elibera individul și a permite în cea mai deplină măsură posibilă exprimarea capacității personale și a potențialității lor în cadrul unui mediu social altminteri constrângător
- Este o sursă a „feedback-ului negativ” pentru societate ca întreg.
- Oferă sprijin în special sistemului economic al societății și în special într-o societate industrială modernă.<sup>6</sup>

După cum putem constata organizațiile non-profit au o funcție foarte importantă în special în susținerea ideilor noi, dar care optează și pentru conservarea memoriei colective a societății prin prisma muzeelor, a grupurilor entice etc.Motivul este că ideile noi sunt urmare a reînvierii celor vechi. Din care cauză nu în zadar se evidențiază faptul că funcțiile de bază pe care le îndeplinesc organizațiile necomerciale este cea de experimentare a unor noi programe, noi modalități și căi de soluționare a problemelor existente în societate.Spre deosebire de instituțiile administrației publice care în procesul de asigurare a comunității cu servicii de utilitate publică nu își pot permite să aplice o abordare experimentală, sectorul nonguvernamental obține un avantaj prin mobilitatea sa, ele se pot mișca cu ușurință între diferite sfere și domenii, descoperind probleme, necesități sau cursuri de acțiune ce se cer urmate.

Presupunem astfel că cea mai mare contribuție pe care o aduce sectorul non-profit este capacitatea acestuia de a nu se limita la un set specific de activități, la abordarea problemelor doar dintr-un punct de vedere, dar studierea problemei din diferite unghiuri și stabilirea unei soluții cât mai eficiente.

De asemenea una din funcțiile importante ale sectorului terțiar este impactul pe care îl are acesta asupra celorlalte sectoare. Astfel din practica internațională s-a demonstrat că prin dezvoltarea unor programe proprii de cercetare și instruire și prin furnizarea unui flux important de idei și persoane calificate, acesta influențează pozitiv atât sectorul pentru profit cât și cel guvernamental.

### **Dezvoltarea ONG-urilor în Republica Moldova**

Sectorul nonguvernamental din Republica Moldova are o importanță deosebită în dezvoltarea valorilor democratice și își aduce un aport aparte în încurajarea implicării sociale a cetățenilor. Dezvoltarea sectorului dat pune accentul pe libertățile constituționale ale persoanelor, în special pe dreptul la asociere, la libera exprimare. Sectorul nonguvernamental contribuie la îmbunătățirea standartelor de trai și a calității vieții în ansamblu.

---

<sup>6</sup> Mihaela Vlasceanu ”Sectorul Nonprofit”

Formarea și dezvoltarea sectorului non-profit în țara noastră a trecut printr-un set de obstacole cauzate în special de așa factori interni ca șomaj, lipsa de resurse, venituri mici, protecție socială insuficientă. Potrivit unor studii sociologice dezvoltarea sectorului non-profit în R.M. a cunoscut perioade de stagnare în perioada anilor 2000-2002 când s-au înregistrat un număr mai redus de ONG-uri. În special lipsa de mijloace a fost principalul factor de stagnare a procesului de dezvoltare a acestui sector. Sursa principală care permite totuși funcționarea sectorului nonguvernamental o reprezintă granturile internaționale, pe când mecanismele de finanțare interne rămân a fi imperfecte.

În prezent sectorul terțiar în Republica Moldova însă se află la o etapă de stabilitate, astfel dacă în 2006 înregistrate erau circa 7000 organizații nonguvernamentale, atunci în prezent această cifră atinge peste 8000. Toate acestea se manifestă printr-o participare activă în afacerile publice atât la nivel local cât și la nivel național. ONG-urile reprezintă o metodă foarte eficientă pentru eficientizarea activității instituțiilor administrației publice.

În Strategia de dezvoltare a societății civile pentru perioada 2012-2015, aprobată de Parlament se menționează ”Dezvoltarea societății civile are o importanță-cheie pentru valorile fundamentale, democratice și pluraliste ale oricărei țări, dar și pentru încurajarea implicării sociale a cetățenilor în procesele de dezvoltare. Prin activitățile lor, cetățenii contribuie la o dezvoltare cuprinzătoare, la îmbunătățirea calității vieții. O asemenea contribuție din partea sectorului asociativ la promovarea și edificarea unei societăți democratice implică necesitatea unei cooperări intense cu instituțiile statului. Acțiunile reciproce pot să contribuie semnificativ la progrese în diverse sfere sociale pentru a răspunde adecvat problemelor existente.”<sup>7</sup>

La momentul actual în Republica Moldova sunt înregistrate peste 8200 de organizații ale societății civile (OSC). Majoritatea OSC înregistrate (aprox. 65%) sunt localizate în mun. Chișinău, deși această unitate teritorial administrativă reprezintă doar aproximativ 25% din populația totală a țării.

Această concentrare a ONG-urilor în mediul urban poate fi explicat prin faptul că în special aici sunt acumulate resursele necesare, este dezvoltată infrastructura, aici sunt concentrate centrele politice, economice și culturale care dispun de specialiști din toate domeniile de activitate. De asemenea în mediul urban accesul la informație este mai liber. Totodată această repartitie neuniformă a ONG-urilor din punct de vedere geografic are un mare minus, întrucât această neuniformitate duce la dezvoltarea neproportională a acestui sector la nivel regional și rural, în condițiile în care populația concentrată în capitală constituie doar 25 %, iar populația concentrată în mediul rural o constituie aproximativ 75 % din totalul populației.

Conform estimărilor, în regiunea Transnistreană a Republicii Moldova sunt înregistrate peste 1000 de OSC, care contribuie, într-o anumită măsură, atât la reprezentarea intereselor cetățenilor din regiune, cât și la stabilirea de contacte între cele două maluri ale Nistrului. Republica Moldova are aproximativ 1,9 de OSC raportat la 1000 de locuitori, ceea ce reprezintă un anumit progres comparativ cu Ucraina (1,2) și Federația Rusă (1,6). Însă acest număr este excesiv de mic în comparație cu alte țări din regiune, inclusiv România (2,9), Macedonia (5,6), Ungaria (6,6), Croația (9,6).<sup>8</sup>

Conform estimărilor, circa 25% din numărul total al OSC sunt suficient de active și dezvoltă diferite proiecte și inițiative. Una din cauzele numărului redus de ONG active este lipsa surselor de finanțare din interior țării prin intermediul finanțărilor publice și private și lipsa mecanismelor pentru generarea de venit prin prestarea de servicii. În Republica Moldova a lipsit ca atare și o politică clară de susținere și dezvoltare a sectorului asociativ. În prezent, OSC din Moldova activează în domenii foarte variate și sunt implicate în diverse domenii. Analizând situația în

---

<sup>7</sup> Legea nr.205 din 28.09.2012 pentru aprobarea Strategiei de dezvoltare a societății civile pentru perioada 2012-2015 și a Planului de acțiuni pentru implementarea strategiei. Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 1-5 din 04.01.2013

<sup>8</sup> Cifrele sunt aproximative, fiind calculate în baza studiului 2010 NGO Sustainability Index, disponibil online pe [http://transition.usaid.gov/locations/europe\\_eurasia/dem\\_gov/ngoindex/reports/2011/2010complete\\_document.pdf](http://transition.usaid.gov/locations/europe_eurasia/dem_gov/ngoindex/reports/2011/2010complete_document.pdf)



termeni cantitativi, constatăm că aproape jumătate dintre organizații lucrează fie în domeniul social, fie în cel al educației.

Fiecare a zecea organizație neguvernamentală lucrează în domeniul drepturilor omului, iar alte 7, 4% – în sectorul de tineret. Preocupările față de mediul ambiant reprezintă domeniul de activitate pentru 6, 5% din organizații, iar 4, 3% sunt interesate de dezvoltarea economică. Mass-media constituie o preocupare pentru 3,4% din organizații. O evoluție spectaculoasă, în termeni cantitativi, au înregistrat organizațiile din domeniul dezvoltării comunitare.<sup>9</sup>

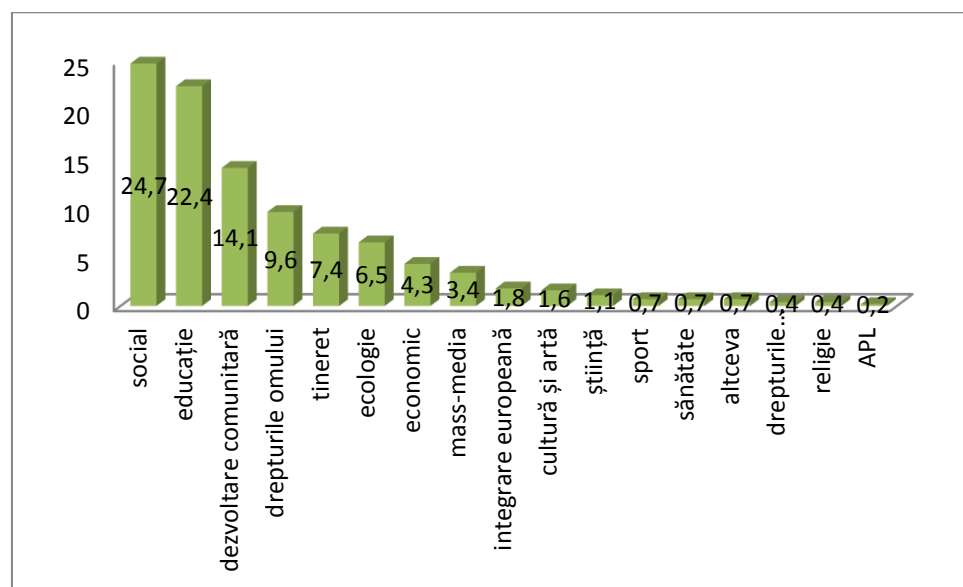


Fig.1.1 Preocupările de bază ale ONG-urilor.

Sursa: elaborată de autor în baza "Studiului realizat de PNUD privitor la dezvoltarea ONG în R. M.

În linii generale, OSC din Moldova activează pentru toate categoriile de cetățeni. Totuși, acestea desfășoară activități orientate preponderent în beneficiul copiilor și tinerilor (60,3%). Persoanele în etate (bătrâni, pensionari, veterani) și grupurile profesionale sunt beneficiarii unei proporții de 17,8% și, respectiv, 17,0% dintre organizații. În serviciul femeilor activează 14,6% dintre OSC-uri, iar fiecare a zecea organizație neguvernamentală a declarat că instituțiile de stat sunt principalii lor beneficiari. De asemenea, o organizație din zece activează în beneficiul persoanelor socialmente defavorizate, iar 7,8% acționează în folosul altor OSC-uri. Asociațiile acordă o atenție mai mică categoriilor defavorizate. Astfel, doar 4,6% dintre organizații lucrează pentru persoane cu dizabilități, 3% – pentru minorități și 2,7% – pentru victime. În același timp, 7,8% dintre organizații activează pentru toți cetățenii.<sup>10</sup>

Tabelul .1.2 Structura activității OSC-urilor în R.M.

Nr.	Beneficiari	Procente(%)
1.	Tineri	60,3
2.	Batrâni,veterani,pensionari	17,8
3.	Grupuri profesionale	17

<sup>9</sup> Studiul privind dezvoltarea ONG-urilor din Republica Moldova A.Brighidin,M. Godea, Chișinău 2007. Studiu realizat de PNUD Moldova, cu suportul Soros-Moldova. Editura: Casa editorială-Poligrafică Bons Offices.

<sup>10</sup> Teoria și practica administrației publice. Materiale ale Conferinței internaționale științifico-practice pg. 11 "Raporturile Administrației publice cu societatea civilă în Republica Moldova,autor Ion Dulachi

4.	Femei	14,6
5.	Instituții de Stat	10,8
6.	Persoane nevoiașe	10
7.	Alte ONG	7,8
8.	Toată populația	7,8
9.	Persoane cu dizabilități	4,6
10.	Alții	3,5
11.	Minorități etnice	3
12.	Victime ale unor fenomene deviate	2,7
13.	Altceva	2,9

Sursa: Elaborată de autor în baza,, Studiului PNUD cu privire la activitatea ONG-urilor în R.M

Există însă și domenii în care rolul organizațiilor nonguvernamentale este foarte mic, din cadrul acestora fac parte așa domenii ca : cultură, sport, sănătate, integrare europeană ș.a. Dar de cele mai multe ori ONG-urile nu se focusează doar pe un singur domeniu de activitate,acestea largindu-și activitatea într-un spectru mai larg de domenii adaptându-se astfel la mediul de finanțare. După cum am menționat mai sus principala sursă de finanțare a ONG-urilor din Republica Moldova o reprezintă suportul internațional sub forma unor granturi,astfel bugetele acestora în proporție de 80- 90 % sunt formate din resursele donatorilor externi conform datelor prezentate de USAID. Conform estimărilor, marea majoritate a resurselor financiare ale ONG-urilor se formează din granturi (92%), în timp ce serviciile contra plată reprezintă 6% din bugetele organizațiilor neguvernamentale, iar „alte surse“ cum ar fi cotizațiile de membru, donațiile individuale, reprezintă doar aproximativ 2 % .

### Concluzie:

Astfel dacă ar fi să facem o paralelă cu practica internațională, atunci putem constata că în mai multe țări europene ca România, Ungaria, Polonia circa 50 % din bugetul ONG-urilor este format din cotizații de membru, servicii contra-plată, activități economice. De asemenea putem observa ca participarea organizațiilor nonprofit la soluționarea problemelor de ordin public și la luarea deciziilor ce țin de necesitățile sociale pe plan internațional este mult mai pronunțat.Totuși sectorul terțiar din Republica Moldova în prezent se dezvoltă cu pași tot mai rapizi, astfel putem ferm constata ca rolul acestuia în viața socială a sporit la fel cum a sporit și aportul acestuia în ea. ONG-urile participă la identificarea problemelor, la conștientizarea acestora, la luarea deciziilor cu privire la înlăturarea lor. Ele colaborează tot mai mult cu sectorul guvernamental oferind sprijin în domeniile în care statul nu este în stare sa intervină. Putem deci constata că procesul de formare și dezvoltare a sectorului terțiar în Republica Moldova înregistrează o dinamică pozitivă.

## **Bibliografie**

1. Hința Călin - “Introducere in Managementul organizațiilor neguvernamentale”, Cluj-Napoca, 2003
2. Strainescu Ioan - “Managementul organizațiilor neguvernamentale”, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2007
3. Legea nr.205 din 28.09.2012 pentru aprobarea Strategiei de dezvoltare a societății civile pentru perioada 2012-2015 și a Planului de acțiuni pentru implementarea strategiei. Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 1-5 din 04.01.2013
4. Studiul privind dezvoltarea ONG-urilor din Republica Moldova A.Brighidin, M. Godea, Chișinău 2007. Studiu realizat de PNUD Moldova, cu suportul Soros-Moldova, Editura Casa editorială-Poligrafică Bons Offices

## Utilizarea instrumentelor de economie sociala în incluziunea pe piața muncii a persoanelor defavorizate

**Autor: Daradics Eduard-Gabriel**

**Coordonator: Conf. univ. dr. Niță Dorina  
Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *In the resume of "Using the tools of social economy in labor market inclusion of disadvantaged people" is intended to present a viable solution for disadvantaged people through social insertion enterprises, that supports a very wide range of people who fail to integrate in labor market such as people with disabilities, people living in isolated communities, ex-convicts and many other categories. Thereby, the social economy became part of the economic sector basing its objectives and principles in order to support those people who are the most disadvantaged and deprived in the economic sector.*

*There are shown both ways of obtaining financing of such enterprises in the social economy, which are public funding and private funding.*

*It also presents solutions for social economy development through social entrepreneurship and social business, and there are even suggested required steps for such a project.*

### 1. Conceptul despre Economie Socială

Economia Sociala este un colaborator important al politicilor Uniunii Europene și o parte integrantă a modului social și economic al viitoarei Uniuni Europene. Economia socială a fost menită să răspundă problematicii sărăciei. Întreprinderile de inserție profesională, ca formă de organizare specifică Economiei Sociale, răspund eficient dificultăților de inserție pe piața muncii a persoanelor expuse riscului de excluziune socială. De-a lungul timpului, Economia Socială și-a demonstrat capacitatea de adaptare la contexte economice sociale dificile, și a creat noi forme de intervenție care răspund în mod esențial cerințelor activității economice și contribuie astfel la incluziunea activă a beneficiarilor. Un rol important în consolidarea domeniului își are parteneriatul public-privat, prin implementarea inițiativelor de Economie Socială de către ONG-uri, cu sprijin din partea statului, în special din partea autorităților locale.

Lansarea Economiei Sociale a constituit de asemenea reacția spontană, nereglementată juridic a grupurilor sociale celor mai vulnerabile și lipsite de protecție, nevoite să găsească soluții pentru a-și câștiga existența.

Economia socială este considerată astăzi drept parte a sectorului economic, organizată independent de sectorul public, al cărei scop este să servească interesul general al comunității, creșterea gradului de ocupare a persoanelor aparținând grupurilor vulnerabile și producerea de bunuri și/sau prestarea de servicii. Economia socială are la baza inițiativa privată, voluntară și solidară cu un grad ridicat de autonomie și responsabilitate, precum și distribuția limitată a profitului către membrii asociați.

Conform *Cartei principiilor Economiei Sociale*, Economia Socială cuprinde două subsectoare : cel comercial (de afaceri) și cel necomercial, iar obiectivele sunt următoarele :

- ocuparea forței de munca;
- dezvoltarea serviciilor sociale;
- consolidarea coeziunii sociale.

Economia Socială se încadrează în orientările majore ale politicii publice: atât politici sociale de incluziune socială și de inserție pe piața forței, cât și politici de dezvoltare locală și creare de locuri de munca.

Astfel pentru a putea diferenția Economia Clasică de Economia Socială au fost prezentate câteva caracteristici în tabelul de mai jos.

Tabelul 1

*Economia Clasică versus Economia Socială*

<b>Economie Clasică</b>	<b>Economie Socială</b>
Orientată către profit	Orientată către protecție socială
Angajatul se adaptează condițiilor locului de muncă	Locul de muncă este adaptat nevoilor angajatului
Automatizare (echipamente performante)	Manufactură

De asemenea, Economia socială contribuie la consolidarea coeziunii sociale, dezvoltarea comunității locale, crearea de locuri de munca, implicarea persoanelor aparținând grupurilor vulnerabile în activități economice, facilitând accesul acestora la resursele și serviciile comunității. Concret, economia socială are trasate următoarele obiective:

- producerea de bunuri și/sau prestarea de servicii care contribuie la bunăstarea comunității sau a membrilor acesteia;
- promovare, cu prioritate a unor activități care pot genera sau asigura locuri de muncă pentru încadrarea persoanelor aparținând grupurilor vulnerabile;
- dezvoltarea unor programe eficiente de formare dedicate persoanelor din grupurile vulnerabile;
- dezvoltarea serviciilor sociale pentru creșterea capacității de inserție pe piața muncii a persoanelor din grupurile vulnerabile;
- implicarea indivizilor în dezvoltarea durabilă a comunităților locale;
- dezvoltarea unei societăți incluzive și a responsabilității sociale.

Grupurile de risc cărora li se adresează Economia Socială cuprind:

- a) persoane cu dizabilități fizice și/sau mentale;
- b) persoane fără educație sau pregătire profesională;
- c) persoane afectate de boli care influențează viața profesională și socială;
- d) persoane care trăiesc în comunități izolate;
- e) persoane de etnie romă
- f) persoane eliberate din detenție

Apartenența la unul sau mai multe grupuri vulnerabile se probează prin acte doveditoare eliberate de autoritățile competente și se reglementează prin normele metodologice de aplicare a prezentei legi. Ancheta socială se va efectua la solicitarea scrisă a angajatorului sau, după caz, a persoanei și se înregistrează la serviciul public de asistență socială.

## 2. Întreprinderea socială

Formele legale de organizare a Economiei Sociale pot să varieze de la o țară la alta. Economia Socială include organizații cum sunt cooperativele, societățile de ajutor reciproc, asociațiile, fundațiile și întreprinderile sociale. Aceste întreprinderi sunt deosebit de active în anumite domenii cum ar fi: protecția socială, serviciile sociale, sănătatea, serviciile de proximitate, educație și formare, cultură, sport și activități recreative.

Întreprinderea socială are rolul de a crea locuri de munca, în special pentru persoanele cu handicap și altele aflate în dificultate și generează cea mai mare parte a veniturilor din producerea și vânzarea de produse servicii. Întreprinderile sociale urmăresc crearea oportunităților de angajare sau instruire pentru grupurile sau comunitățile marginalizate.

Rolul cheie al întreprinderilor sociale se datorează sistemului de valori și atenției pentru incluziunea activă a grupurilor defavorizate. Întreprinderile sociale răspund dezechilibrelor de pe piața muncii cum ar fi șomajul, instabilitatea locurilor de munca și excluziunea socială a persoanelor mai vulnerabile. Așadar întreprinderile sociale au o puternică dimensiune pedagogică datorită activităților de socializare și formare profesională, construindu-se „o identitate socială” a angajaților și se obțin competențe profesionale.

Întreprinderea socială trebuie să îndeplinească cumulativ următoarele condiții:

- realizează activități economice în interesul general al comunității sau în interes colectiv al membrilor;

- distribuie maxim 40% din valoarea excedentului sau profitului rezultat;

- se obligă, prin actele de înființare și funcționare, să transmită bunurile rămase în urma lichidării către una sau mai multe întreprinderi sociale;

- aplică principiul echității sociale față de angajați, asigurând nivele de salarizare echitabile, între care nu pot exista diferențe care să depășească raportul de 1 la 8;

- asigură un management și proces decizional transparent, democratic și participativ în realizarea obiectivelor individuale sau de grup;

- funcționează pe baza autonomiei decizionale în procesele de numire și revocare a organelor de conducere, de punere în executare și de control al propriilor activități.

Pentru a-și putea îndeplini principalul obiectiv cel de incluziune socială și profesională a grupurilor celor mai dezavantajate de pe piața muncii, întreprinderile sociale de inserție au decis să acționeze pe baza principiilor sistemului economic pentru a deveni rentabile.

### **3. Finanțarea întreprinderilor sociale**

La nivelul statelor membre ale Uniunii Europene, finanțarea întreprinderilor sociale se realizează direct din fondurile celor două sectoare care pot fi relevante pentru Economia Socială, însă fără o tematică definită clar.

**a. Finanțarea din fonduri publice** tributare planurilor specifice ministerelor naționale ce urmăresc incluziunea socială, dar favorizează diferit dezvoltarea Economiei Sociale. Se urmărește inserția profesională a persoanelor defavorizate, facilități fiscale pentru Economia Socială, derularea de proiecte prin utilizarea garanțiilor.

**b. Finanțarea din fonduri private** provin de la fundații și cooperative de credit și sunt mai flexibile în accesul și operativitatea alocării pentru activități ale Economiei Sociale.

Finanțarea Economiei Sociale în sud-estul Europei diferă instituțional. S-a trecut treptat de la măsuri reactive centrate pe satisfacerea nevoilor materiale și sociale ale celor mai săraci la fluxuri financiare de susținere a activităților cu finalitate în incluziunea activă (prin formare profesională, educație, locuri de munca adaptate persoanelor defavorizate sau consiliere vocațională). Astfel sistemul legislativ de suport al Economiei Sociale a permis facilitarea gestiunii fondurilor structurale și crearea cadrului de susținere a Economiei Sociale.

Câteva date de referință cu privire la finanțarea întreprinderii sociale în zona de sud-est a Europei:

- În Bulgaria, 10 % din câștigurile persoanele pot fi scutite de taxă fiscală dacă sunt direcționate către organizații ce le folosesc în scopuri publice, sociale;

- În Croația, finanțarea se alocă din bugetul și impozitul asupra jocurilor de noroc;

- În Republica Cehă, se alocă subvenții de până la 70% din costurile activităților Economiei Sociale;

- Iar în țări precum Lituania, Polonia sau Slovacia, cetățenii pot dona 1% din venituri pentru scopuri sociale gestionate prin instituții nonprofit sau instituții publice.

În țara noastră, în conformitate cu proiectul Legii Economiei sociale, finanțarea întreprinderilor sociale este reglementată după cum urmează:

- întreprinderile de inserție sociala pot fi finanțate din surse publice și/sau private, naționale sau internaționale, potrivit normelor juridice aplicabile fiecăreia dintre categoriile din care fac parte sursele de finanțare;
- întreprinderile de inserție socială beneficiază de scutire la plata taxelor de autorizare la înființare/reautorizare;
- întreprinderile de inserție socială beneficiază de scutire de plata a impozitului pe profit, cu condiția ca cel puțin 75% din fondul obținut prin scutire să fie reinvestit pentru crearea de noi locuri de muncă pentru persoane defavorizate și/sau plata salariilor acestora;
- întreprinderile de inserție socială vor beneficia de decontarea din bugetul asigurărilor pentru șomaj a cheltuielilor specifice de pregătire, formare și orientare profesională și de încadrare în munca angajaților aparținând unor grupuri vulnerabile;
- întreprinderile de inserție socială pot beneficia de masuri de sprijin, de natura ajutorului de stat ce vor fi aprobate prin acte specifice cu respectarea prevederilor comunitare și naționale în materie de ajutor de stat.

#### **4. Dezvoltarea afacerii prin mijlocirea economiei sociale**

##### **A. Antreprenoriatul social**

Antreprenoriatul social înseamnă a face business pentru mai mult decât profit pentru impact pozitiv. Înseamnă a crea valoare acolo unde i-a fost negată posibilitatea de a exista, a lega nevoie cu potențial și a genera noi ecosisteme sociale sustenabile. Antreprenoriatul social reprezintă cea mai buna soluție de business a viitorului, deoarece în aceeași lege a cererii și a ofertei, reușește să inoveze, să schimbe lentila prin care ne raportăm la lume, dar mai ales să creeze ofertă pentru segmente de piață ale căror cereri sunt nesatisfacute, fie din lipsă de interes, fie de capacitate pentru generarea de soluții diferite pentru o lume diferită.

Antreprenorii sociali sunt agenții schimbării sociale ai secolului 21, practic ei își însușesc misiunea de a crea și susține valoarea socială, recunosc și urmăresc mereu noi oportunități pentru a-și îndeplini misiunea, se dedica unui proces continuu al inovației, adaptării și învățării și își asuma responsabilitatea pentru impactul și urmările proiectelor lor.

##### **B. Afacerile sociale**

Trebuie luat în calcul faptul că este posibil ca investitorii străini să își stabilească strategii de afaceri profitabile atât pentru companiile proprii cât și pentru comunitățile sărace. Comunitățile sărace nu mai trebuie privite doar ca o piață de distribuție, iar săracii nu mai trebuie considerați doar consumatori ai produselor realizate de corporații. Administrarea greșită a relațiilor dintre companii și comunitățile sărace poate deveni o amenințare pentru reputația și siguranța celor dintâi. Săracii din țările în curs de dezvoltare ar putea fi excelenți furnizori, angajați și consumatori, însă de multe ori aceștia sunt ignorați de marile corporații.

Companiile pot contribui la reducerea sărăciei într-un mod cât se poate de profitabil pentru ele și de benefic pentru comunități, acționând tocmai acolo unde ele se pricep mai bine, iar guvernele mai puțin, practic identificând sau creând oportunități de afaceri și de dezvoltare sustenabilă. Nu redistribuind sărăcia, ci dezvoltând activități comerciale generatoare de profit și construind parteneriate capabile să susțină pe termen lung aceste activități.

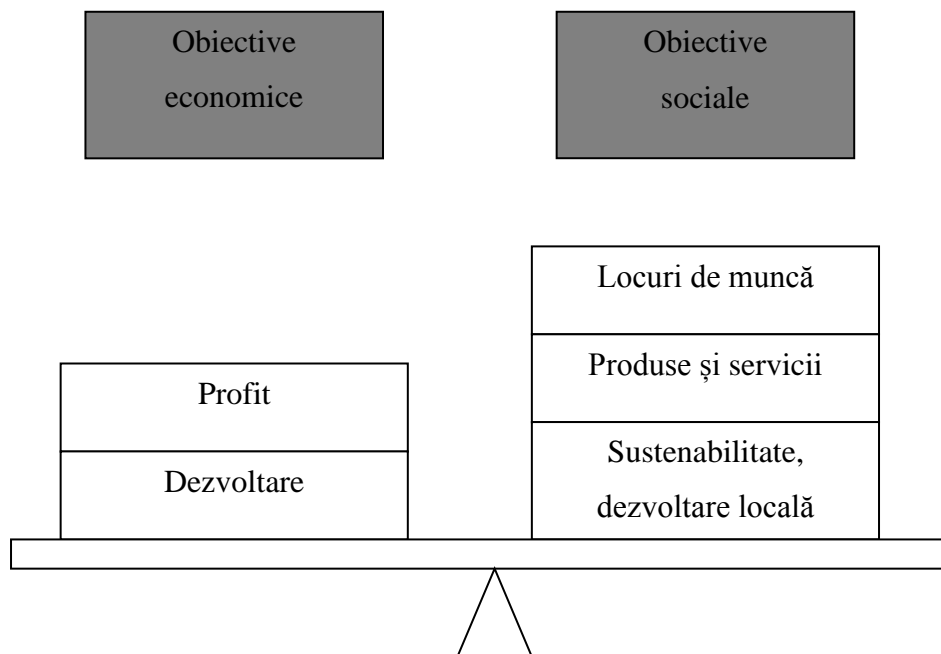
Strategii de dezvoltare a afacerilor și de profit pentru reducerea sărăciei:

- proiectarea și realizarea de produse și servicii adaptate nevoilor și puterii de cumpărare ale comunităților sărace;
- investiții pentru crearea de unități de producție care să ofere locuri de muncă și să apeleze la comunitățile locale pentru furnizarea anumitor produse și servicii;
- plata taxelor și impozitelor ce ar putea fi folosite pentru dezvoltarea locală.

Modelele de afaceri incluzive elaborate de International Business Leaders Forum, sunt concepute pentru a genera beneficii în egală măsură pentru companie și pentru comunitățile

defavorizate, în particular pentru cei săraci. Modelele International Business Leaders Forum își propun să creeze un echilibru între obiectivele economice și cele ce privesc dezvoltarea comunităților.

Schema 1



Beneficiile aduse companiilor de modelele de afaceri incluzive sunt:

- profitul;
- reputația;
- loialitatea și dezvoltarea profesională a angajaților;
- potențial de extindere.

Etapele elaborării unui plan pentru o afacere socială:

1. *Identificarea problemei sociale sau a nevoii comunitare*, când de regula se au în vedere acele situații, stări sau condiții sociale care duc la marginalizarea sau nedreptățirea unor comunități sau persoane, încălcarea unor drepturi fundamentale ale unor grupuri minoritare.

2. *Identificarea unei oportunități adecvate problemei sociale respective*, în care se au pot avea în vedere crearea unui set de instrumente inovative pentru abordarea problemei sociale, crearea sau identificarea unui context prielnic pentru abordarea problemei sociale sau crearea unor relații sociale favorabile schimbării în scopul de a răspunde nevoii sociale.

3. *Transformarea oportunității în schimbare*, crearea unui nou context care poate oferi grupurilor defavorizate sau comunităților afectate de pârghiile sociale sau mecanismele economice necesare pentru a-și apăra drepturile individuale sau colective sau pentru a-și satisface nevoile comune.

## Concluzii

Având în vedere faptul că de cele mai multe ori aparent mediul de afaceri nu are capacitatea de a aborda problemele sociale deoarece s-a creat o reticiență față de comunitățile sărace iar din acest motiv, acestea ajung să revină în sarcina sectorului public. Piețele sărace fără ajutorul mediului de afaceri privat nu vor putea depăși niciodată un anumit prag pentru a ajunge să devină profitabile și în situația dată cei săraci nu pot fi nici parteneri de afaceri credibili nici debitori solvabili, având în vedere că sărăcia nu reprezintă o piață interesantă și atractivă.



Din acest motiv întreprinderile sociale de inserție au pornit la drum cu obiectivul principal de a avea menirea sa vină în sprijinul grupurilor celor mai dezavantajate de pe piața muncii din care pot face parte foarte multe categorii de persoane încadrate în diferite categorii de probleme sociale sau de sănătate dar vin și în sprijinul promovării valorilor individuale cu ajutorul activităților de socializare și desfășurarea a foarte multor activități productive.

Se poate spune fără nici o reticență că Economia Socială prin intermediul întreprinderilor de inserție oferă o reală posibilitate acestor categorii de persoane de care nu poate fi nu exista timpul, dorința sau intenția de a li se acorda atenția necesară și de a putea fi promovați la adevărata lor valoare, deoarece ca oameni toți suntem egali în drepturi și șanse, iar întreprinderea de inserție dorește să echilibreze balanța dintre economia clasică și economia socială. Este necesar să începem să înțelegem cu adevărat câtă nevoie este ca și cei aflați în comunități defavorizate trebuie să fie tratați cu șanse egale.

### **Bibliografie**

1. Diaconu Bogdan, *Specialist în economie socială. Suport de curs*
2. Orhei Elisabeta Loredana, *Antreprenoriatul social și rolul său în dezvoltarea socială*, [www.upm.ro](http://www.upm.ro)
3. \*\*\*, *Accesul la piața muncii redus pentru persoanele cu dizabilități*, Ed. Alpha MDN, Buzău, 2010
- 4 [www.responsabilitatesociala.ro](http://www.responsabilitatesociala.ro)
- 5 <http://economie-sociala.org/>
- 6 \*\*\*, *Raport de cercetare privind economia socială în România din perspectivă europeană comparată* <http://economiesociala.info>

## Asigurarea dezvoltării economice prin parteneriate public-privat

**Autor: Enache Adriana-Mariana**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Niță Dorina**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *Public-private partnership is recognized increasingly as a more cost effective solution in solving various types of issues addressed at central and local level, defining the term "partnership" tends to be controversial in the literature. A partnership refers to any kind of cooperation or initiative between at least two parties in order to obtain cooperation, the partners define their roles in a precise formula and responsibilities in the organization of activities of common interest for society.*

*To ensure the success of such cooperation and to avoid failures need for coordination of activities and decisions; management quality of a joint action, which requires acceptance by the other parties operating common rules and standards; Partnership agreements negotiated and structured legal right; monitoring private partner in all phases of the investment and exploitation, which calls for public sector knowledge on entrepreneurial management, lack of competence of the public domain could create difficulties in managing the partnership.*

### 1. Definirea conceptului de parteneriat public privat

Parteneriatul public-privat este recunoscut din ce în ce mai mult ca o soluție de cost eficientă în soluționarea diverselor tipuri de probleme abordate atât la nivel central, cât și local, definirea termenului de „parteneriat” tinde a fi controversat în literatura de specialitate. Un parteneriat se referă la orice tip de cooperare sau inițiativă între cel puțin două părți, cu scopul obținerii unei cooperări, în care partenerii își definesc într-o formulă exactă rolurile și responsabilitățile în organizarea unor activități de interes comun pentru societate.

Dezvoltarea diverselor forme de parteneriat public-privat a fost posibilă datorită unui cumul de factori determinanți de natură atât politică, cât și economică. Printre cei mai relevanți factori determinanți putem menționa:

1. implicarea comunității în producerea bunăstării colective și impactul acestor schimbări asupra programelor sociale;
2. aplicarea conceptului de cetățean și participare socială, extrem de important în contextul producerii statului bunăstării sociale;
3. implementarea conceptului de reformă a guvernării în contextul reformei sectorului public.

Domeniile de interes ale parteneriatului public-privat acoperă arii extinse și creează posibilitatea rezolvării unor probleme pe care comunitățile urbane sau rurale le resimt în mod acut în toate aspectele vieții cotidiene. Exemple ale unor astfel de colaborări pot fi aduse din diferite sectoare: infrastructură; utilități publice; siguranța publică; domeniul imobiliar și de dezvoltare economică; noi tehnologii în domeniul administrării infrastructurii; programe sociale și de educație; dezvoltare urbană; management financiar; protecția mediului. Astfel, colaborarea între sectorul public și cel privat se extinde pe arii foarte diverse de activitate, de la programe de dezvoltare economică la cele sociale.

Parteneriatele sunt create în scopul furnizării de servicii publice alternative, care sunt înainte de toate servicii publice, adică sunt esențiale pentru viața cotidiană a cetățenilor, vizează o mare parte din populație la nivel local sau național. În acest scop, pentru a asigura un parteneriat de succes

este foarte importantă definirea precisă a naturii serviciului ce urmează a fi furnizat – nivel de calitate, norme aplicabile (tehnice, sanitare sau de altă natură), reguli de continuitate a furnizării serviciului, reguli de obligație a prestării serviciului și de egalitate a accesului utilizatorilor la acest serviciu.

Datorită multitudinii de forme existente, alegerea unui anumit tip de parteneriat trebuie să țină cont de câteva aspecte considerate extrem de importante: natura parteneriatului; mediul politic; obiectivele administrației centrale sau locale privitor la asumarea responsabilităților, a riscurilor și a constrângerilor pe care este pregătit să le accepte, constrângerile de piață existente în sectorul privat; mărimea, durata și intensitatea constrângerilor bugetare. Indiferent de forma parteneriatului, entitatea publică va deține întotdeauna responsabilitatea fixării regulilor și garantării respectării acestora.

Parteneriatul implică existența unui scop comun și, pentru atingerea acestuia, fiecare parte are o sarcină bine definită, iar responsabilitățile și riscurile, de cele mai multe ori cunoscute și bine definite, deși nu totdeauna cuantificate valoric, partajate prin reglementări juridice. Linia de departajare a responsabilităților partenerilor depinde de obiectivul proiectului comun și drept consecință de tipul de parteneriat selectat. De aceea este necesară definirea exactă a responsabilităților, evaluarea corectă a riscurilor ce însoțesc demararea unui proiect, găsirea unui echilibru în ceea ce privește repartizarea acestora, precum și existența capacității, asigurând astfel calitatea și viabilitatea unui asemenea demers.

Principalii parteneri în parteneriatele publice-privat sunt:

I. *sectorul public*, reprezentat printr-o autoritate a administrației publice, care contribuie în realizarea parteneriatului prin subvenții, investiții de capital în infrastructură, terenuri, legislație, împrumuturi, garanții;

II. *sectorul privat*, inclusiv și *sectorul neguvernamental*, care contribuie la realizarea parteneriatului prin cunoștințe manageriale, investiții de capital, chirii, abilitatea de a mobiliza anumiți actori. În general, parteneriatele combină resurse și know-how-uri pentru beneficiul comun al tuturor partenerilor.

Datorită numeroaselor forme de parteneriat public privat disponibile pentru administrația locală, există anumite confuzii cu privire la constituenții parteneriatului public privat. De multe ori, parteneriatul public-privat nu este luat în calcul datorită unor informații eronate bazate pe concepții greșite. Cele mai comune concepții greșite sunt:

1. „Acceptând parteneriatul public-privat, administrația locală pierde controlul asupra prestării serviciilor”.
2. „Parteneriatul public privat se aplică doar proiectelor de infrastructură”.
3. „Motivul de bază pentru care administrația publică intră în parteneriat public privat este de a evita datoriile”.
4. „Calitatea serviciilor va scade în cadrul parteneriatului public-privat”.
5. „Angajații administrației locale vor pierde în urma parteneriatului public-privat”.

## **2. Caracteristicile parteneriatului public-privat**

Sectorul privat își face simțită prezența în formule parteneriale cu sectorul public, aducând o contribuție importantă la soluționarea diverselor probleme comunitare. Parteneriatul public-privat a înregistrat, în ultimul timp, o expansiune surprinzătoare în prestarea multiplelor forme de servicii publice, inclusiv în domeniul serviciilor sociale.

Sporirea interesului din partea sectorului guvernamental pentru dezvoltarea parteneriatului public-privat vine ca o consecință a trei factori:

- guvernele sunt interesate să realoce cu maximum de eficacitate resursele de care dispun;
- prestatorii de servicii privați, profit și nonprofit demonstrează capacitate sporită în oferta de servicii sociale;

- în oferta de servicii sociale;
- apare și se dezvoltă ideea de creștere a complementarității intersectoriale în organizarea și oferta de servicii sociale.

Pe plan internațional, parteneriatul public-privat este considerat un aranjament juridic prin care resursele, riscurile și recompensele aferente atât agenției publice, cât și companiei private se combină pentru a asigura eficiență mai sporită, un mai bun acces la capital și o conformare mai riguroasă la reglementările legale.

Din punct de vedere legal, o relație de parteneriat public-privat este definită ca o înțelegere legală de colaborare dintre diverși actori în care partenerii definesc împreună scopul comun al parteneriatului cu impact sesizabil în comunitate.

Parteneriatul este o formă de cooperare în care riscurile, costurile și profiturile sunt distribuite proporțional între parteneri. Motivul stabilirii unor astfel de parteneriate variază, dar în linii generale, implică finanțarea, planificarea, crearea, operaționalizarea și menținerea infrastructurii și serviciilor publice în scopul oferirii unor servicii publice alternative cost eficiente. Astfel, fiecare partener contribuie la planificarea și la mobilizarea resurselor necesare pentru realizarea unui obiectiv comun, fiecare participant vine pe baza unei decizii voluntare și aduce resurse proprii. Putem afirma că aici accentul cade mai degrabă pe „complementaritate”.

Parteneriatul public-privat nu reprezintă o substituție a unei guvernări puternice și efective sau a procesului de luare a deciziilor de către guvern. În toate cazurile, guvernul rămâne responsabil pentru prestarea serviciilor și proiectelor într-o manieră care protejează în continuare interesul public. Interesul public este asigurat prin monitorizarea permanentă a modului de derulare a proiectului. Partenerul public este obligat să introducă în ecuație noțiunea de utilitate socială a parteneriatului, ceea ce dă specificitate parteneriatului public – privat. În acest mod, toate părțile implicate sunt recompensate: entitatea publică, compania privată și publicul în general.

Parteneriatul autentic presupune combinarea avantajelor specifice dintre sectorul privat și sectorul public.

Crearea parteneriatelor între sectorul public și privat prezintă multe avantaje pentru organele administrației locale:

- mobilizează atât resursele publice, cât și cele private;
- creează noi aptitudini;
- învață din experiență, creează încredere, contribuind la întărirea parteneriatului și crescând dorința de sprijinire reciprocă.

Parteneriatele între sectorul public și privat evidențiază mediul social, politic și de afaceri din cadrul comunității cu următoarele trăsături caracteristice:

- una sau mai multe autorități publice implicate;
- unul sau mai mulți parteneri implicați;
- partenerii lucrează împreună pentru realizarea unui obiectiv comun;
- colaborarea se realizează într-un cadru organizațional realizat de părțile implicate;
- fiecare parte își păstrează propria identitate;
- părțile implicate participă cu resurse proprii;
- părțile își asumă riscurile proiectului și împart profiturile, în concordanță cu participarea fiecăruia.

### **3. Tipologia parteneriatelor public – private**

Termenul de parteneriat public-privat este utilizat de către unii autori într-o accepțiune restrânsă, reducând parteneriatul public-privat la cooperarea în domeniul ofertei de servicii publice și infrastructură. Alți autori introduc sub același termen o multitudine de activități pe bază de cooperare și parteneriat. Datorită unei astfel de interpretări, parteneriatele pot lua diverse forme și pot realiza multe obiective diferite. În unele cazuri, acestea se axează pe un obiectiv specific, iar în

alte cazuri ele pot aborda domenii de largă anvergură. Tipurile de parteneriat pot fi inventariate în funcție de diverse criterii, care pot fi considerate simultan sau independent, generând o tipologie relativ complexă.

a. Astfel considerând existența personalității juridice, parteneriatele pot avea un caracter formal sau informal.

b. Un alt criteriu pentru clasificarea parteneriatelor este tipul obiectivului urmărit. Astfel, pot fi întâlnite parteneriate de reprezentare prin federații, uniuni, consilii, alianțe, forumuri, coaliții, etc. create pentru participarea la planificarea politicilor. Relațiile de acest fel au un caracter predominant consultativ.

c. Parteneriatele operaționale presupun existența unor proiecte concrete ca motiv al asocierii și are drept scop dezvoltarea diverselor forme alternative de servicii. Parteneriatele bazate pe proiecte sunt create pentru a îndeplini obiective specifice sau pentru a supraveghea implementarea unui proiect anume, axat pe o singură problemă. În acest caz, se poate avea în vedere un singur scop, deși parteneriatul poate avea un caracter multifuncțional în organizarea și prestarea unui serviciu public.

#### **4. Etapele procesului de stabilire a parteneriatului**

Procesul de creare a unui parteneriat de succes este constituit din mai multe etape complexe și implică diverse categorii de expertiză. Toate etapele procesului de creare a parteneriatului sunt importante. Eșecul unei etape poate subestima toată munca depusă la o etapă premergătoare.

Cele mai relevante acțiuni care urmează a fi întreprinse în scopul asigurării unui parteneriat sunt:

##### *1. Formularea și adoptarea deciziei*

Prima fază o întâlnim în situația în care un consiliu județean adoptă o hotărâre cu privire la realizarea unui parteneriat. Odată hotărârea adoptată, realizarea parteneriatului public-privat trece în cea de-a doua fază în care se execută procedurile reglementate de O.G. nr. 16/2002 și H.G. nr. 621/2002.

##### *2. Implementare*

Procedura administrativă reglementată de O.G. nr. 16/2002 și H.G. nr. 621/2002 se împarte la rândul său în două etape:

- prima etapă este cuprinsă între momentul elaborării și aprobării studiului de fezabilitate și momentul încheierii acordurilor de proiect cu investitorii selectați.

- cea de-a doua etapă este cuprinsă între momentul încheierii acordului de proiect (care este un precontract) și momentul semnării contractului parteneriatului public-privat. Este important de precizat că această etapă este reglementată numai de O.G. nr.16/2002, fără să mai fie detaliată în normele metodologice, cum ar fi trebuit.

#### **5. Aspecte de natură legală privind parteneriatul public-privat în România**

După cum prevede art. 1 din O.G. nr. 16/2002, printr-un parteneriat se poate realiza „proiectarea, finanțarea, construcția, exploatarea, întreținerea și transferul oricărui bun public”. Cu alte cuvinte, O.G. nr.16/2002 are în vedere investițiile în infrastructura locală care, fără îndoială, servesc unui serviciu sau unei utilități publice, dar nu ia în considerare alte tipuri de posibile parteneriate, cum sunt cele din domeniul serviciilor sociale unde parteneri ar fi organizațiile neguvernamentale.

În prezent, la Senat, se află înregistrată, cu nr. L184/2010, o inițiativă parlamentară de reglementare a parteneriatului public-privat. Proiectul de lege privind parteneriatele încheiate între sectoarele public și privat, inițiată de un grup de parlamentari, se află în lucru la comisiile permanente ale Senatului. Propunerea legislativă are ca obiect reglementarea proiectării, finanțării, construcției, operării, reabilitării, dezvoltării, leasingului și transferului oricărei lucrări publice, bun

sau serviciu public, care se realizează prin procedura parteneriatului public-privat. Potrivit proiectului de lege, vor fi mai multe tipuri de contracte de proiecte de parteneriate public-privat, de la proiectare-construcție-operare, un astfel de contract între autoritatea publică și investitor fiind transferat investitorului pe o durată de maxim 49 de ani.

În cazul construcției-operării-reînnoirii, propunerea legislativă prevede ca investitorul să își asume finanțarea, construcția și costurile privind operarea și întreținerea bunului public pe o durată de cel mult 49 de ani.

## **6. Relația dintre administrația publică și comunitatea de afaceri în contextul parteneriatului public-privat**

În România parteneriatul public-privat se află într-o fază incipientă, mai ales în realizarea unor investiții de interes general. Modul în care diversele autorități locale au rezolvat din punct de vedere administrativ responsabilitățile legate de parteneriatul public-privat, respectiv înființarea unui birou sau alocarea unei persoane responsabile în diverse departamente în cadrul primăriilor, dovedește faptul că încă nu există o abordare instituțională unitară pentru acest gen de proiecte.

De asemenea, se poate remarca și o rețineră din partea sectorului public în utilizarea parteneriatului public-privat deoarece în cadrul primăriilor nu există responsabilități clar alocate așa cum nu se cunoaște nivelul de luare a deciziei.

Fiind încă într-un stadiu de început în folosirea parteneriatului public-privat, reprezentanții sectorului public tind să lase în seama sectorului privat cea mai mare parte a riscurilor, ceea ce face ca aceste parteneriate să devină puțin atractive. Pentru a căpăta încredere în folosirea acestui tip de proiect ar fi necesare mai multe exemple de succes comunicate publicului beneficiar despre realizarea obiectivelor propuse în proiectele derulate până în prezent concomitent cu identificarea cauzelor care au generat obstacolele deja existente și respectiv a modalităților concrete de surmontare.

Analizarea și eliminarea barierelor instituționale cu care s-au confruntat proiectele inițiate până acum, o mai bună comunicare între parteneri precum și între aceștia și beneficiarii serviciilor oferite, mediatizarea proiectelor de succes sunt doar câteva recomandări prin care parteneriatul public-privat s-ar putea face mai atractiv. Cu siguranță că experiența pe care au dobândit-o până acum cele două părți implicate, sectorul public și cel privat, va fi benefică în viitor iar parteneriatul public-privat se va dezvolta pe o scară cât mai largă nu numai în comunități mari (orașe și municipii mari), dar și în cadrul comunităților mai mici (comune) unde impactul poate fi mai puternic.

Comunicarea dintre sectorul public și cel privat este esențială pentru încheierea parteneriatelor. De aceea, se recomandă construcția unei baze de date accesibilă pe internet de care să poată beneficia atât autoritățile administrației publice, cât și reprezentanții sectorului privat: ONG-uri și companii.

La nivel central, dar și local, există puține organizații publice care și-au asumat un rol în intermedierea relației dintre sectorul public și mediul de afaceri. Există astfel la nivelul Ministerului Administrației și Internelor un Consilier al Ministrului pe probleme legate de parteneriatul public-privat. Există de asemenea în cadrul administrației publice centrale și alte organizații care și-au fixat drept obiectiv încurajarea parteneriatului între sectorul public și cel privat, cum sunt Agenția Națională pentru Întreprinderi Mici și Mijlocii sau Agenția Română pentru Investitori Străini.

## **Concluzii**

Noțiunea de parteneriat public-privat și-a dovedit utilitatea în economiile tuturor statelor ce l-au utilizat și a permis să răspundă la nevoi esențiale ale comunității fără a împovăra finanțele publice și să elibereze puterea publică de sarcini de simplă gestiune.

În ultimii ani, parteneriatul public-privat a dobândit o importanță tot mai mare în zona politicilor sociale. Parteneriatul public-privat, pornind de la procesul de „reformă a guvernării”, a legitimat ideea de cooperare între diverse sectoare (public, privat, social) în scopul soluționării optime și eficiente a multor provocări ale comunităților prin participarea tuturor actorilor comunitari.

Pentru a asigura succesul unei astfel de cooperări și pentru a evita eșecurile este nevoie de coordonarea activităților și deciziilor; de un management de calitate al acțiunii comune, ceea ce presupune acceptarea de către parteneri a regulilor și normelor comune de operare; contracte de parteneriat bine negociate și structurate legal; monitorizarea partenerului privat la toate fazele realizării investiției și în exploatare, ceea ce solicită sectorului public cunoștințe privind managementul antreprenorial, lipsa de competență de domeniu a instituției publice ar putea crea mari dificultăți în gestiunea parteneriatului.

### **Bibliografie**

1. Alpopi Cristina, Gestiunea investițiilor publice, Ed. ASE, București, 2014
2. [http://www.ugb.ro/Juridica/Issue1RO/11\\_Parteneriatul\\_public-privat\\_in\\_UEMihaela\\_LevaiRO.pdf](http://www.ugb.ro/Juridica/Issue1RO/11_Parteneriatul_public-privat_in_UEMihaela_LevaiRO.pdf)
3. <http://www.economieafaceri.ro/parteneriatul-public-privat-indicatori-de-evaluare/>
4. <http://www.ase.md/files/catedre/mgs/Parteneriatul%20public%20privat%20ghid%20practic%20pt%20CJ.pdf>
5. <http://luiza.manolea.ro/blog/legislatie/parteneriat-public-privat-ppp/legea-1782010-parteneriatul-public-privat/>

## **Creșterea competitivității profesionale la nivel macroeconomic pe baza tehnicilor „out door”**

**Autor: Fănic Elena**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Niță Dorina**  
**Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** Professional boosting competitiveness at Macroeconomic using the techniques „out door” based on cases reported by the reality that the only by theoretical training, even accompanied by examples, case studies, multiple-choice tests, a businessman fails to have the necessary mastery and dominance situations that will face. They were developed after the second world war a number of techniques designed to add "baggage" of theoretical knowledge and "plus" psicologic to able to allow additional opportunities for success, aiming, priority, of creation and development individual capacity to react spontaneously (in the sense to accept or reject in a categorical manner, the immediate decisions), any practical situation occurred and any conflicting relationship manifested more or less strongly between speakers.*

### **1. Bazele culturale si psiho-pedagogice ale formarii „out door”**

Formarea teoretică este condiția primordială și absolut necesară pentru a-i conferi managerului nu numai o puternică bază de cunoștințe, ci și „plusul” psihologic capabil să îi permită șanse suplimentare de reușită (comparativ cu cei foarte mulți, care își bazează inițiativele și acțiunile pe fler, intuiție, dorință, ambiție și, eventual, pe experiența în domeniu). Drept urmare, în ultimii ani a căpătat o arie de extindere din ce în ce mai mare accentul pus și pe pregătirea practică, în sistem „out door”, a managerilor (în general, a liderilor marilor companii și trusturi multinaționale și a șefilor compartimentelor care se ocupă cu recrutarea noilor cadre din respectivele firme).

Crearea sistemului de formare „out door” a avut loc în Marea Britanie, în anul 1941. Un german anti – nazist, Kurt Hahn, refugiat în Anglia, a observat că, în situații de mare pericol apărute pe câmpul de luptă, soldații mai vârstnici, care dispuneau de o mai mare capacitate de a-și stăpâni și controla emoțiile și moralul, supraviețuiau acestora, în timp ce combatanții mai tineri nu erau capabili să reziste cu brio stress-ului.

Calitățile, atitudinile și comportamentele unui lider (indiferent de nivelul ierarhic la care acesta se află), manifestate într-o situație complexă și de incertitudine, în fața riscului implicat de necunoscut, pot fi rezumate afirmând că respectivul individ trebuie să își dovedească capacitatea de a-și exploata propriul potențial și de a nu și-l supraestima (deci, de a-și cunoaște limitele), de a ști cum să depășească tentațiile cu care se confruntă și, de asemenea, de a fi capabil să se bazeze pe susținerea și stimulentele oferite de grupul său de apartenență, învingându-și teama generată de schimbări și impactul la nou.

În mod tradițional, sociologii arată că între salariat și întreprindere (firmă) se stabilește un raport „contribuție/retribuție”. În acest sens, contribuția salariatului nu se mai limitează doar la forța sa de muncă, ci include și rezultanta a multiple elemente suplimentare caracteristice fiecărui individ: adeviziunea acestuia la valorile spirituale și culturale ale mediului în care își desfășoară activitatea, acceptarea „regulilor jocului” din fiecare întreprindere (firmă).

Dar ce oferă și dă întreprinderea (firma) cu titlu de retribuție? În primul rând, un salariu dar, de asemenea, avantaje sociale, o securitate a muncii – mai mult sau mai puțin asigurată -, precum și posibilitatea evoluției carierei fiecărui angajat. Acestea sunt elemente cantitative. În același timp, nu



trebuie și nici nu pot fi omise elementele calitative: valorizarea personalității fiecărui salariat, un cadru motivant al muncii, posibilitatea de a accede la resursele tehnice și financiare capabile să valorifice inteligența personală.

Doi cercetători americani, Bennis și Nanus au studiat caracteristicile personale ale 90 conducători de mari firme, trusturi și companii, relevând 6 criterii esențiale pe care le apreciază a fi determinant legate de succesul activității lor:

- calitatea muncii individuale;
- capacitatea de a învăța;
- simțul apartenenței la colectivitate;
- aptitudinile necesare lucrului în echipă;
- plăcerea și fericirea de a munci;
- corespondența între obiectivele personale și cele colective.

Ultimele trei criterii sunt, în fapt, caracteristice obiectivelor pe care și le propune formarea în sistem „out door”. Practic, este vorba despre formarea și dezvoltarea capacității individului de a lucra cu și de a-și antrena în acțiuni comune propria echipă.

Practic, formarea „out door” are scopul de a da o șansă individului (manager și/sau om de afaceri) al cărui comportament uzual este (auto) generator de stress și insatisfacții, în sensul remobilizării aptitudinilor sale prin transpunerea și adaptarea la situații reale, trăite alături de propria echipă și capabile să îi creeze motive de satisfacții și împliniri personale prin intermediul și ca o rezultată a lucrului în echipă.

Evident, sistemul formării „out door” nu trebuie nici absolutizat și nici considerat ca un lucru (element) unic în pregătirea managerilor și/sau a oamenilor de afaceri. El, însă, este și ne apare ca obligatoriu pentru a completa cu maximă eficacitate formarea „in door”, conferind individului plusul de rezistență psiho – fizică, de dorință de a învinge și de „împlinire” ca urmare a reușitelor, plus atât de necesar pentru a ieși cu „brio” din cele mai dure încercări la care îl supune acerba luptă de concurență din lumea afacerilor (și nu numai).

## **2. Experiențele pe plan mondial în domeniul formării „out door”**

Locul formării „out door” a acestei categorii de persoane este Menninger Foundation, în care nu sunt admiși decât „top-managerial” și „business-man”-i ce acceptă pregătirea exclusiv cu titlu unic și individual. Altfel spus, Menninger Foundation este centrul în cadrul căruia se produce „traducerea” pregătirii „clasice”, exclusiv individuală, din sală, în formare de tip exterior („out door”) și în care lucrul în spații închise este înlocuit cu activități dintre cele mai complexe, desfășurate într-un cadru natural.

O a doua categorie de „populație” o reprezintă managerii și, în general, oamenii de afaceri ce doresc formarea „out door” atât individual, cât și în cadrul echipei. Asemenea primei categorii, și aceștia sunt indivizi care au acceptat voluntar noul tip de „seminarii” și, de regulă, ei pot fi întâlniți la fiecare sfârșit de săptămână în centrul de la Pecos River. Drept consecință, între 80 și 100 de cadre manageriale aparținând unor mari firme și companii („Digital Equipment”, „Porche U.S.A.”, „General Motors”) își „petrec” week-end-ul, regularitate, în „cazarmile” lui Pecos Conference Center.

Cea de-a treia categorie include oamenii de afaceri și, cu titlu particular, șefi de mici firme și ai compartimentelor „resurse umane” care urmăresc exclusiv formarea în, cu și pentru echipă. Este domeniul de specialitate al Executive Challenge de pe lângă Boston University, care primește spre formare numai indivizi aparținând unor echipe alcătuite sau nu anterior prezentării la stagii.

Așadar, formarea „out door” se adresează unei „populații” eterogene: individualiști sau echipe, voluntari sau trimiși de firme și companii, din elita sau din „marea masă” a managerilor și oamenilor de afaceri. Esențial este, însă, faptul că, indiferent de „categoria” de încadrare, în cazul formării individului în sistem „out door” se urmăresc trei obiective fundamentale:

- Dezvoltarea propriei personalități;
- Construirea echipei („team-building”-ului);
- Creșterea eficienței activității echipei (a efectului sinergetic al acțiunilor individuale derulate într-un cadru comun).

Cel mai vechi centru de formare „out door” din S.U.A., Executive Challenge, a pornit de la concluziile esențiale ale analizei situațiilor de fapt manifestate în interiorul marilor firme, trusturi și companii:

- a) ținând cont de creșterea continuă a cantității de informații necesare fundamentării și luării deciziilor, acest proces devine, din ce în ce mai mult, dependent de grupul de indivizi și nu de capacitățile unei singure persoane;
- b) fenomenul anterior descris este însoțit de sporirea calitativă a profesionalismului fiecărui angajat (salariat) în domeniul său de activitate;
- c) acțiunile inițiate și derulate într-un cadru bine ierarhizat și strict compartimentat produc efecte dintre cele mai neprevăzute și, uneori, chiar contradictorii asupra indivizilor, fapt care necesită, cu caracter imperativ, compensarea aspectului semnalat prin dezvoltarea lucrului în echipă;
- d) activitățile manageriale devin, din ce în ce mai mult, o practică (un mod) de a influența grupul condus, deci o manifestare a capacităților și disponibilităților de a anima și de a dovedi caracterul autoritar al liderilor.

În acest context, apare evident faptul că accentul trebuie pus pe învățarea modului de a lucra în echipă și pe determinarea (motivarea) grupului de a-și desfășura activitatea în consens și cu maximă eficacitate.

### **3. Experiența americană în domeniul formării în sistem „out door”**

#### **A. Experiența americană în domeniul formării în sistemul „out door”**

Mai întâi, cadrul natural ambiental: împădurit, de un verde intens și distribuit parcă într-o armonie perfectă pe dealuri și coline – în cazul centrului de pregătire de la Executive Challenge, ce aparține Universității din Boston, cel mai vechi loc de formare „out door”. În al doilea rând, infrastructura și condițiile de cazare, și ele extrem de diferite: camping-uri a căror organizare și amenajare revin, exclusiv, „seminariștilor” de la Menninger Foundation – Colorado; bungalow-uri luxoase, încadrate impecabil în logistica unui complex turistic de lux. Pecos River Conference Center este unul dintre cele mai noi locuri destinate formării „out door”. Stagiile au un regim prin excelență intensiv și la ele participă, anual, în medie, circa 5000 persoane.

Seminariile „out door” organizate în aceste trei mari și renumite centre, asemenea celor care se desfășoară în multe alte zone dispuse pe întregul areal geografic nord-american, nu se adresează unei „populații” specifice prin vârstă, tip de activitate profesională sau capacități sportive ci, prioritar, staff-ului marilor firme și companii, deci oamenilor de afaceri din „top”.

#### **B. Experiența franceză în domeniul formării în sistem „out door”**

Formarea franceză în sistem „out door” nu este deloc de dată recentă. Ea a debutat la finele anilor 1950 și se adresează nu numai oamenilor de afaceri și managerilor, ci chiar și studenților (așa cum este, spre exemplu, cazul Institutului Comercial din Nancy). Ea urmărește să confere participanților, pe lângă elementele deja „clasice” ale modelului american, posibilitatea de a-și completa pregătirea intelectuală cu activități fizice concepute ca mesaje simbolice (atitudinea față de efort, rezistența la stress).

Impactul „out door”-ului este mai larg decât cel realizat în S.U.A. Astfel, nu în puține cazuri, unii patroni de firme își trimit întregul comitet de direcție pentru, spre exemplu, a sări cu deltaplanul în Alpi, sau pentru a se „antrena” câteva zile în Haiti sau în Caraibe și chiar în Himalaya. S-a apelat chiar la o „deschidere” în domeniu, organizându-se „seminarii ale infernului”, și vizează perfecționarea stilului și metodelor comportamentale.

Deviza prioritară a acestui tip de stagiu este: „Aventura vă crează posibilitatea să vă descoperiți întregul potențial”, pornind de la premisa că fiecare individ dispune de posibilități necunoscute și/sau ignorate, iar aventura unor noi experiențe practice trăite îl determină să conștientizeze deplin întregul quantum al capacităților sale de exprimare comportamentală.

#### **4. Studiu de caz Formarea managerilor prin tehnici „out door” la nivelul I.M.M-urilor Românești**

În perioada 2008 - 2009 s-au derulat de către Rom-Ita Deva și firma de consultanță și training Mondo Stil Impex - partener în proiect - toate activitățile proiectului. S-au identificat necesitățile de training din întreprinderi folosind chestionare moderne, convorbiri directe, interviuri și vizite la firme. S-au desfășurat mai multe etape de training cuprinzând șase module de curs.

Simon Priest, unul dintre teoreticienii cei mai marcanți ai trainingului outdoor vorbește despre 4 tipuri de programe outdoor. Primul, pe care îl numește programul recreațional, (care este confundat cu trainingul outdoor de multe firme și de manageri de resurse umane) constă din activitatea outdoor propriu-zisă, care produce schimbări la nivelul sentimentelor, dar nu are nici un efect de dezvoltare asupra organizației. A doua categorie, cea a programelor educaționale implică deja evaluare, activitățile sunt planificate conform necesităților clientului. Aceste programe produc deja schimbări în gândire. Al treilea tip de program este programul de dezvoltare, sau trainingul outdoor, care produce schimbări comportamentale și implică transferul la munca de zi de zi. Al patrulea tip de program, programul redirecțional este adresat unor indivizi cu comportament disfuncțional și se folosește ca metodă de terapie.

Un training outdoor experiențial conține atât exerciții simple, care au ca scop primordial cunoașterea reciprocă, cât și proiecte complexe, care implică deja o gândire strategică și un management adecvat al resurselor și al timpului, poate să aducă ceva nou chiar și pentru un manager experimentat. În ciuda faptului că principalele activități din cadrul unui training outdoor sunt stabilite înainte de training de furnizorul acestuia de comun acord cu reprezentantul clientului, poate suferi modificări Problema sau sarcina din cadrul unei activități nu poate fi soluționată dacă nu suntem atenți la necesitățile individului și ale echipei, neluarea în calcul a acestor aspecte poate duce la neatingerea obiectivelor, la lipsa de motivație a participanților, la imposibilitatea transpunerii concluziilor apărute ca urmare a trainingului outdoor în mediul de afaceri. În cadrul evaluării activităților pot ieși la suprafață probleme, lipsuri de la locul de muncă (cum ar fi lipsa orientării către client, superficialitatea, probleme de comunicare, lipsa încrederii, a inițiativei), care nu erau printre obiectivele trainingului, dar care trebuie recunoscute și tratate ca atare, căutându-se rezolvarea cu contribuția grupului.

#### **Concluzii**

În esență, problema bazelor culturale și psiho – pedagogice ale formării „out door” constă în a ști, dincolo de aspectele pur tehnice, pe ce elemente se fundamentează aceasta și ce îi explică apariția și succesul. Analizarea în sală (birou) a cauzelor unui eșec (spre exemplu, printr-un studiu de caz) va lăsa mai puține urme în conștiința individului (omului de afaceri), deci și în capacitatea sa de a-și dezvolta memoria, comparativ cu situația în care respectivul eșec i-a propus și traume fizice (a căzut, s-a lovit, i-a fost foarte frig sau foarte cald, a „sărit” peste un mic dejun, dejun și/sau cină). Spre exemplu, o discuție derulată pe parcursul a 6-8 ore asupra importanței încrederii în grup (echipă) va fi mai puțin semnificativă și eficientă, comparativ cu situația în care un individ a trăit experiența (să presupunem) de a cădea pe spate și de a fi salvat de brațele întinse ale colegilor săi de echipă. Sau, într-un alt exemplu, o conferință asupra temei „asumarea riscurilor” va genera un impact personal mai mic, comparativ cu situația în care individul și-a asumat riscul și a sărit din avion cu o parașută sau s-a încumetat să traverseze o prăpastie fiind suspendat de un cablu.

Eficiența acestor programe de pregătire a oamenilor de afaceri este susținută și de statistici: rata șomajului în rândul persoanelor care au urmat astfel de cursuri este de circa 3%, comparativ cu circa 16% (medie anuală) pentru celelalte categorii de personal.

În sistemul „out door” este vorba practic, despre formarea și dezvoltarea capacității individului de a lucra cu și de a-și antrena în acțiuni comune propria echipă. Dar numai reglarea valorilor nu este suficientă. Calitatea managementului și, în general, cea a activității unui om de afaceri, depind de autenticitatea comportamentului individual, deci de modul în care fiecare individ se dovedește a fi capabil să trăiască și să acționeze în cadrul, cu și pentru echipa căreia îi aparține. În aceasta constă, „cheia” înțelegerii apariției și dezvoltării formării oamenilor de afaceri (dar nu numai a lor) în sistemul „out door”. Și, indubitabil, această formare este capabilă să stimuleze, practic, „valori – cheie” ale lucrului în echipă: încrederea în colaboratori (co-echipieri); solidaritatea; sentimentul de a te putea, realmente, baza pe alții; trăirea afectiv – motivațională a succesului cu echipa, net superioară celei înregistrate urmare unei reușite personale.

Practic, formarea „out door” are scopul de a da o șansă individului (manager și/sau om de afaceri) al cărui comportament uzual este (auto) generator de stress și insatisfacții, în sensul remobilizării aptitudinilor sale prin transpunerea și adaptarea la situații reale, trăite alături de propria echipă și capabile să îi creeze motive de satisfacții și împliniri personale prin intermediul și ca o rezultată a lucrului în echipă.

### **Bibliografie**

1. Hoffman O. - *Management – Fundamente socio-umane*, Ed. Victor, București, 2006
2. Hodor P., Irimie S., Munteanu R. - *Managementul resurselor umane*, Ed. Focus, Petroșani, 2002
3. Pitariu H. - *Managementul resurselor umane - măsurarea performanțelor*, Ed. All, București, 2004
4. Pleter O. T. – *Administrarea afacerilor*, Ed. a II-a, Ed. Cartea Universitară, București, 2005
5. Stoica M. – *Stres, personalitate și performanță în eficiența managerială*, Ed. All Beck, București, 2006
6. Vărzaru M. - *Resursele umane ale întreprinderii*, Ed. Tribuna Economică, București, 2008
7. Zamfir C. – *Formarea managerială în România: nevoi și capacități*, Ed. Fiman, București, 2004
8. [www.business-edu.ro](http://www.business-edu.ro)
9. <http://consiliere-ru.forumotion.net/t11-ce-este-formarea-profesionala>

## Traficul de persoane și dreptul la libertate

**Autori: Farkas Kinga Erika, Juratu Bianca**  
**Coordonator: Lect. univ. dr. Răvaș Oana**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *Human trafficking is a crime against personal liberty, committed by traffickers for exploitation and can involve or not the crossing borders phenomenon as a complex one, consisting of a variety of forms of expression and it allow gradual sanctions, depending on the gravity of the offending statements.*

*Human trafficking is the recruitment, transportation, transfer, housing or receipt of persons, by threats of recourse or use of force or other forms of constraint of abduction, of fraud, scam, abuse of authority or a vulnerability position or the giving or receiving of payments or benefits in order to achieve the consent of a person of having control over another person for purposes of exploitation. It may be linked with many other crimes, including transnational organized crime and global terrorism and various social phenomena, such as poverty, corruption, social marginalization and discrimination in all forms generate and maintain it. Victim's vulnerability from rural areas is the more important the more present are the factors which determine the expansion of trafficking both at the macro social and familiar or individual level.*

Traficul de persoane este o infracțiune împotriva libertății persoanei, comisă de către traficanți în scopul exploatării persoanei și poate să implice sau nu trecerea frontierelor reprezentând un fenomen complex, multistadial, care comportă o multitudine de forme de manifestare și permite sancțiuni graduale, în funcție de gravitatea situațiilor incriminate.

Traficul de persoane reprezintă “recrutarea, transportarea, transferul, adăpostirea sau primirea persoanelor, prin amenințări de recurgere sau prin recurgere la forță ori la alte forme de constrângere, prin răpire, fraudă, înșelăciune, abuz de autoritate sau de o situație de vulnerabilitate ori prin oferta sau acceptarea de plăți sau avantaje pentru a obține consimțământul unei persoane având autoritate asupra alteia, în scopul exploatării.”<sup>1</sup>

El poate fi relaționat cu numeroase alte fenomene infracționale, inclusiv criminalitatea organizată transnațională și terorismul mondial și este generat și întreținut de diverse alte fenomene sociale, precum sărăcia, corupția, marginalizarea socială și discriminarea, sub toate formele. Vulnerabilitatea victimelor din mediul rural este cu atât mai importantă cu cât factorii care favorizează extinderea traficului de persoane atât la nivel macro social cât și familial sau individual sunt mai pregnanți.

La ora actuală, fenomenul traficului de ființe umane, ca și corupția, economia subterană, evaziunea fiscală sau fraudele financiare, reprezintă una dintre cele mai extinse forme de manifestare ale criminalității, care, într-un timp record, a înregistrat proporții inimaginabile și inacceptabile pentru societatea noastră.

Vulnerabilitatea victimelor din mediul rural este cu atât mai importantă cu cât factorii care favorizează extinderea traficului de persoane atât la nivel macro social cât și familial sau individual - sărăcia; dezorganizarea socială; șomajul; dezvoltarea migrației internaționale pentru muncă; politica socială inefficientă; existența în comunitate a unor cazuri precedente de muncă în străinătate, care sunt cunoscute ca povești de succes; lipsa oportunităților de muncă; relațiile deficitare și conflictuale; comportamentele deviate (alcoolismul, violența domestică); vârsta (s-a constatat că

---

<sup>1</sup> Noul Cod Penal, art.210.

cele mai multe victime ale traficului fac parte din categoria de vârstă 18-25 ani conform situației victimelor); discrepanța dintre nivelul așteptărilor și resursele individului pentru atingerea acestora prin mijloace legitime și lipsa de informare - sunt mai pregnanți.

Traficul de persoane este o infracțiune împotriva libertății persoanei, comisă de către traficanți în scopul exploatării persoanei și poate să implice sau nu trecerea frontierelor.

Elementele care caracterizează traficul de persoane și prin care se distinge de celelalte două fenomene menționate țin de asocierea sa cu alte crime și delictе contra libertății persoanei, inclusiv contra libertății sexuale, acestea din urmă fiind, de cele mai multe ori, chiar elemente constitutive ale fenomenului, precum: lipsirea de libertate, sclavia, supunerea persoanei la muncă forțată, amenințarea, șantajul, violul, ș.a. Ținând cont de prezența, în cele mai multe cazuri, a aspectelor menționate, traficul de persoane încalcă, așadar, drepturi și libertăți fundamentale ale omului, de la libertatea de mișcare, de comunicare sau de exprimare, la dreptul oricărei ființe umane la demnitate, securitate, integritate fizică și psihică, iar în cazuri extreme, încălcând chiar dreptul la viață.

Ca urmare, instituțiile guvernamentale au dat curs unei serii de măsuri orientate spre prevenirea și combaterea comerțului cu ființe umane în ceea ce privește reglementarea juridică a problemei în cauză.

În prezent, legea nr. 272/2004 stipulează responsabilitățile părinților, ale comunităților locale și ale statului și sunt puse bazele cooperării interinstituționale pentru respectarea, în toate circumstanțele, a drepturilor copilului și a prevalenței interesului superior al copilului în toate deciziile care privesc copilul. De asemenea este reglementată privind protecția copilului împotriva abuzului, neglijării, exploatării de orice fel, răpirii și oricăror forme de traficare fiind stipulat în mod specific –“ dreptul copiilor de a fi protejați împotriva transferului ilicit și al nereturnării lor la reprezentanții legali, împotriva încheierii de adopții naționale sau internaționale în alte scopuri decât în interesul superior al copilului, împotriva exploatării și violenței sexuale, precum și împotriva oricărei forme de exploatare sau traficare.”<sup>2</sup>

## **1. Conținutul legal și caracteristici**

Constituie infracțiunea de trafic de persoane recrutarea, transportarea, transferarea, cazarea sau preluarea unei persoane, prin amenințare sau prin alte forme de constrângere, prin răpire, fraudă ori înșelăciune, abuz de autoritate sau profitând de imposibilitatea persoanei de a se apăra ori de a-și exprima voința, ori prin darea, acceptarea sau primirea de bani ori de alte foloase pentru obținerea consimțământului persoanei care are autoritate asupra altei persoane, în scopul exploatării acestei persoane.

## **2. Condiții preexistente**

**A. Obiectul juridic generic** constă în apărarea libertății fizice a persoanei, adică a posibilității acesteia de a se mișca, de a circula, de a acționa după voința sa și în limitele admise de lege. Libertatea fizică a persoanei constituie o importantă valoare socială; de aceea faptele care aduc atingere acestei valori sociale lezează în ultimă instanță și interesele societății, în general, interesată în realizarea și garantarea drepturilor omului și a libertății acestuia.

**Obiectul juridic special** “este complex, fiind constituit, pe de o parte, din relațiile sociale care se referă la libertatea persoanei, iar pe de altă parte, din relațiile sociale care se referă la respectarea demnității, protejarea integrității corporale sau sănătății, împotriva faptelor de exploatare a acesteia și de transformare a persoanei într-un mijloc de obținere a unor beneficii materiale.”<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> Legea 272/2004.

<sup>3</sup> Gh.Nistoreanu, Al.Boroi, Drept penal, Partea specială, Ediția 3, Editura All Beck, București, 2005, pag.104.

**Obiectul material** este corpul persoanei traficate în vederea exploatării.

**B. Subiectul activ** poate fi orice persoană fizică ce îndeplinește condițiile generale de răspundere penală. Participația este posibilă sub forma instigării și a complicității. Coautoratul nu este posibil deoarece, este prevăzută o formă mai gravă dacă fapta a fost săvârșită de două sau mai multe persoane împreună.

De asemenea, în privința complicei, menționăm că acesta trebuie să conștientizeze caracterul faptei săvârșite și importanța contribuției sale la comiterea infracțiunii de traficare a persoanelor. În momentul când complicele efectuează acțiuni menite a-i ajuta pe traficanți, sau adoptă un comportament pasiv ce favorizează săvârșirea infracțiunii, el trebuie să cunoască intenția autorilor și să accepte să le acorde acestora sprijinul necesar. Sunt complici la infracțiunea de trafic de ființe umane, indivizii care culeg și furnizează informații despre persoanele care solicită, sau ar putea accepta, serviciile traficantilor, ori le acordă ajutor la perfectarea actelor necesare pentru transportarea victimelor în statele de destinație. Pot fi complici la infracțiune și funcționari ai structurilor autorităților publice (polițiști, vameși, polițiști de frontieră), care se abțin cu intenție atunci când au suspiciuni motivate.

**Subiectul pasiv** nu este calificat, putând fi orice persoană care este supusă acțiunii de traficare. Așadar, subiect pasiv poate fi atât o femeie cât și un bărbat.

### 3. Conținutul constitutiv

#### A. Latura obiectivă

a) **Elementul material** al laturii obiective se prezintă sub forma unei acțiuni cu mai multe modalități alternative care se regăsesc într-o mare măsură în unele acte internaționale adoptate în această materie.

**Recrutarea** constă în racolarea (selectarea) unei persoane susceptibile de a fi exploatată și determinarea acesteia să devină victimă a exploatării. “Una din modalitățile faptice de realizare a acestei variante este racolarea prin mica publicitate a victimelor, așa cum a procedat Angel Mădălina Aravidis, de 24 de ani, din Pitești. Aceasta, începând cu luna iulie 2003, a început recrutarea, prin mica publicitate, a unor tinere, cărora le-a promis că le va angaja în Grecia la un atelier de croitorie al fratelui său, determinându-le astfel să devină victime ale exploatării. Activitatea acesteia a fost continuată de concubinul său, grecul Filippakos Kleomvrotos, de 44 de ani, care s-a ocupat de transportarea tinerelor selectate la Atena, unde au fost obligate să se prostitueze.”<sup>4</sup>

**Transportarea** constă în acțiunea unei persoane, numită transportator, de a deplasa victima dintr-un loc în altul, cu/ fără ajutorul unui mijloc de transport.

**Transferarea** constă în acțiunea unei persoane de a dispune și realiza schimbarea locului de cazare sau în care se află ascunsă ori este exploatată o persoană. Operațiunea de transmitere a victimei de la un traficant la altul poate fi înfăptuită la diferite etape ale traficului.

**Cazarea** este acțiunea unei persoane de a asigura adăpost, găzduire, altei persoane, în vederea exploatării sau înlesnirii exploatării acesteia.

**Preluarea** este acțiunea unei persoane de a lua în primire, de a lua asupra sa, pe seama sa, o persoană, în scopul exploatării sau înlesnirii exploatării acesteia.

**De lege ferenda** consider că trebuie introdus în textul de lege și vânzarea-cumpărarea de persoane în scopul exploatării. În practică apar probleme datorită lipsei unei incriminări concrete a acestor activități. Prin exploatarea unei persoane, se înțelege:

a) executarea unei munci sau îndeplinirea de servicii, în mod forțat, cu încălcarea normelor legale privind condițiile de muncă, salarizare, sănătate și securitate;

---

<sup>4</sup> Dorina Bicu, VI Nicolau, Traficul de carne vie pe filiera grecească, în Cotidianul „Argeșul”

b) ținerea în stare de sclavie sau alte procedee asemănătoare de lipsire de libertate ori de aservire. Sclavia este starea sau situația ființei umane asupra căreia sunt exercitate atributele dreptului de proprietate sau unele dintre ele.

c) obligarea la practicarea prostituției, la manifestări pornografice în vederea producerii și difuzării de materiale pornografice sau la alte forme de exploatare sexuală;

d) obligarea la practicarea cerșetoriei;

Transplantul de organe și țesuturi umane este metoda terapeutică de salvare a vieții și de restabilire a sănătății oamenilor care constă în înlocuirea organelor și țesuturilor compromise cu structuri similare sănătoase și care se efectuează în conformitate cu legislația națională, cu drepturile omului și principiile umanismului, proclamate de comunitatea internațională.

Potrivit dispozițiilor Legii nr.113/2014 privind prelevarea și transplantul de țesuturi și organe umane, conservarea de organe și țesuturi umane pentru transplant se permite numai în instituțiile medicale de stat, iar transplantul de organe și țesuturi umane se permite numai în instituțiile medicale stabilite de Ministerul Sănătății.

În situația realizării acestui scop, considerăm că trebuie să se rețină un concurs de infracțiuni între infracțiunea de trafic de persoane adulte și infracțiunea care formează scopul exploatarea bineînțeles, dacă atât activitatea de trafic cât și activitatea subsecventă de exploatare se realizează de aceeași persoană.

O altă cerință esențială pentru existența infracțiunii de trafic de persoane adulte este ca acțiunile incriminate să fie săvârșite prin vreuna din următoarele modalități prevăzute în norma de incriminare: amenințare sau prin alte forme de constrângere, prin răpire, fraudă ori înșelăciune, abuz de autoritate sau profitând de imposibilitatea acelei persoane de a se apăra sau de a-și exprima voința, ori prin darea, acceptarea sau primirea de bani ori de alte foloase pentru obținerea consimțământului persoanei care are autoritate asupra victimei.

Se observă că modalitățile de săvârșire a infracțiunii în forma tip constituie tot atâtea infracțiuni de sine stătătoare. Astfel, sunt întrunite elementele constitutive ale infracțiunilor de amenințare, lovire sau alte violențe, vătămare corporală, lipsire de libertate în mod ilegal, înșelăciune.

Aceste infracțiuni se absorb, însă, în conținutul constitutiv al infracțiunii de trafic de persoane, care este o infracțiune complexă. Astfel, în practica judiciară s-a reținut că Mihaela Otilia și Ghassan Naoura din Comuna Capu Câmpului le-au racolat pe victimele C. Laura Mihaela și pe sora sa, C. Gina Lacrimioara, promițându-le, în schimbul unei sume de bani, locuri de muncă decente în Italia, aspect care nu s-a realizat, ba mai mult, aceste fete au fost vândute unui proxenet albanez, urmând a fi obligate să se prostitueze. Sumele de bani date de acele fete nu au fost restituite. În acest exemplu, infracțiunea de înșelăciune a fost absorbită în infracțiunea de trafic de persoane.

**b) Urmarea imediată.** Acțiunea subiectului activ trebuie să aibă ca urmare o stare de pericol care s-a creat pentru relațiile privind libertatea persoanei, respectarea drepturilor persoanei, a demnității și integrității fizice și psihice ale acesteia, și care se realizează prin însăși săvârșirea activității incriminate.

**c) Legătura de cauzalitate.** Între acțiunea făptuitorului și urmarea imediată trebuie să existe o legătură de cauzalitate; aceasta se realizează prin însăși săvârșirea acțiunii descrise de norma de incriminare (atunci când legea nu cere existența unui rezultat material).

#### **B. Latura subiectivă.**

Infracțiunea de trafic de persoane adulte se realizează, în general, sub forma intenției directe. Pentru existența modalității normative tipice se cere ca fapta să fie săvârșită în scopul exploatarea unei persoane, (intenție directă calificată prin scop).



#### 4. Forme. Modalități. Sancțiuni

**A. Forme.** Actele preparatorii, deși posibile, nu se pedepesc. Tentativa infracțiunilor de trafic de persoane adulte se pedepsește, conform Codului Penal.

Consumarea infracțiunii are loc în momentul în care s-a comis acțiunea sub una din modalitățile înfățișate prin care s-a realizat elementul material al laturii obiective și s-a produs urmarea imediată. Întrucât traficul de persoane adulte este infracțiune cu conținut alternativ, faptele prin care se concretizează două sau chiar toate acțiunile (recrutarea, transportarea, transferarea, cazarea, preluarea), săvârșite de aceeași persoană, neîntrerupt și cu aceeași ocazie vor constitui o unitate naturală de infracțiune (unitate simplă de infracțiune). Dacă faptele se comit la intervale mai mari de timp și cu aceeași rezoluție infracțională, ele vor lua forma unei infracțiuni continuate. Dacă lipsește unitatea de rezoluție, va exista o pluralitate de infracțiuni.

De asemenea persoana supusă traficului de persoane, care a săvârșit, ca urmare a exploatării sale, infracțiuni în legătură cu traficul de persoane, nu este pedepsită pentru fapta sa dacă mai înainte de a se fi început urmărirea penală pentru infracțiunea de trafic de persoane încunoștințează autoritățile competente despre aceasta sau dacă, după ce a început urmărirea penală ori după ce făptuitorii au fost descoperiți, înlesnește arestarea acestora.

#### **B. Modalități.**

În forma tip, fapta constituie delict și prezintă cinci modalități normative de săvârșire, respectiv recrutarea, transportarea, transferarea, cazarea sau preluarea unei persoane în scopul exploatării acesteia. Modalitatea asimilată constituie, de asemenea, delict și prezintă două modalități normative de săvârșire, respectiv determinarea sau permiterea intrării sau rămânerii pe teritoriul țării a unei persoane victime a traficului de persoane. Forma tip prezintă patru modalități agravate, toate constituind crime.

Numărul mai mare de persoane participante la comiterea faptei sporește atât pericolul social al acesteia, cât și capacitatea de acțiune a făptuitorilor. Conlucrarea mai multor persoane contribuie la întărirea hotărârii acestora de a săvârși infracțiunea, le dă mai multă îndrăzneală și creează condiții favorabile de a acționa asupra victimelor, anihilând posibilitățile lor de apărare împotriva activității infracționale.

Fapta este mai gravă dacă s-a cauzat victimei o vătămare gravă a integrității corporale sau a sănătății. Aceasta implică producerea consecințelor respectiv, o vătămare a integrității corporale sau sănătății ce necesită pentru vindecare îngrijiri medicale mai mult de 60 de zile, pierderea unui simț sau organ, încetarea funcționării acestora, o infirmitate permanentă fizică sau psihică, slujirea, avortul ori punerea în primejdie a vieții persoanei. Vătămarea corporală gravă devine infracțiune absorbită, iar traficul de persoane adulte în această formă este o infracțiune complexă.

Traficul de persoane adulte este, de regulă, o infracțiune săvârșită în scopul de a obține beneficii. Dacă traficul de persoane se comite în scopul obligării unor persoane la practicarea prostituției, se pune problema raportului ce există în infracțiunea de trafic de persoane adulte și proxenetism dacă scopul avut în vedere de traficant se realizează.

**C. Sancțiuni.** Persoana fizică se sancționează cu închisoare strictă de la 3 la 12 ani și interzicerea unor drepturi.

În modalitățile agravate, pedeapsa pentru persoana fizică este detențiunea severă de la 5 la 15 de ani și interzicerea unor drepturi. Persoana fizică se pedepsește cu detențiunea severă de la 15 la 25 de ani și interzicerea unor drepturi, dacă fapta a avut ca urmare moartea sau sinuciderea victimei.

După cum se știe, pentru a avea relevanță penală, consimțământul victimei trebuie să se supună următoarelor condiții:

- a) să fie vorba de un bun sau de un interes de care titularul poate dispune;
- b) fapta consimțită să nu lovească într-un alt interes superior (bune moravuri, ordine publică sau alt interes colectiv);

c) consimțământul să fie valabil exprimat.

## **5. Modalități de combatere a fenomenului traficului de persoane**

Pentru prevenirea traficului de persoane importanță prezintă informarea, dar și cooperarea intersectorială, o organizație neguvernamentală sau o instituție a administrației publice centrale sau locale nu poate să gestioneze singură toate nevoile unei victime a traficului de persoane. În încheierea protocoalelor va fi avută în vedere instituirea practicilor de colaborare cu:

- Poliția comunitară
- Asociații ale diverselor minorități
- Agențiile Județene de Ocupare a Forței de Muncă
- Structurile de prevenire ale poliției
- Poliția de frontieră
- Inspectoratele Teritoriale de Muncă
- Autoritatea de sănătate publică
- Mass-media
- Organizațiile non-profit
- Inspectoratele școlare
- Direcțiile Generale de Asistență Socială și Protecția Copilului
- Primăriile (inclusiv Direcțiile de Asistență Socială)

În încheierea protocoalelor cu instituțiile publice/ autorități centrale și locale se va ține cont de responsabilitățile instituționale specifice fiecărei entități.

“Agenția Națională Împotriva Traficului de Persoane, înființată prin Hotărârea Guvernului nr. 1584 din 8 decembrie 2005, modificată și completată prin Hotărârea Guvernului nr. 1083 din 25 august 2006, este unitate de specialitate a administrației publice centrale, cu personalitate juridică, în subordinea Ministerului Administrației și Internelor. Ea are ca scop coordonarea și evaluarea activităților de prevenire a traficului de persoane și monitorizarea asistenței acordate victimelor acestuia.

Totodată, Agenția Națională Împotriva Traficului de Persoane este liantul între victima traficului de persoane și organele de aplicare a legii, precum și între acestea și O.N.G.-urile din țară care oferă servicii în acest domeniu. Agenția cooperează cu organizațiile neguvernamentale române și străine, precum și cu organizațiile interguvernamentale și în vederea conștientizării opiniei publice asupra fenomenului traficului de persoane și asupra consecințelor acestuia.”<sup>5</sup>

### **Bibliografie:**

1. Codul Penal
2. Legea nr. 272/2004
3. Gh.Nistoreanu, Al.Boroi, Drept penal, Partea specială, Ediția 3, Editura All Beck, București, 2005, pag.104.
4. Agenția Națională Împotriva Traficului de Persoane;
5. <https://www.anitp.mai.gov.ro/>
6. Dorina Bicu, Vl Nicolau, Traficul de carne vie pe filiera grecească, în Cotidianul „Argeșul”.

---

<sup>5</sup> Agenția Națională Împotriva Traficului de Persoane; <https://www.anitp.mai.gov.ro/>

## **Efectele investițiilor directe asupra ocupării și pregătirii forței de muncă din țările-gazdă**

**Autor: Fuiorea Alexandra-Raluca**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Niță Dorina**  
**Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** The investments are on a central place between production sphere of goods and services and the consumption sphere. It is a factor that influences at the same time the demand and the offer. In a social plan, investments plays the role of regulator in employment, improving the quality of life. Investments may be viewed as a bridge between generations, by creating new jobs for the younger generation, but also by the legacy of fixed capital that it receives from previous generations. Foreign direct investment also have an indirect quantitative impact, because in addition to jobs created for the multinationals subsidiaries, due to the effect of driving, suppliers, subcontractors or service providers generate jobs*

### **Definirea conceptului de Investiții Străine Directe (ISD)**

Investițiile străine directe se definesc ca “proprietatea unui rezident străin asupra unor active (mijloace fixe), cu scopul de a controla folosirea acestor active”. Investițiile străine directe constau în transferul unui “pachet industrial” în care sunt cuprinse capital, tehnologii, metode de organizare industrială, expertiză managerială, cunoștințe de marketing etc., ce permite investitorului să exercite dreptul de control asupra investiției. Controlul implică o participare directă în organizarea și conducerea firmei, iar aceasta presupune deținerea unui minim de acțiuni.

Investițiile străine directe reprezintă deci fluxuri financiare și de resurse, care traversează granițele juridice și economice ale statelor. Criteriul care deosebește investițiile străine de cele interne este că investitorul și receptorul au rezidențe în diferite țări. Prin urmare, investiția străină directă reprezintă o relație investițională de durată, între o entitate rezidentă și o entitate nerezidentă; de regulă, implică exercitarea de către investitor a unei influențe manageriale semnificative în întreprinderea în care a investit.

Investițiile străine sunt importante prin efectele politice și sociale pe care le antrenează. Ele determină, de regulă, o redistribuire a veniturilor în favoarea colectivității. Totodată, sunt afectate organizarea, obiceiurile și tradițiile prin introducerea de persoane și metode de lucru din străinătate. Se poate crea o anumită impresie de amenințare a suveranității politice și independenței în dezvoltarea economică, culturală și socială a țării gazdă. Autoritatea guvernelor locale este mult diminuată în raporturile cu investitorii străini, putând da naștere la rezerve și suspiciuni. De aici rezultă o anumită ostilitate deschisă a unor țări mai puțin dezvoltate față de investițiile străine.

Investitorul străin direct reprezintă persoana juridică, persoana fizică sau grupul de persoane ce acționează împreună, care deține cel puțin 10% din capitalul social subscris sau cel puțin 10% din voturi, într-o întreprindere situată în afara propriei țări de rezidență.

### **Componentele investițiilor străine directe:**

*Capitaluri proprii:* capitalul social subscris și vărsat, atât în numerar, cât și prin contribuții în natură, deținut de nerezidenți în companii rezidente, precum și cota aferentă din rezerve; în mod corespunzător, în cazul sucursalelor, se ia în considerare capitalul de dotare aflat la dispoziția acestora.

*Creditul net*: creditele primite de către întreprinderea investiție străină directă de la investitorul străin direct sau din cadrul grupului de firme nerezidente din care face parte acesta, mai puțin creditele acordate de către întreprinderea investiție străină directă investitorului străin direct sau unei alte firme din cadrul grupului respectiv de firme.

**Tipurile investițiilor străine directe** (diferențiate după contribuția fluxului de participații străine la capital în întreprinderile investiție străină directă):

- *Greenfield*: înființarea de întreprinderi de către sau împreună cu investitori străini (investiții pornite de la zero);
- *Fuziuni și achiziții*: preluarea integrală sau parțială de întreprinderi de către investitori străini de la rezidenți;
- *Dezvoltare de firme*: majorarea deținerilor de capital ale investitorilor străini în întreprinderi investiție străină directă.

### **Motive de a investi în România**

Atunci când autoritățile române vorbesc despre țara noastră drept o posibilă locație pentru dezvoltarea afacerilor investitorilor străini sunt enumerate în cadrul avantajelor oferite următoarele:

#### *Avantaje oferite de piață și de poziția geografică*

- una dintre cele mai mari piețe din Europa Centrală și de Est (locul 7 în UE, cu peste 21 milioane de locuitori);
- poarta de acces la piața unică europeană (aproximativ 500 milioane consumatori);
- locație atractivă – situată la intersecția dintre Uniunea Europeană, Balcani și CIS, România este traversată de trei importante coridoare pan-europene: coridorul nr. 4, care leagă Vestul de Estul Europei; coridorul nr. 9, care face legătura între Nordul și Sudul continentului și coridorul nr. 7, care facilitează navigația în interiorul Europei;
- România deține o treime din cursul Dunării, 200 km de țărm și cel mai mare port la Marea Neagră – Constanța. Față de Rotterdam, cel mai important port european, oferă avantajul competitiv al reducerii cu 5 zile a perioadei de transport pentru bunurile provenind din Asia.

#### *Avantaje datorate resurselor*

- forță de muncă înalt calificată, la prețuri competitive (cunoștințe solide în domeniul limbilor străine, tehnologiei, IT, inginerie, etc);
- resurse naturale bogate, incluzând ape de suprafață și subterane, terenuri agricole fertile, petrol și gaze naturale;
- potențial turistic semnificativ.

#### *Avantaje politice*

- factor de stabilitate în regiune – stat membru NATO;
- garanție a stabilității în Sud-Estul Europei;
- stat membru UE.

#### *Avantaje rezultate din relațiile internaționale*

- acordurile bilaterale încheiate de România cu alte state privind promovarea și protejarea reciprocă a investițiilor;
- relații diplomatice bilaterale cu 177 de state din cele 191 state membre ale ONU, la care se adaugă Sfântul Scaun, Ordinul Suveran Militar de Malta și Autoritatea Națională Palestiniană;
- membru al Națiunilor Unite și al altor organizații internaționale: OSCE, Consiliul Europei, Organizația Internațională a Francofoniei;
- tratate de comerț liber cu țările UE, EFTA, CEFTA;
- membru al Organizației Mondiale a Comerțului (WTO) din ianuarie 1995.

#### *Avantaje economice*

- scheme de ajutor de stat pentru sprijinirea dezvoltării de proiecte investiționale (plafonul de acordare a ajutorului de stat până la 5 milioane euro);

- România are o rețea extinsă de parcuri industriale pentru dezvoltarea de proiecte Greenfield și Brownfield. Pentru derularea proiectelor în cadrul parcurilor industriale, investitorii beneficiază de scutirea de la plata impozitului pe teren și clădiri;
- interes major din partea investitorilor străini – destinație principală a fluxului ISD în regiune;
- politică fiscală competitivă (taxa corporativă de 16%).

*Avantaje sociale*

- acorduri între Guvern și sindicatele reprezentative;
- inexistența unor mișcări sindicale majore;
- piața muncii și relațiile de muncă legiferate prin Codul Muncii.

*Avantaje legislative*

- prevederi legale similare cu cele din UE (implementarea Acquis-ului comunitar);
- politica fiscală reglementată prin Codul Fiscal.

*Alte avantaje*

- infrastructura supusă unui proces continuu de modernizare (angajament la nivel guvernamental în vederea alinierii infrastructurii rutiere la nivelul standardelor UE);
- rețele de telefonie mobilă în sisteme GSM bine dezvoltate;
- infrastructura industrială puternic dezvoltată, inclusiv industria petrolieră și petrochimică;
- prezența băncilor internaționale pe piața autohtonă,
- facilități extinse de navigație maritimă și fluvială.

În ceea ce privește sectoarele cu potențial de investiție și cu marje de profit ridicat, pot fi enumerate:

- Sectorul auto și cel al componentelor auto
- Sectorul ITC
- Energie neconvențională
- Domeniul petrolier - echipamente petroliere
- Siderurgie
- Electrice și electronice
- Materiale de construcție
- Sectorul farmaceutic
- Sectorul agricol
- Turism
- Bunuri de larg consum
- Servicii

## **Relația ISD-dimensiunea forței de muncă**

### *Impactul la nivel regional*

Țările în curs de dezvoltare urmăresc, prin politicile promovate, reducerea șomajului și creșterea calității forței de muncă. Acest fapt implică necesitatea apariției de noi locuri de muncă, îmbunătățirea procesului educațional și de formare profesională.

Investițiile străine directe au atât un impact direct, cât și unul indirect asupra generării de locuri de muncă sau de șomaj, condiții de muncă și salarii oferite, inclusiv cunoștințe noi acumulate de angajați locali.

Impactul investițiilor străine directe asupra forței de muncă locale are un aspect cantitativ și unul calitativ.

Anumite investiții străine directe au ca motivație principală calitatea și costul forței de muncă. Astfel, investițiile străine directe de valorificare a resurselor sau de creștere a eficienței au în vedere fie costul scăzut al forței de muncă pentru ramurile intensive în muncă, fie existența forței

de muncă calificate. În cazul investițiilor străine directe de valorificare a piețelor, forța de muncă ieftină sau înalt calificată nu constituie decât un determinant secundar.

Investițiile străine directe au și un impact cantitativ indirect, deoarece pe lângă locuri de muncă create în cadrul filialelor multinaționalelor, datorită efectului de antrenare, furnizorii, subcontractanții sau prestatorii de servicii generează la rândul lor locuri de muncă. În sectorul manufacturier, se apreciază că numărul locurilor de muncă generate indirect este de unu-două ori mai mare decât al celor create de filiale ale multinaționalelor. Pe de altă parte, datorită intensificării competiției pe piața țării-gazdă, concurenții multinaționalelor pot face disponibilizări de personal.

Din punct de vedere calitativ, se apreciază că angajații multinaționalelor au salarii mai bune și beneficiază de condiții mai favorabile de muncă, chiar și în cazul țărilor în curs de dezvoltare. Acest fapt se datorează concentrării cu preponderență a multinaționalelor în domenii intensive în tehnologie și cunoștințe și productivității mai ridicate caracteristice acestor ramuri industriale. Având în vedere că o filială este o parte a sistemului corporatist, calitatea produselor și punctualitatea furnizării lor sunt deosebit de importante, motiv pentru care angajații nu numai că dispun de salarii mari, ci și de cursuri de pregătire profesională în vederea utilizării corespunzătoare a echipamentelor și mijloacelor de producție.

Efectele investițiilor străine directe asupra forței de muncă locale depind substanțial de următorii factori:

- mărimea și tipul investițiilor;
- modalitatea de intrare a investitorului străin;
- strategia firmelor investitoare.

Mărimea investiției (firmei) afectează forța de muncă locală atât din punct de vedere cantitativ, cât și calitativ. Sub aspect cantitativ, companiile transnaționale, deși reduse ca număr (aproximativ 2% din numărul de societăți cu capital străin) atrag cea mai mare parte a forței de muncă (peste 60% din angajații firmelor cu capital străin), comparativ cu investitorii mici și mijlocii care predomină ca număr, dar atrag numai o mică parte a angajaților locali (circa 35%).

Sub aspect calitativ, mărimea și forța financiară a firmei determină măsura în care aceasta se implică în procesul de pregătire și formare profesională a angajaților. Acesta este principalul motiv pentru care activitățile de "training" sunt mult mai numeroase în cazul marilor societăți transnaționale (ca de exemplu cele de telefonie mobilă, societățile financiare etc.) comparativ cu firmele mici și mijlocii.

În același timp, companiile transnaționale, datorită comportamentului competitiv și tehnologiilor pe care le dețin generează mai puține locuri de muncă decât firmele locale de aceeași mărime.

Tipul investiției, respectiv motivația acesteia, reprezintă un alt determinant major al impactului ISD asupra resursei umane. Astfel, în cazul investițiilor străine motivate de costul scăzut al forței de muncă (pentru ramurile intensive în muncă) și/sau calitatea forței de muncă, caracteristicile resursei umane autohtone influențează semnificativ decizia de a investi, constituind principalul avantaj de localizare al țării gazdă. Tipul investițiilor străine directe influențează și stabilitatea locurilor de muncă. Astfel, se consideră că locurile de muncă dintr-o filială străină care are în vedere valorificarea pieței sunt mai stabile comparativ cu cele antrenate de investițiile străine directe determinate de costul relativ redus al forței de muncă, motivație care în timp poate dispărea.

Modalitatea de intrare a investitorului străin influențează cantitativ structura populației active. Astfel, prin investițiile de tip „greenfield” se creează noi locuri de muncă cu efecte pozitive asupra ocupării. Situația este complet diferită în cazul ISD atrase în procesul de privatizare, întrucât întreprinderile achiziționate se confruntă, în general, cu reduceri dramatice de personal, ca urmare a restructurării activității, cu impact negativ asupra pieței muncii. Cu toate acestea, în contextul în care investitorul străin reușește, prin eficientizarea activității, să salveze de la faliment compania în cauză, pe termen lung, efectul înregistrat este benefic, datorită conservării unor locuri de muncă.

Domeniul de activitate al firmei și strategia adoptată influențează cantitativ și calitativ forța de muncă locală. Combinarea factorilor de producție – muncă, natura și capital – depinde de natura activității, dar și de cunoștințele și condițiile tehnice ale activității economice, în funcție de costurile factorilor de producție, putându-se realiza diferite combinații. Ținând cont de tipul de produse realizate – intensive în muncă, capital sau cunoștințe - poate predomina unul dintre factorii de producție. În situația în care factorul predominant este munca, investițiile străine directe au un impact cantitativ semnificativ supra forței de muncă.

Strategia firmei investitoare are efecte directe asupra forței de muncă locale, sub aspect cantitativ. Astfel, în situația în care compania multinațională produce direct în țara-gazdă, impactul este cu mult mai semnificativ decât în cazul în care înființează doar filiale (rețele de distribuție). De remarcat că, în România, ca și în celelalte țări est-europene, au fost adoptate ambele strategii – producție directă, respectiv rețele de distribuție.

#### *Impactul la nivel național*

Evident că aspectele sesizate la nivel regional se regăsesc și la nivel național, de aceea în acest subcapitol se încearcă să se surprindă efectul investițiilor străine directe asupra forței de muncă din România.

#### *Impactul la nivel european*

În ciuda recesiunii globale și a incertitudinilor generate de criza din zona euro, Europa a continuat să atragă investiții străine directe (ISD), conform datelor cuprinse în raportul Ernst & Young- European Attractiveness Survey.

În ciuda fragilității economiei din zona Euro, fluxul de investiții spre Europa a continuat să crească, numărul de proiecte fiind considerabil mai mare decât înainte de criză, conform aceluiași raport. „Investitorii par să fi acceptat incertitudinea și volatilitatea prezente în multe țări și industrii europene ca pe o nouă normalitate. Problemele economice din regiune sunt compensate de alți factori de business în Europa, printre care: cea mai mare concentrare de consumatori cu putere mare de cumpărare, competențe profesionale diverse și productive, un climat de inovație fără precedent și infrastructură superioară”, spune Marc Lhermitte, Head of Ernst & Young’s International Location Advisory Services.

Țările din Europa de Vest au continuat să atragă un număr mare de investiții, dar acestea au avut o valoare mică și au creat locuri de muncă mai puține comparativ cu proiectele derulate altundeva pe continentul european.

Deși evoluția numărului de proiecte este considerată modestă, în fapt, valoarea medie a acestora a fost semnificativ mai mare, iar numărul de locuri de muncă generate de investițiile străine directe a crescut cu 15%. SUA continuă să fie cel mai mare investitor în Europa.

S-a înregistrat o creștere binevenită atât în sectoarele de servicii, cât și în cele producătoare, în special în țările Europei Centrale și de Est, cum ar fi Republica Cehă. De asemenea, a avut loc o creștere semnificativă în sectorul logistic, companiile americane și cele germane fiind principalii investitori.

Economiile din Europa Centrală și de Est conduc în privința investițiilor în industriile prelucrătoare. România, Serbia, Slovacia și Cehia au atras 53% din locurile de muncă nou create în industria automobilelor. Aceste țări au atras proiecte mari pentru că dețin avantaje competitive de cost și sunt parteneri comerciali ai Germaniei, unde se află clienți industriali de referință.

#### *Relația ISD-calitatea forței de muncă*

Se apreciază ca impactul investițiilor străine directe asupra calității forței de muncă constă atât în contribuții benefice, concretizate în dinamica pozitivă a câștigurilor salariale și îmbunătățirea pregătirii angajaților, cât și în efecte economice și sociale negative, pe termen lung, datorate creșterii dramatice a numărului cazurilor de îmbolnăviri profesionale. În plus, ca urmare a faptului că cea mai mare parte a capitalului străin a fost îndreptată către activități intensive în muncă, în detrimentul celor bazate pe cunoștințe și tehnologie, contribuțiile pozitive sunt relativ reduse, fiind

limitate la câteva domenii de activitate din sectorul serviciilor (intermedieri financiare și telecomunicații).

### **Concluzii și propuneri**

În viața comunităților umane, investițiile ocupă un loc central, între sfera producției de bunuri și servicii și sfera consumului, fiind un factor care influențează simultan atât cererea, cât și oferta. Argumentul în favoarea acestei afirmații este dat de procesele de antrenare și multiplicare a efectelor pe care le generează orice proiect de investiții, indiferent de sectorul de activitate în care se aplică. Implementarea unui proiect în sfera producției de bunuri și/sau servicii are ca efect sporirea și diversificarea ofertei și implicit, dacă aceasta este validată de piață, creșterea veniturilor agenților economici. Concomitent, va fi influențat direct sau prin efectul de antrenare, gradul de ocupare a forței de muncă, iar creșterea numărului de angajați și/sau a câștigurilor lor salariale conduce, în ultimă instanță, la sporirea cererii de bunuri și servicii.

Pe de altă parte, va avea loc o creștere a economiilor populației, dar și a disponibilităților financiare ale agenților economici care vor putea fi orientate spre realizarea de noi proiecte de investiții.

Deci, într-un sistem economic, activitatea de investiții joacă un dublu rol; în primul rând agenții economici declanșatori de acțiuni investiționale, care implementează diverse proiecte de investiții, își sporesc oferta de bunuri și/sau servicii prin creșterea capacității lor productive, realizând venituri suplimentare, iar în al doilea rând orice proiect de investiții va genera nevoi sau cereri suplimentare în sectoare conexe, amonte (furnizoare de materii prime, materiale, utilități etc.) sau aval (distribuitoare sau consumatoare a bunurilor și serviciilor oferite).

Implicit va avea loc o creștere în lanț a veniturilor la toți agenții economici antrenați. Realizarea de proiecte sau programe de investiții conduce, în principal la creșterea stocului de capital fix. Ca atare, investițiile constituie principala pârghie de realizare a unei restructurării economice reale, prin crearea de noi structuri mai performante în acord cu opțiunile strategice ale societății.

În plan social, investițiile joacă rolul de regulator/compensator în ocuparea forței de muncă, în îmbunătățirea calității vieții. Implementarea unor proiecte sau programe de investiții antrenează modificări pe piața forței de muncă, creând o nevoie suplimentară de forță de muncă în sectoarele care pregătesc și implementează aceste acțiuni investiționale (cercetare - proiectare, construcții, producția de echipamente și instalații de lucru etc), dar mai ales la beneficiarii de proiect care exploatează noile capacități de producție. Aceasta are ca efect, imediat sau într-o perspectivă mai mult sau mai puțin îndepărtată, atenuarea presiunii factorilor generatori de șomaj.

Investițiile pot fi privite și ca liant între generații, prin crearea de noi locuri de muncă pentru generația tânără, dar și prin moștenirea de capital fix pe care aceasta o primește de la generațiile anterioare. Investițiile străine directe au atât un impact direct, cât și unul indirect asupra generării de locuri de muncă sau de șomaj, condiții de muncă și salarii oferite, inclusiv cunoștințe noi acumulate de angajați locali.

Impactul investițiilor străine directe asupra forței de muncă are deasemenea un aspect cantitativ și unul calitativ.

Anumite investiții străine directe au ca motivație principală calitatea și costul forței de muncă. Astfel, investițiile străine directe de valorificare a resurselor sau de creștere a eficienței au în vedere fie costul scăzut al forței de muncă pentru ramurile intensive în muncă, fie existența forței de muncă calificate.

Investițiile străine directe au și un impact cantitativ indirect, deoarece pe lângă locuri de muncă create în cadrul filialelor multinaționalelor, datorită efectului de antrenare, furnizorii, subcontractanții sau prestatorii de servicii generează la rândul lor locuri de muncă. În sectorul manufacturier, se apreciază că numărul locurilor de muncă generate indirect este de unu-două ori



mai mare decât al celor create de filiale ale multinaționalelor. Pe de altă parte, datorită intensificării competiției pe piața țării-gazdă, concurenții multinaționalelor pot face disponibilizări de personal.

Din punct de vedere calitativ, se apreciază că angajații multinaționalelor au salarii mai bune și beneficiază de condiții mai favorabile de muncă.

### **Bibliografie**

1. Bonciu F., Dinu M., *Politici și instrumente de atragere a investițiilor străine directe*, Editura Albatros, București, 2003
2. Cișmaș Laura, Stan Laura-Melinda, *Avantaj competitiv și performanță în contextul responsabilizării sociale a companiilor*, The Romanian Economic Journal, <http://rejournal.eu/Portals/0/Arhiva/JE%2035/JE%2035%20-%20Cismas%20Stan.pdf>
3. Criste Adina, Moșneanu Elena Ana, Glod Alina Georgeta, *O abordare a conceptului de competitivitate națională*, [www.ipe.ro](http://www.ipe.ro)
4. Ivan V.M., Iacovoiu V., *Rolul investițiilor străine directe în contextul obligativității îndeplinirii criteriilor de convergență*, în Studii Financiare - Probleme financiare actuale, [www.ipe.ro](http://www.ipe.ro)
5. Pandelescu Marius, *12 domenii în care România poate fi competitivă*, [www.evz.ro](http://www.evz.ro)
6. Zaman Gheorghe, Vasile Valentina, Matei Mirela, Croitoru Carmen, Enescu George, *Aspecte ale impactului ISD din România asupra exporturilor și dezvoltării durabile*, [www.econpapers.repec.org](http://www.econpapers.repec.org)
7. \*\*\*, *Cât de atractivă este România pentru investiții străine*, <http://incomemagazine.ro>
8. [www.romtradeinvest.ro](http://www.romtradeinvest.ro)

## În cătușele Siberiei

**Autori: Minăscurtă Tatiana, Vîlea Doina**  
**Coordonator: Lect. univ. dr. Răvaș Oana**  
**Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** 75 years ago, in the night of 12th to 13th of June, in Bessarabia started the harrowing flow of deportations to Siberia. The Bolshevik forces were supposed to continue like that during an entire decade (1941 - 1951), with an inconceivable outrage, destroying the valuable human assets of this aggrieved Romanian territory, in order to manifest their unhindered authority.*

*Leftover as a child without mother, because the Romanian army was hurriedly sent away, after the URSS ultimatum from June 1940, Bessarabia would survive, in less than a year, the most horrible period of its history under Russian supremacy up till those times.*

*In eight years (1940 – 1941 and 1944 - 1951), the soviet forces organized and applied three massive flows of deportations, a well – thought plan, through which, as the historians say, Moscow thought to “solve” both the national problem as well as the spiritual one. Hundreds of people were brutally seized from their houses and taken to forced – labour camps in Siberia or Kazakhstan.*

*All that they saved during their lives, all their fortunes, everything was taken away, the private holdings destroyed, nobody taking care of human rights, showing barbarian manners of communism. A lot of people died on their way to the camps. Others endured terrible cold and mocking labour losing the chance to live. Few of them survived, still keeping in mind the fear and the pain. These were years of silence, years of humility and despair. These were the years in which they kneeled in front of the enemies.*

Pactul Ribbentrop-Molotov a avut consecințe tragice pentru populația de pe teritoriile ocupate, inclusiv pentru românii din Basarabia, nordul Bucovinei, ținutul Herța și sudul Basarabiei. Anexarea acestor provincii românești la U.R.S.S. la 28 iunie 1940 a fost urmată de măsuri represive și de deznaționalizare a românilor de către regimul stalinist. Deportarea băștinașilor în Siberia și Kazahstan a fost una din metodele terorii instituite pe teritoriile ocupate, în scopul menținerii forțate a regimului sovietic.

### **Primul val de deportări (12-13 iunie 1941)**

Acum 75 de ani, în noaptea de 12 spre 13 iunie 1941 a avut loc primul val de deportări a conaționalilor noștri în regiunile îndepărtate ale Federației Ruse și Kazahstanului.<sup>1</sup>

Potrivit datelor de arhivă, în acea noapte, din Basarabia și nordul Bucovinei au fost ridicate de la casele lor 29.839 de persoane, dintre care 5479 au fost arestate ("membri ai organizațiilor contrarevoluționare și alte elemente antisovietice") și 24.360 au fost deportate. Din acest total, doar din RSS Moldovenească au fost ridicate 18.392 persoane - 4507 "capi de familie" arestați (4342 din considerente politice și 165 cu dosare penale) și 13.885 persoane deportate. În gările de unde au fost transportați, cei arestați au fost separați de familii și încărcăți în eșaloane speciale. Ulterior, ajunși în lagăre, aceștia au fost supuși unor represii dure, mulți fiind condamnați la pedeapsa capitală pentru "activitate antisovietică".

---

<sup>1</sup> Mariana S. Țăranu doctor în științe istorice, monografia „Moldova de la Est de Prut în timpul primei ocupații sovietice” (1940-1941).

Deportarea din Basarabia și Bucovina s-a făcut cu vagoane de vite în Siberia și Kazahstan (pentru Chișinău au fost repartizate 1315 vagoane, iar pentru Cernăuți 340 vagoane). Un raport din octombrie 1941 arată că în GULAG, la acea dată, "din RSS Moldovenească se află 22.648 de persoane, în colonii din RSS Kazahă (9954 pers.), RASS Komi (352), regiunile Omsk (6085 persoane, dispersate în 41 de raioane), Novosibirsk (5787) și Krasnoiarsk (470)". Românii deportați din Bucovina au fost incluși în statistică ca provenind din regiunile din vestul Ucrainei. În Kazahstan, deportații români basarabeni au fost repartizați în colonii din regiunile Aktubinsk (6195), Kzâl-Orda (1024) și Kazahstanul de Sud (2735).<sup>2</sup>

### **Scopul deportării românilor de pe teritoriile ocupate**

Odată venite la putere, autoritățile comuniste au trecut la identificarea persoanelor care aveau rezerve și se pronunțau împotriva puterii sovietice și pe care ocupanții i-au calificat drept „elemente periculoase”.

În preajma declanșării războiului sovieto-german, organele N.K.V.D. și N.K.G.B. au efectuat o amplă operație de deportare a populației, pregătită minuțios încă de la momentul ocupării. Prin aceasta se urmăreau mai multe scopuri, inclusiv: social-economice - facilitatea colectivizării; politice - înlăturarea elementelor antisovietice, care într-un eventual război ar putea lupta împotriva U.R.S.S..

### **Care a fost baza juridică pentru deportarea acestor persoane?**

Mai întâi, trebuie de menționat că persoanele deportate au fost trimise la munci forțate în regiunile Altai, Kirov, Krasnoiarsk, Novosibirsk, Omsk, în republicile Kazahă și Komi. Drept bază juridică pentru arestarea și deportarea acestora a servit „Regulamentul cu privire la modul de aplicare a deportării față de unele categorii de criminali”. Astfel, regimul comunist i-a considerat criminali pe mai mult de 22 000 de basarabeni, dintre care 2/3 erau femei și copii. Acești oameni au fost încărcăți în 1 315 vagoane, formând 33 de garnituri de tren.

### **Cine era responsabil de organizarea deportărilor?**

De organizarea deportărilor din iunie 1941 a fost responsabil Biroul Politic al C.C. al P.C. (b) din U.R.S.S. care a dirijat operația. La 7 mai 1941 Biroul Politic al P.C.(b) din U.R.S.S. l-a numit pe S. Goglidze, împuternicit al partidului și guvernului sovietic în Moldova, sarcina de bază fiindu-i deportarea masivă a populației din regiune.

În timpul pregătirii deportărilor și pe parcursul desfășurării acestora, absolut toate acțiunile au fost coordonate de un Consiliu Special al N.K.V.D.-ului, creat în baza Hotărârii Comitetului Executiv Central al U.R.S.S. din 10 iulie 1934, care și-a extins activitățile asupra tuturor teritoriilor ocupate. Consiliul era împuternicit să decidă aplicarea, pentru diverse categorii de persoane, a unor pedepse de strămutare, deportare, trimitere în lagăre de muncă pe un termen de cinci ani.



**Imaginea 1: Generalul NKVD Sergo Goglidze, unul din organizatorii deportărilor din 12-13 iunie 1941**

---

<sup>2</sup> Vasile Soare- Prezența Românilor în Kazahstan- Istorie și destin

## Victimele ce au fost deportate în vara anului 1941



Imaginea 2: Victimele deportărilor staliniste

În noaptea de 12 spre 13 iunie 1941 au fost supuse represiunilor 24 345 persoane din artificial-creata R.S.S. Moldovenească, regiunile Cernăuți și Ismail ale R.S.S. Ucrainene; în jur de 17 500 persoane din R.S.S. Lituaniană; aproape 17 000 din R.S.S. Letonă și aproximativ șase mii din R.S.S. Estonă - toți cei incluși în liste au fost deportați în regiunile de răsărit ale U.R.S.S..

Arhiva Națională a Republicii Moldova găzduiește un șir de scrisori ale deportaților, copiilor deportaților, scrise la

finele anilor 60 sec. XX și adresate instanțelor superioare ale conducerii sovietice de atunci. Din conținutul lor s-au confirmat motivele pe care le-au invocat autoritățile comuniste și le-au considerat drept bază juridică pentru strămutarea și înstrăinarea averii acestora: apartenența la „partidele burgheze”, în categoria cărora erau incluse: Partidul Național-Liberal, Partidul Național-Țărănesc, Partidul Național-Creștin; funcționar în timpul administrației românești: primar, jandarm etc.; persoanele care s-au strămutat cu traiul din U.R.S.S. în România în perioada 1918-1940; foștii soldați ai Armatei Țariste sau ai armatei lui Kolceak și Denikin; fețe bisericești; persoane acuzare de propagandă antisovietică; proprietari de pământ, incluși în tagma „chiaburilor”; comercianți.

Ceea ce deosebește deportările din 1941 de cele ulterioare este faptul că în gara din Tiraspol și Bălți bărbații au fost separați de ceilalți membri ai familiei.<sup>3</sup>

## Al doilea val de deportări (5-6 iulie 1949)

(Operațiune denumită conspirativ "IUG"/Sud), s-a făcut în urma Hotărârii Biroului Politic al CC al PC al URSS Nr. 1290-467cc din 6 aprilie 1949 "Cu privire la deportarea de pe teritoriul RSS Moldovenească a chiaburilor, foștilor moșieri, marilor comercianți, complicilor ocupanților germani, persoanelor care au colaborat cu organele poliției germane și românești, a membrilor partidelor politice, a gardiștilor albi, membrilor sectelor ilegale, cât și a familiilor tuturor categoriilor enumerate mai sus".

Hotărârea, care prevedea "deportarea în Kazahstan, Asia Centrală și Siberia a 11.280 de familii cu 40.850 de oameni", era însoțită de un act adițional în care se specifica decizia Guvernului Sovietic ca "deportarea categoriilor menționate să se facă pe vecie", operațiunea să înceapă pe 6 iulie 1949, ora 02,00, și să se încheie pe 7 iulie 1949, ora 20,00.

Documente de arhiva indică participarea la desfășurarea acestei operațiuni a 4.496 de "lucrători operativi" ai Ministerului Securității de Stat al URSS, inclusiv aduși din alte republici, 13.774 ofițeri și soldați și a 4.705 activiști de partid din Moldova.

Au fost mobilizate 4069 autovehicule pentru asigurarea transportului intern a celor ce au fost ridicăți și au fost pregătite 30 de eșaloane, respectiv, 1573 de vagoane de vite în care românii



Imaginea 3: Cel de al 2-lea val de deportări

<sup>3</sup>[https://ro.wikipedia.org/wiki/Deport%C4%83rile\\_din\\_Basarabia\\_%C8%99i\\_Nordul\\_Bucovinei](https://ro.wikipedia.org/wiki/Deport%C4%83rile_din_Basarabia_%C8%99i_Nordul_Bucovinei)

basarabeni deportați au fost transportați în Siberia (Ținutul Altai, regiunile Kurgan, Tiumeni și Tomsk) și RSS Kazahă (regiunile Aktubinsk, Kazahstanul de Sud și Jambul).

În fapt, au fost deportate 11.293 de familii - 35.796 persoane, din care 9864 bărbați, 14.033 femei și 11.889 copii. 7620 de familii au fost considerate "chiaburi", iar celelalte acuzate de "colaborare cu fasciștii", de "apartenență la partidele burgheze românești sau la secte religioase ilegale".

De notat că acestor "deportați pe vecie" li s-au confiscat averile și li s-a interzis să-și ia cu ei bunuri materiale.<sup>4</sup>

### **Al treilea val de deportări (31 martie - 1 aprilie 1951)**

Operațiunea s-a numit conspirativ "SEVER"/Nord și a fost pusă în aplicare în baza aceleiași Hotărâri a Consiliului de Miniștri al URSS Nr. 1290-467cc din 6 aprilie 1949 și Hotărârii Consiliului de Miniștri al URSS nr. 667-339cc din 3 martie 1951, care prevedea "deportarea de pe teritoriul RSS Moldovenească a membrilor sectei ilegale antisovietice a iehoviștilor și membrilor familiilor acestora, în total 5917 persoane".

Acțiunea a început la ora 04,00 și s-a încheiat la ora 20,00 în aceeași zi. Au fost arestate și deportate în Siberia (reg.Kurgan) 723 de familii, respectiv, 2617 persoane (808 bărbați, 967 femei și 842 copii), în special acuzate de apartenență la secta religioasă "Martorii lui Iehova".

La această operațiune au participat 546 de "lucrători operativi" ai Securității, 1127 ofițeri și soldați din Ministerul Securității, 275 ofițeri și soldați de miliție și 750 de persoane din cadrul organelor sovietice de partid din Moldova. Deportarea s-a făcut în două eșaloane, cu vagoanele care au ajuns la destinație la 13-14 aprilie 1951. Pe drum s-au născut câțiva copii și au murit câteva persoane bolnave.

### **1951: Deportări**

Un proiect "strict secret" de Hotărâre a Președintelui Consiliului de Miniștri al URSS "Cu privire la strămutarea suplimentară de pe teritoriul RSS Moldovenească a chiaburilor, adeptilor sectelor ilegale ale iehoviștilor, inocentiștilor, arhangheliștilor, sâmbotiștilor, cincizeciștilor adventist-reformiștilor și membrilor lor de familie" prevedea deportarea a 5917 de persoane în aprilie 1953 în regiunea Kurgan din Siberia și RSS Kazahă, în conformitate cu Hotărârile Consiliului de Miniștri al URSS nr.1290-467cc din 6 aprilie 1949 și nr.667-339cc din 3 martie 1951.<sup>5</sup>

În jur de 550.000 romani deportati intre 28 iunie 1940 și 1948

### **1940: Recrutările forțate pentru muncă în URSS**

Prin Hotărârea nr. 39 din 9 august 1940, Consiliul Economic al Guvernului URSS a dispus "recrutarea în localitățile rurale ale Basarabiei a 20 de mii de muncitori", iar la 28 august 1940 conducerii Chișinăului i s-au cerut "recrutări suplimentare în județele RSS Moldovenești".

Rezultatul-până la 29 noiembrie 1940, din Basarabia organele sovietice au recrutat și trimis în diverse regiuni industriale ale URSS, inclusiv în Kazahstan, în bazinul carbonifer Karaganda, cca.56 mii de persoane de origine română. În locul lor, au fost aduși în Basarabia 13 mii de ofițeri NKVD și de armată, învațători din Ucraina, Rusia, Belarus, care au predat limba rusă obligatorie timp de un an. Acesta a fost începutul deznaționalizării provinciilor românești ocupate.

Unele surse indică faptul că, între anii 1948-1960, 196 mii de "moldoveni" au fost recrutați și trimiși la muncă pe șantierele sovietice.

---

<sup>4</sup> <http://romania-rusia.info/Deportari.asp>

<sup>5</sup> Vasile SOARE - PREZENȚA ROMÂNILOR ÎN KAZAHSTAN - ISTORIE ȘI DESTIN

### 1946 - 1947: Foametea provocată de Stalin

Aproximativ 300.000 de români morți.<sup>6</sup>

"Trăim foarte greu, oamenii mor - mănâncă buruiene prin pădure, iar seara, întorcându-se acasă, mor pe drum. A murit aproape o jumătate de sat, iar statului nici că-i pasă..." (raionul Kotovsk).

"La noi foarte mulți au murit de foame și continuă și acum să moară. Oamenii mănâncă cai morți, țistari și alte scârboșenii. Zilnic mor câte 20-30 de oameni... (raionul Dubăsari).

"Oamenii merg legânându-se, ca beți, de foame. În multe sate au rămas casele pustii, pentru că stăpânii lor au murit de foame..." (raionul Sângerei).

"Poporul îndură o foamete chinuitoare, statul nu-și bate capul de asta, oamenii mor în floarea vârstei, dacă au scăpat de moarte pe front, mor acum de foame... zilnic mor câte 5-7 oameni, uneori și mai mulți, cadavrele stau împrăștiate pe drum..." (raionul Tiraspol).

"În satul nostru n-au mai rămas decât 30% din locuitori, iar ceilalți au murit și mor de foame, nici chiar pe front nu și-au pierdut viața atâția oameni..." (raionul Bălți).

"Trăim timpuri grele, încât oamenii mănâncă oameni. Sânt înmormântați câte 50 de oameni pe zi. Te prinde o mare groază - n-avem fărâma de pâine și oamenii mor ca muștele..." (raionul Orhei).

"Bântuie o foamete de care nu s-a mai văzut. Oamenii mor ca muștele, pe zi ce trece mor tot mai mulți..." (raionul Bujor).

"De mare ce-i foametea, oamenii mănâncă pisici, câini, șoareci, cai și unii pe alții. Zilnic mor de foame 10-15 oameni, nici nu mai este unde să-i înmormântezi. Nu-mi mai ajung puteri să trăiesc așa și mai departe..." (raionul Vulcănești).

Relatări din cartea dlui Valeriu Pasat " Calvarul. Documentarul deportărilor de pe teritoriul RSS Moldovenești. 1940-1940", ROSSPEN, 2006, p.157-158<sup>7</sup>



Imaginea 4: Foametea din Basarabia 1946-1947

### 1941: Lagăre de concentrare pentru prizonierii militari

Lagăre de concentrare pentru prizonierii militari: Cel mai mare a fost "Spassk nr. 99", înființat în iulie 1941 pe structura Diviziunii Spassk a "Karlak"-ului NKVD, situat la 45 km de orașul Karaganda, pe teritoriul fostei Uzine de extracție a cuprului "Spassk". Dintr-un total de 66.160 de prizonieri, 6.740 de prizonieri au fost de naționalitate română. La aceștia se adaugă un număr de peste o mie de prizonieri de altă naționalitate, care au luptat în Armata Română, având probabil cetățenia română la acea vreme (evrei, ucraineni, armeni, "moldoveni"). (Vasile SOARE : Prizonierii militari și civili români deținuți în lagărele de concentrare staliniste de pe teritoriul regiunii Karaganda, Kazahstan, în perioada 1941-1950).



Imaginea 5: Lagărul SPASSK 99 pentru prizonieri militari și civili

<sup>6</sup> <http://www.deportari.md/>

<sup>7</sup> Relatări din cartea dlui Valeriu Pasat " Calvarul. Documentarul deportărilor de pe teritoriul RSS Moldovenești. 1940-1940", ROSSPEN, 2006, p.157-158

### Soarta familiilor deportate

Soarta acestor oameni absolut nevinovați a fost de un tragism înspăimântător. Capii familiilor după un simulacru de judecată au fost condamnați la mai mulți ani de detenție, însă, din cauza tratamentului inuman aplicat, au decedat în primii ani.

Ceilalți membri ai familiilor deportate au împărțit soarta de mucenic, la fel ca și reprezentanții altor popoare incluse forțat în lagărul socialist, și care în virtutea circumstanțelor au devenit jertvele politicii comuniste.

Deportaților li s-a interzis să se deplaseze liber în alte localități. Pentru aceasta erau obligați să obțină permisiune de la comendurile speciale ale N.K.V.D.-ului și să se prezinte o dată sau de două ori pe lună la aceeași comendură pentru a se înregistra - metodă clasică comunistă de terorizare și depersonalizare.

### Destinul copiilor celor deportați

În 1941 au fost deportați și copiii celor mai instruite familii din Basarabia care fie nu au dorit, fie nu au reușit să plece peste Prut în 1940. Evident, părinții lor făceau tot posibilul ca copiii lor să facă studii. Satrapii comuniști, fiind conștienți de acest lucru, le-au creat anumite condiții. Astfel, copiii deportaților au frecventat școala medie rusă, ulterior mulți au fost promovați în diverse instituții medii de specialitate, însă doar la profilul tehnic, și mai puțin în universități. La absolvire au fost repartizați în calitate de tineri specialiști în diferite orașe ale U.R.S.S. nepermițându-le, însă, revenirea în locurile natale.



Imaginea 6: Copii în căușele sălbăticiiei

### Când au primit basarabienii deportați dreptul să revină acasă?

În baza Hotărârii Consiliului de Miniștri al U.R.S.S. nr. 1963-1052 din 25 octombrie 1955 din locurile de surghiun au fost eliberate familiile participanților la războiul sovieto-german, ale persoanelor decorate cu ordine și medalii ale U.R.S.S., familiilor care au avut membri căzuți în război de partea sovieticilor, ale profesorilor instituțiilor de învățământ, ale persoanelor singure, invalizilor și persoanelor care sufereau de boli incurabile.

Cu toate acestea, mii de familii deportate când revin la baștină constată că averile lor sunt naționalizate, regimul a reușit să le creeze o imagine de dușman al poporului și chiar mai mult, din cauză că nu li se acorda viză de reședință, nu se puteau angaja la serviciu și nu aveau o altă alternativă decât să se reîntoarcă în locurile de detenție sau în alte republici unionale.

La sfârșitul anilor 60, o parte din cei deportați sau de cele mai multe ori copiii acestora, au avut curajul să scrie scrisori adresate mai multor instanțe de la Moscova: Ministerului Afacerilor Interne, președintelui Prezidiumului Sovietului Suprem, președintelui Sovietului de Miniștri, secretarului Comitetului Central al P.C.U.S. N.Hriușciiov și procurorului general al U.R.S.S. Rudenko prin care își cereau permisiunea de a se stabili cu traiul la baștină.

Cu regret constatăm că doar un număr infim de cereri au fost satisfăcute. Și după ani de muncă silnică regimul comunist continuau a vedea în aceste categorii de cetățeni „elemente periculoase puterii sovietice”. În aceeași ordine de idei, menționăm că autoritățile sovietice au fost mai tolerante cu deportații din 1949, acestora permițându-le într-un număr mai mare de a se stabili în Moldova.<sup>8</sup>

<sup>8</sup> [http://istoria.md/articol/951/70\\_de\\_ani\\_de\\_la\\_primul\\_val\\_al\\_deport%C4%83rilor\\_staliniste\\_din\\_Basarabia](http://istoria.md/articol/951/70_de_ani_de_la_primul_val_al_deport%C4%83rilor_staliniste_din_Basarabia)

## **Bibliografie**

1. Mariana S. Țăranu doctor în științe istorice, monografia „Moldova de la Est de Prut în timpul primei ocupații sovietice” (1940-1941);
2. Vasile SOARE - PREZENȚA ROMÂNILOR ÎN KAZAHSTAN - ISTORIE ȘI DESTIN;
3. [https://ro.wikipedia.org/wiki/Deport%C4%83rile\\_din\\_Basarabia\\_%C8%99i\\_Nordul\\_Bucovinei](https://ro.wikipedia.org/wiki/Deport%C4%83rile_din_Basarabia_%C8%99i_Nordul_Bucovinei);
4. <http://romania-rusia.info/Deportari.asp>;
5. <http://www.deportari.md/>;
6. Relatări din cartea dlui Valeriu Pasat " Calvarul. Documentarul deportărilor de pe teritoriul RSS Moldovenești. 1940-1940", ROSSPEN, 2006, p.157-158
7. [http://istoria.md/articol/951/70\\_de\\_anii\\_de\\_la\\_primul\\_val\\_al\\_deport%C4%83rilor\\_staliniste\\_din\\_Basarabia](http://istoria.md/articol/951/70_de_anii_de_la_primul_val_al_deport%C4%83rilor_staliniste_din_Basarabia);



## Munca prin agent de muncă temporară

**Autor: Murgoi Marinela**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Niță Dorina**  
**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *At EU level, the use of temporary employment is one of the most effective means of flexible labor market, creating new jobs and thus reduce unemployment. Currently in Romania there is a slight preference for this form of employment, even if its dimensions are still very far from those seen in the developed countries of the European Union.*

### 1. Problematika muncii temporare

Potrivit prevederilor art. 87 din Codul muncii, munca prin agent de muncă temporară, denumită muncă temporară, „este munca prestată de un salariat temporar care a încheiat un contract de muncă temporară cu un agent de muncă temporară și care este pus la dispoziția utilizatorului pentru a lucra temporar sub supravegherea și conducerea acestuia din urmă”.

Din definiția prezentată mai sus rezultă relația care există între trei părți: salariatul temporar, agentul de muncă temporară și utilizator.

Salariatul temporar este „persoana care a încheiat un contract de muncă temporară cu un agent de muncă temporară, în vederea punerii sale la dispoziția unui utilizator pentru a lucra temporar sub supravegherea și conducerea acestuia din urmă”.

Agentul de muncă temporară este „persoana juridică, autorizată de Ministerul Muncii, Familiei și Protecției Sociale, care încheie contracte de muncă temporară cu salariați temporari, pentru a-i pune la dispoziția utilizatorului, pentru a lucra pe perioada stabilită de contractul de punere la dispoziție sub supravegherea și conducerea acestuia”.

Utilizatorul este persoana fizică sau juridică pentru care și sub supravegherea și conducerea căruia muncește temporar un salariat temporar pus la dispoziție de agentul de muncă temporară.

**Avantaje** există pentru fiecare parte a acestei relații triunghiulare, astfel:

1) *pentru salariatul temporar:*

- a) găsește mai ușor de lucru;
- b) are posibilitatea de a dobândi noi cunoștințe și experiență pentru a se reintegra într-o activitate sau pentru a se specializa;
- c) are ocazia de a cunoaște și a se integra în diverse realități existente în întreprinderi;
- d) își gestionează propria activitate;
- e) beneficiază de același tratament economic ca și muncitorii angajați pe perioada nedeterminată ai beneficiarului;
- f) după terminarea misiunii este ajutat de agentul de muncă temporară să-și găsească un nou loc de muncă.

2) *pentru utilizator:*

- a) munca temporară răspunde unor necesități conjuncturale, probleme care trebuie rezolvate urgent: creșteri ale producției, comenzi neprevăzute, absența neașteptată de la muncă a unor angajați;
- b) costurile muncii devin, cel puțin în parte, o cheltuială variabilă și care nu apasă ca un cost fix în bilanțurile lor;
- c) apar mult mai puține situații de litigiu comparativ cu contractele de muncă încheiate pe perioadă nedeterminată;

- d) poate fi utilizată de societățile comerciale care trebuie să experimenteze strategii de dezvoltare sau de inovație (lansarea de noi produse pe piață, pătrunderea pe noi piețe/arii geografice), reducând riscurile legate de eventualele insuccese;
- e) permite satisfacerea prioritara a exigenței de a face alegeri reversibile, fără alte complicații, limitând costurile și barierele care apar în momentul plecării personalului;
- f) în cazul recrutării și selecției personalului nou, care trebuie angajat pe o perioadă nedeterminată, munca temporară permite firmelor să facă alegeri mai puțin restrictive, prelungind, de fapt, perioada de probă și reducând riscul unei alegeri greșite sau a unor eventuale litigii;

3) *agentul de muncă temporară* primește un comision de la utilizator pentru prestarea muncii de către salariat, în baza unui contract comercial de punere la dispoziție.

Motivele pentru care solicitanții de locuri de muncă aleg această opțiune de angajare sunt numeroase. Ele pot varia de la lipsa experienței și a deprinderilor până la preferința personală pentru un mediu de muncă mereu diferit.

## 2. Dimensiunile muncii temporare

Potrivit unui studiu efectuat de sucursala belgiană a agenției Randstad de muncă temporară, numai circa 10% dintre angajații temporari revin la șomaj după ocuparea unui loc de muncă temporar. Pe de altă parte, tot mai multe întreprinderi recurg la lucrători temporari ca răspuns la presiunea exercitată de concurență, profitând de flexibilitatea oferită de contractele cu durată determinată. Creșterea numărului de lucrători temporari este în mare măsură consecința nevoilor în schimbare ale angajatorilor. Potrivit unor studii efectuate într-o serie de țări europene pe grupe de vârstă și grad de ocupare a protagoniștilor muncii temporare, ponderea decisivă în munca temporară o au femeile și segmentele de vârstă de până la 29 de ani și cel de peste 50 de ani. Aceste date demonstrează că munca temporară este utilizată:

- de tineri, în vederea accesului pentru prima dată la un loc de muncă;
- de lucrătorii adulți, care au fost excluși la un moment dat de pe piața muncii;
- de femeile care au întrerupt activitatea pentru o anumită perioadă, din motive familiale.

Tabelul nr.1.

Salariații temporari, ca procent în totalul salariaților, în 2014

	National			Foreign citizens			EU citizens (*)			Non-EU citizens		
	20-24	25-24	25-24	20-24	25-24	25-24	20-24	25-24	25-24	20-24	25-24	25-24
EU-28	12.6	11.3	6.4	18.1	17.8	9.1	15.8	15.4	9.1	20.8	20.0	19.2
Belgium	7.2	6.8	3.0	16.4	16.8	-	13.4	13.7	-	24.4	24.1	-
Bulgaria	5.1	4.8	4.5	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Czechia	8.4	8.2	7.9	17.8	17.8	-	11.1	11.2	-	12.3	13.1	-
Denmark	7.4	6.4	2.5	19.8	19.2	-	19.5	19.2	-	19.7	19.4	-
Germany	18.0	18.8	3.4	17.3	16.8	8.5	15.7	15.3	5.2	15.8	16.4	8.1
Greece	3.5	3.2	-	8.0	8.1	-	-	-	-	3.1	3.1	-
Ireland	9.5	9.8	5.0	8.4	7.8	-	5.2	5.4	-	14.1	12.8	-
France	18.1	19.2	7.1	18.6	18.1	18.4	20.8	20.0	-	18.2	18.0	-
Spain	22.2	22.8	8.9	28.8	28.7	28.4	28.8	28.2	21.4	28.7	28.1	18.8
Finland	14.2	11.8	6.3	23.2	23.1	15.0	15.2	15.1	8.6	20.7	20.1	22.1
Croatia	18.4	19.2	8.9	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Italy	13.1	12.3	5.2	15.3	15.2	8.2	18.1	18.4	13.0	14.8	13.5	8.3
Cyprus	11.5	10.5	8.5	46.4	47.3	20.0	14.3	14.2	-	60.7	61.1	-
Latvia	3.2	3.8	3.7	3.1	3.4	-	-	-	-	3.7	3.8	-
Lithuania	2.6	2.2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Luxembourg	7.0	5.8	4.5	7.7	7.4	-	7.3	6.9	-	12.2	10.0	-
Hungary	18.8	18.8	16.5	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Malta	7.0	5.4	6.0	7.7	7.7	-	-	-	-	9.8	8.4	-
Netherlands	17.8	15.5	6.8	27.7	26.4	18.8	23.4	21.5	12.0	34.2	33.0	-
Austria	3.1	4.7	3.7	8.2	8.8	-	9.1	8.5	-	9.2	8.4	-
Poland	27.9	25.7	16.2	44.1	47.2	-	-	-	-	44.8	46.5	-
Portugal	28.8	19.3	18.3	27.1	24.8	-	28.1	27.8	-	38.8	34.1	-
Romania	1.5	1.3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Slovenia	18.0	15.8	8.4	27.5	26.7	-	-	-	-	28.8	28.7	-
Slovakia	8.8	7.4	7.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Finland	13.9	12.5	6.5	21.5	21.5	-	19.7	19.0	-	24.8	24.0	-
Sweden	14.1	11.2	6.5	18.8	18.8	13.6	20.8	20.5	11.1	41.8	40.7	29.0
United Kingdom	8.2	4.2	5.2	18.0	18.1	18.7	9.2	6.3	12.3	11.1	10.0	8.7

Sursa: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Migrant\\_integration\\_statistics\\_-\\_employment#Temporary\\_employment](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Migrant_integration_statistics_-_employment#Temporary_employment)

La nivelul UE, munca temporară la nivelul persoanelor cuprinse între 20-64 de ani este mai mare în cazul cetățenilor provenind din țări ce nu aparțin UE (20,9%) față de angajații din țările membre UE (12,6%). Cea mai mare diferență se înregistrează în Cipru unde 80,7% din angajații ce nu au cetățenie aparținând statelor UE sunt salariați temporari, în comparație cu 11,5% cât le revin celor cu cetățenie UE. Diferențe mari între rata salariaților temporari provenind din țări ce nu sunt membre UE și salariați provenind din state membre UE sunt înregistrate și în Suedia (28%), Polonia (17%), Olanda (17%), Spania (17%) și Portugalia (16%). În celelalte state membre UE diferențele sunt sub 15%. Cu excepția Letoniei, în toate celelalte state procentul salariaților temporari provenind din țări nemembre UE este mai ridicat decât al celor provenind din țări membre UE.

Mai mult, o analiză a salariaților temporari din perspectiva vârstei angajaților relevă o majoritate covârșitoare a salariaților tineri în raport cu celelalte categorii de angajați, acest lucru fiind mult mai evident dacă se au în vedere cetățenii străini.

### 3. Caracteristicile muncii temporare în România

În România, legea limitează tipul de activități pentru care un asemenea contract de punere la dispoziție se poate încheia. Astfel, utilizatorul poate apela la agenți de muncă temporară numai pentru executarea unei sarcini precise și cu caracter temporar, denumită misiune de muncă temporară, și numai în următoarele cazuri:

- înlocuirea unui salariat al cărui contract individual de muncă este suspendat, pe durata suspendării;
- pentru prestarea unor activități cu caracter sezonier;
- pentru prestarea unor activități specializate ori ocazionale.

Primele două ipoteze coincid cu cele în care angajatorul ar putea încheia un contract pe durată determinată. O unitate al cărei salariat are contractul de muncă suspendat sau care are nevoie de servicii cu caracter sezonier va putea opta între a apela la un agent de muncă temporară sau a angaja singur un salariat, cu un contract pe durată determinată.

Cea de a treia ipoteză în care se poate angaja muncă temporară constă în prestarea unor activități specializate sau ocazionale. Se pornește de la premisa că utilizatorul nu dispune de personal specializat pentru a desfășura activitatea respectivă (Exemplu: zugrăvirea sediului firmei, reparații imobiliare, lucrări de întreținere calculatoare, derularea unui proiect deosebit, atipic în raport cu cele pe care le realizează firma în mod obișnuit etc.).

#### **Prezența agenților de muncă temporară în România**

Asociația Română a Agenților de Muncă Temporară (ARAMT) este organizație non-profit, care are ca obiective flexibilizarea condițiilor de acces pe piața muncii și crearea de noi locuri de muncă. „România se află și în acest domeniu în urma țărilor europene, legislația fiind mult prea restrictivă și neadaptată la situațiile cu care se confruntă piața”, a declarat președintele ARAMT.

Membrii fondatori ARAMT reprezintă 70% din piața muncii temporare din România, reunind în prezent 19 companii internaționale și locale.

Cea mai apropiată țară de situația României este Estonia, cu o rată de penetrare a muncii temporare de 2,5%, potrivit unui raport Eurostat.

Din păcate, nici companiile din România nu agreează practica muncii temporare, printre motivele enumerate fiind:

- costurile prea mari pe care trebuie să le suporte în caz de contractare neașteptată a activității, dar și din cauza limitărilor legislative referitoare la munca temporară;
- contractele de muncă temporară cad sub incidența contractului colectiv de muncă la nivel național (și a Codului Muncii) și acestea limitează flexibilitatea cerută de noile condiții economice, mai ales când este vorba despre reduceri mari de personal (concedieri colective);

- constrângerile legislative care vizează munca temporară și implementarea acestei practici de foarte puțin timp în România comparativ cu celelalte state europene (practica muncii temporare a fost reglementată în România în 2003, în timp ce în Franța din anul 1972). Consecința o reprezintă gradul redus de penetrare al agențiilor de muncă temporară în România (în 2009 erau circa 350 de filiale locale ale unor jucători internaționali și agenții locale, în timp ce Polonia număra aproape 4.500, iar Cehia aproape 4.000).

### Concluzii și propuneri

În perioada anilor 1990, în statele membre ale Uniunii Europene, munca prin intermediul agentului de muncă temporară s-a dezvoltat rapid, ca o formă atipică de angajare, în cele mai multe state membre ale Uniunii Europene. În prezent, munca temporară capătă o importanță crescută în contextul pieței europene a forței de muncă. Numărul total de lucrători temporari, ca și ponderea lor în totalul populației active crește în majoritatea țărilor UE, pe măsură ce apar noile tendințe în sectorul temporar. Această creștere trebuie văzută în lumina șomajului ridicat și a lipsei de lucrători calificați în Europa, amândouă impunând ca necesare o flexibilitate crescută și forme alternative de ocupare a forței de muncă. În statele membre ale Uniunii Europene, munca prin intermediul agentului de muncă temporară a cunoscut o dezvoltare rapidă, ca o formă atipică de angajare, în prezent înregistrându-se și în România o ușoară predilecție spre această formă de ocupare, chiar dacă dimensiunile acestui proces sunt încă foarte departe de cele înregistrate la nivelul țărilor dezvoltate din Uniunea Europeană.

Diferite studii au arătat că angajările temporare facilitează cele mai multe tranziții ce apar pe piața muncii – mobilitatea între locuri de muncă, tranziția de la șomaj la angajare, integrarea studenților pe piața muncii etc. Ocuparea temporară a forței de muncă oferă tinerilor posibilitatea de a dobândi experiență, iar persoanelor fără o ocupație permanentă, ocazia de a ieși din cercul vicios al șomajului.

### Bibliografie

1. Ambrozie A., Naubauer S., *Organizarea muncii prin agent de muncă temporară*, Ed. Lumina Lex, București, 2005
2. Hrituc Cristian, *Agentul de muncă temporară*, Ed. Tribuna economică, București, 2006
3. Pătrașcu Denisa-Oana, *Munca prin agent de muncă temporară*, Ed. Cermaprint, București, 2009
4. \*\*\*, *Legea nr. 40 pentru modificarea și completarea Legii nr.53/2003 – Codul muncii*, publicată în Monitorul Oficial nr.225/31 martie 2011
5. \*\*\*, *H.G. nr. 938/10.06.2004 privind condițiile de înființare și funcționare, precum și procedura de autorizare a agentului de muncă temporară*, publicată în Monitorul Oficial nr.589/1.07.2004
6. \*\*\*, *H.G. nr. 226/24.03.2005 pentru modificarea H.G. nr. 938/2004 privind condițiile de înființare și funcționare, precum și procedura de autorizare a agentului de muncă temporară*, publicată în Monitorul Oficial nr. 277/4.04.2005
7. [www.agent-temporar-de-munca.ro](http://www.agent-temporar-de-munca.ro)
8. [www.codulmuncii.ro](http://www.codulmuncii.ro)
9. [www.legislatiamuncii.ro](http://www.legislatiamuncii.ro)
10. <http://ccibc.ro/munca-prin-agent-de-munca-temporara-leasingul-de-personal-in-2015/>
11. [www.aramt.ro](http://www.aramt.ro)
12. [www.eurostat.eu](http://www.eurostat.eu)

## Îmbunătățirea integrării pe piața muncii a populației de etnie romă

**Autori: Negru Ana, Popa Daniela**  
**Coordonator: Conf. univ. dr. Niță Dorina**  
**Univesitatea din Petroșani**

**Abstract:** *Nowadays, a lot of people are discriminated and romani people make part of this category. In Europe, Romani people are associated with poverty, are accused of high rates of crime and behaviours that are perceived by the rest of the population as being antisocial or inappropriate and still face racism. Partly for this reason, discrimination against the Romani people has continued to the present day, although efforts are being made to address them. Amnesty International reports continued instances of Antizigandiscrimination during the 20th Century, particularly in Romania, Serbia, Slovakia, Hungary, Slovenia, and Kosovo. The European Union has recognized that discrimination against Romani must be addressed, and with the national Roma integration strategy they encourage member states to work towards greater Romani inclusion and upholding the rights of the Romani in the European Union.*

### 1. Excluziune și marginalizare socială

#### 1.1. Conceptualizare

Excluziunea socială poate fi definită drept circumstanțele în care oamenii sunt împiedicați să participe deplin la viața social și economică, cât și civilă.

Putem considera o persoană ca fiind exclusă dacă este rezidentă a unei societăți, dar din cauza unor motive independente de controlul lor, nu pot participa la activitățile normale în calitate de cetățean ai societății.

Incluziunea socială poate fi, la rândul ei definită drept un proces prin care este asigurat, că persoanele care se confruntă cu riscul sărăciei și al excluziunii dobândesc oportunitățile și resursele necesare pentru a participa deplin la viața economică, socială și culturală și se bucură de un standard de viață considerat normal în societate în care locuiesc.

Lupta împotriva fenomenelor de excluziune și marginalizare socială este prezentă la nivelul tuturor statelor, astfel principalele ținte urmărite vizează crearea unei societăți incluzive în care să li se asigure cetățenilor resursele și mijloacele pentru o viață demnă. Pentru atingerea acestui obiectiv principalele priorități identificate constau în:

1. Creșterea generală a standardului de viață al populației și stimularea câștigurilor obținute din muncă prin facilitarea ocupării și promovarea politicilor inclusive.
2. Facilitarea accesului cetățenilor, și în special al grupurilor dezavantajate la resurse, drepturi și servicii.
3. Îmbunătățirea condițiilor de viață a populației de etnie romă.

#### 1.2. Grupuri vulnerabile în fața excluziunii și marginalizării sociale

Legislația românească utilizează o varietate de termeni atunci când se referă la persoane/grupuri vulnerabile.

În prezent discriminarea este una din principalele cauze care generează situațiile de marginalizare, categoria defavorizată este „acea categorie de persoane care fie se află pe o poziție de

*inegalitate în raport cu majoritatea cetățenilor datorită diferențelor identitare față de majoritate, fie se confruntă cu un comportament de respingere și marginalizare.*

Grupurile vulnerabile includ:

- copilul în situație de risc ridicat: sărăcie, vulnerabilitate la procesele de dezagregare socială, delincvența juvenilă;
- tinerii de peste 18 ani care nu mai sunt cuprinși în sistemul de ocrotire a copiilor fără familie;
- persoanele cu handicap;
- Persoanele aparținând populației de etnie romă aflate în situații de risc ridicat
- vârstnicii în situație de risc ridicat și persoanele fără adăpost;

### **1.3. Mecanisme instituționale și de reglementare a excluziunii și marginalizării sociale**

Pentru a preveni fenomenul de excluziune și marginalizare socială, la nivel național, a fost creat un sistem național de asistență socială, a cărui organizare și mecanism de funcționare este reglementat prin Legea nr.47/20069. Scopul prezentei reglementări este de a crea condițiile necesare implementării măsurilor și acțiunilor sociale pentru garantarea dreptului fiecărei persoane aflate într-o situație de nevoie socială.

Pentru a garanta accesul egal la drepturile care au fost prevăzute de legislația în vigoare, sistemul de asistență socială s-a consolidat pe următoarele principii:

- a) universalitatea* - persoana are dreptul la asistență socială în condițiile prevăzute de lege;
- b) respectarea demnității umane* - fiecărei persoane îi este garantată dezvoltarea liberă;
- c) solidaritatea socială* - comunitatea participă la sprijinirea persoanelor care nu își pot asigura nevoile sociale;
- d) parteneriatul* – aproximativ toate autoritățile de administrație cooperează în vederea acordării serviciilor sociale;
- e) subsidiaritatea* - dacă persoana nu își poate asigura nevoile sociale, intervine colectivitatea locală
- f) participarea beneficiarilor* - beneficiarii măsurilor contribuie la procesul de decizie și de acordare a acestora;
- g) transparența* - crește gradul de responsabilitate a administrației publice centrale față de cetățean;
- h) nediscriminarea* - potrivit căruia accesul la drepturile de asistență socială se realizează fără restricție sau preferință față de rasă.

În prezent riscul ridicat de excluziune și marginalizare socială cu care se confruntă populația de etnie romă a determinat o concentrare a autorităților în direcția sprijinirii acestei minorități etnice. Astfel, în ultimii ani s-a pus accentul pe dezvoltarea mecanismelor instituționale de coordonare a politicilor adresate populației de etnie romă prin crearea Agenției Naționale pentru Romi și a birourilor regionale ale acesteia. Principalul obiect de activitate al instituției îl constituie asigurarea diverselor politici publice pentru romi, inițiate în plan național și internațional, coordonarea implementării și monitorizarea acestora.

## **2. PERCEPȚIA DISCRIMINĂRII ROMILOR PE PIAȚA MUNCII**

### **2.1. Cine sunt romii ?**

Romii sunt cea mai mare minoritate etnică din Europa, originară din India medievală. Ca cetățeni egali UE, se bucură de aceleași drepturi ca toți ceilalți din Europa, și ar trebui să li se permită să se bucure de ele, fără discriminare sau excludere cu care se confruntă.

Romii sunt răspândiți în foarte multe zone geografice, dar mai ales în Europa, cele mai importante grupuri trăind în Europa Centrală și de Est, în Turcia, în Peninsula Iberică și în sudul Franței.

Se apreciază că astăzi sunt aproximativ 10-12 milioane de romi în Europa (din care 6 milioane trăiesc în UE). Un procent important din aceștia se confruntă zilnic cu prejudecăți, intoleranță, discriminare și excluziune socială în viața lor de zi cu zi, atât în zonele rurale, cât și în cele urbane, trăind în condiții socio-economice foarte precare - lucru inacceptabil în Uniunea Europeană a începutului de secol 21.

Discriminarea, excluziunea socială și segregarea cu care se confruntă romii se intensifică permanent. Ei au acces limitat la educația de înaltă calitate, întâmpină dificultăți în integrarea pe piața muncii și, în consecință, au un nivel scăzut de venit și starea lor de sănătate este precară, ceea ce, la rândul ei, determină o rată ridicată de mortalitate și o speranță de viață mai redusă.

Excluziunea romilor provoacă nu numai o suferință umană importantă, ci generează și costuri directe semnificative pentru bugetele publice și costuri indirecte rezultate din pierderile de productivitate.

Obiectivele UE de integrare a romilor ar trebui să vizeze, în funcție de dimensiunile populației rome, patru domenii esențiale : accesul la educație, ocuparea unui loc de muncă, servicii medicale și locuințe.

Integrarea socială și economică a romilor este un proces dual, care presupune o schimbare în mentalitatea majorității oamenilor, dar și în mentalitatea membrilor comunității rome.

#### **Romii în România.**

Situația romilor din România constituie, fără îndoială, o problemă de mare actualitate. Îmbunătățirea situației romilor nu constituie o simplă provocare având în vedere că comunitatea romă este, alături de cea maghiară, una dintre cele mai importante minorități din România.

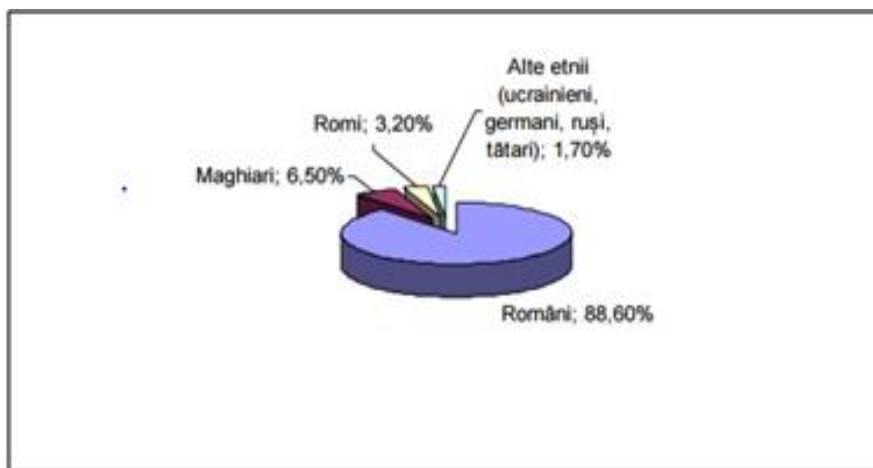


Figura nr. 1

*Distribuția populației pe etnii pe baza datelor furnizate de recensământul din 2011*

Este specific populației de romi în general, iar cei din România nu fac o excepție, faptul că sărăcia, care ia adesea forme severe și extinse, este dublată de situații accentuate de marginalizare și excluziune socială. O parte importantă a populației de romi este prinsă în capcana unui deficit de resurse/bunuri personale și familiale: lipsa severă de venituri, condiții de locuire adesea mizere, lipsa de educație, de calificare, angajare predominantă în activități economice din zona gri/subterană, lipsa actelor de identitate.

*Populația de romi din România prezintă câteva caracteristici generale:*

- lipsa identității legale
- deficitul sever de educație
- există o lipsă acută de calificare profesională în meserii moderne

- mulți romi nu au venituri permanente sau au venituri permanente foarte mici;
- este dramatică situația populației de romi din mediul rural
- un procent semnificativ dintre femeile rome între 15 și 44 de ani invocă necunoașterea metodelor contraceptive;
- numărul de copii născuți de-a lungul vieții de către femeile rome este în scădere;
- accesul la îngrijirea medicală a scăzut dramatic odată cu introducerea sistemului de asigurări sociale.
- situația locuirii pentru un segment important al populației de romi este foarte gravă.

În România, romii sunt percepuți de români și de cei care fac parte din altă etnie, mai ales în termeni negativi: leneși, agresivi, necinstiți, fără respect față de lege, fiind apreciați pentru: unitate (solidaritate), curaj, îndrăzneală.

Romii constituie ținta unor prejudecăți și comportamente discriminatoare în viața cotidiană. Toleranța populației este semnificativ mai mare față de etnicii germani și maghiari comparativ cu populația romă. Romii reprezintă etnia față de care majoritarii sunt cel mai puțin deschiși.

## 2.2. Forme ale excluziunii romilor pe piața muncii

Romii lucrează adesea ca muncitori necalificați, muncitori agricoli, în slujbe prost plătite și vulnerabile, fiind printre ultimii sosiți și printre primii concediați în cazul restructurărilor. Vechimea lor este adesea insuficientă pentru a beneficia de asigurări sociale iar vulnerabilitatea este cu atât mai ridicată. Cazul romilor cetățeni români este însă și mai grav ca dimensiuni ale proceselor de excluziune

Meseriile tradiționale sunt acele îndeletniciri pe care romii le-au avut de-a lungul timpului, fiindu-le specifice.

Cea mai importantă ocupație tradițională a romilor este prelucrarea metalelor:

- prelucrarea fierului cuprinde specializarea pe meserii: fierăritul, lăcătușeria potcovăria, caretăria și feneria;
- tinichigieria, în cadrul căreia se confecționează burlane, jgheaburi și acoperișuri, este meseria practică mai ales de romii gabori;
- de prelucrarea aramei se ocupă căldărarii. Aceștia confecționează și repară vase de aramă de uz gospodăresc;
- cositoria vaselor de aramă este o meserie aproape dispărută, de care s-au ocupat spoitorii;
- unul dintre meșteșugurile tradiționale ale romilor este și prelucrarea metalelor prețioase, aur și argint.

În cadrul prelucrării lemnului, ocupație a romilor rudari, s-au dezvoltat o serie de specializări: rudăritul propriu-zis practicat de butnari, cei care fac obiecte casnice din lemn și de covățari / albieri, cei care fac albi și coveți; lingurăritul practicat de lingurari, cei care confecționează linguri, lingurițe; fusăritul practicat de fusari, meșteri în confecționarea fuselor; lădăritul practicat de lădari, specializați în mobilier. O ramură distinctă este aceea a corfarilor, care împletesc corfe sau coșuri din nuietele de alun, de răchită sau de salcie.

În ceea ce privește lăutaria, aceasta este una dintre cele mai cunoscute meserii tradiționale rome. Lista marilor nume de lăutari romi începe cu Barbu Lăutaru. Această meserie se transmite din tată în fiu.

Din păcate, meseriile tradiționale nu mai au aceeași căutare, iar romii tind să renunțe la ele în ciuda faptului că reprezintă o parte din identitatea lor. Tocmai de aceea este necesară o reorientare și o revalorificare a meseriilor tradiționale rome prin stimularea potențialului autentic pe care îl are această etnie.

**Nivelul de pregătire mai redus îi plasează pe romi**, în poziții mai proaste pe piața muncii. În acest context, situația femeilor rome este și mai proastă decât a bărbaților datorită tradiției prezente în rândul populației rome conform căreia femeile rome se căsătoresc legal sau nelegal până



la 18 ani, neavând nici o șansă să dobândească pregătirea necesară unei profesii/slujbe moderne, adică liceu sau școala profesională.

Meseriile moderne ale romilor au fost dobândite prin sistemul formal de învățământ și instruire sau la locul de muncă. Faptul că meseriile moderne sunt mai frecvente în mediul urban decât în cel rural se explică prin adaptarea populației romă la specificul economic al acestuia și prin faptul că este puțin mai educată, prin parcurgerea mai multor trepte în sistemul formal de învățământ.

### **3. Promovarea oportunităților de ocupare pentru persoanele de etnie romă**

#### **3.1. Documente programatice și acțiuni ale Uniunii Europene**

În ciuda anumitor progrese înregistrate atât în statele membre, cât și la nivelul UE în ultimii ani, au intervenit puține schimbări efective în situația de zi cu zi a majorității romilor.

Comisia Europeană a propus aprobarea unui cadru UE pentru strategiile naționale de integrare a romilor. Acest cadru UE urmărește să aducă schimbări concrete în viața romilor, oferind o nouă abordare la soluționarea problemei excluziunii sociale și economice profunde, suferită de populația romă din Europa. Acesta urmărește să îmbunătățească viața populației romă prin elaborarea unei structuri europene care să sprijine activitatea statelor membre.

Comisia reamintește faptul că fonduri UE sunt în prezent programate pentru a sprijini eforturile statelor membre în domeniul incluziunii sociale, inclusiv pentru a sprijini eforturile de ajutorare a romilor, care trebuie să se adauge cu succes alocării eficiente și suficiente a resurselor naționale.

Finanțarea UE este disponibilă printr-o serie de instrumente financiare care acoperă diverse domenii:

- ✓ *Fondul social European* - instituit pentru a reduce discrepanțele în materie de prosperitate și standarde de viață dintre statele membre și regiunile UE și, astfel, pentru a promova coeziunea economică și socială;
- ✓ *Fondul european de dezvoltare regională* - permite extinderea finanțării FEDR la proiectele de locuințe destinate comunităților extrem de sărace și marginalizate, printre care se numără și multe comunități de romi;
- ✓ *Fondul european agricol pentru dezvoltare rurală* - poate fi utilizat pentru a ajuta comunitățile de romi prin finanțarea acordată dezvoltării socio-economice a zonelor rurale cu scopul de a preveni sărăcia și de a elimina excluziunea socială;
- ✓ *Programul „Drepturi fundamentale și cetățenie”* - Programul sprijină acțiuni care pot aduce beneficii populației romă, cum ar fi proiecte care sporesc înțelegerea reciprocă dintre romi și persoanele de alte etnii în vederea eliminării stereotipurilor.

#### **3.2. Măsurile, acțiuni și instrumente la nivel național vizând incluziunea pe piața muncii a populației romă**

Cel mai important document ce vizează exclusiv populația romă îl reprezintă *Strategia Guvernului României de incluziune a cetățenilor români aparținând minorității romilor pentru perioada 2012-2020*.

Scopul Strategiei Guvernului de incluziune a cetățenilor români aparținând minorității romilor pentru perioada 2012 – 2020 este asigurarea incluziunii socioeconomice a cetățenilor români aparținând minorității romilor prin implementarea unor politici integrate în

domeniul educației, ocupării forței de muncă, sănătății, locuirii, culturii și infrastructurii sociale. Totodată, Strategia Guvernului urmărește responsabilizarea autorităților publice centrale și locale, a minorității romilor și a societății civile pentru creșterea gradului de incluziune socio-economică a cetățenilor români aparținând minorității romilor.

Integrarea economică a romilor va contribui, de asemenea, la coeziunea socială, va îmbunătăți respectul pentru drepturile fundamentale, inclusiv pentru drepturile persoanelor care aparțin minorităților, și va combate discriminarea pe considerente de rasă, culoare, origine etnică, socială sau apartenență la o minoritate.

### Concluzii și propuneri

Anumite grupuri sociale se confruntă cu discriminarea atât în procesul de căutare a unui loc de muncă, cât și la locul de muncă. O astfel de discriminare împiedică UE să utilizeze la maximum capacitatea și talentul tuturor locuitorilor săi.

Există două motive pentru a lupta împotriva discriminării:

- *social*: este împotriva valorilor și legislației UE;
- *economic*: confruntarea cu o populație îmbătrânită rezidă în nevoia de atragere a cât mai multor persoane în rândul populației active pentru a asigura creșterea economică și prosperitatea.

Populația de romi se confruntă cu o serie de probleme. Una dintre acestea este slaba integrare socio-profesională. Chiar dacă această situație dificilă apare și la nivelul populației majoritare ea este mai evidentă în ceea ce privește etnia romilor. În ultimii ani, au fost realizate mai multe studii despre problematica complexă a romilor, însă cele mai multe idei proliferate de către autori converg spre ideea că sărăcia existența în comunitățile de romi derivă, în principal, din slaba participare economică a acestora.

**Propuneri:** Dintre soluțiile posibile a fi aplicate în vederea creșterii gradului de ocupare pe piața muncii a populației de etnie romă, pot fi menționate:

- dezvoltarea colaborării dintre structurile administrației publice și organizațiile neguvernamentale ale romilor;
- crearea de locuri de muncă pentru romi;
- evaluarea nevoilor de pe piața muncii, astfel încât să fie identificate domeniile accesibile romilor, ținând cont de pregătirea lor actuală;
- înființarea Centrelor de Incluziune Profesională pentru Romi în cadrul comunităților locale, cu scopul formării și facilitării angajării romilor pe piața muncii;
- acțiuni și demersuri pentru depășirea discriminării la angajare;
- multiplicarea proiectelor derulate deja în domeniul formării profesionale prin ONG-uri de către instituțiile statului;
- crearea de IMM-uri ale romilor pentru accesarea resurselor financiare existente pe piață;
- acordarea facilităților fiscale pentru întreprinzătorii care angajează romi, membri ai familiilor cu mulți copii și lipsiți de mijloace de existență;
- diseminarea practicilor pozitive, astfel încât să poată fi replicate la scară națională.

Excluziunea romilor provoacă nu numai o suferință umană importantă, ci generează și costuri directe semnificative pentru bugetele publice și costuri indirecte rezultate din pierderile de productivitate.

## Bibliografie

1. Duminică Gelu, Preda Marian, *Accesul romilor pe piața muncii*, ECA – Ed. Cărții de Agribusiness, București, 2003
2. Zamfir Ana, Mocanu Cristina, *Defavorizare și discriminare în România*, Societatea de Analize Feministe „AnA” și Institutul Național de Cercetare Științifică în domeniul Muncii și Protecției Sociale, [www.incsmps.ro](http://www.incsmps.ro)
3. \*\*\*, *H.G. nr.1221/2011 pentru aprobarea Strategiei Guvernului României privind incluziunea socială a cetățenilor români aparținând minorității romilor pentru perioada 2012-2020*, publicată în Monitorul Oficial, partea I, nr. 6 bis/4.01.2012
4. \*\*\*, *Legea nr. 116/2002 privind prevenirea și combaterea marginalizării sociale*, publicată în Monitorul Oficial, Partea I nr. 193/21.03.2002
5. \*\*\*, *H.G. nr.1149/2002 pentru aprobarea Normelor metodologice de aplicare a prevederilor Legii nr. 116/2002 privind prevenirea și combaterea marginalizării sociale*, publicată în Monitorul Oficial nr. 795/1.11.2002
6. \*\*\*, *Notă de fundamentare la H.G. nr. 1221/2011 pentru aprobarea Strategiei Guvernului României de Incluziune a cetățenilor români aparținând minorității romilor pentru perioada 2012 – 2020*, [www.gov.ro](http://www.gov.ro)
7. \*\*\*, *BUG 137/2000 privind prevenirea și sancționarea tuturor formelor de discriminare*, republicată, cu modificările și completările ulterioare, publicată în Monitorul Oficial nr. 99/8.02.2007
8. \*\*\*, *Fenomenul discriminării în România. Raport sintetic noiembrie 2010*, [www.antidiscriminare.ro](http://www.antidiscriminare.ro)
9. \*\*\*, *Integrarea socială și economică a romilor în Europa*, COM(2010) 133 final, Bruxelles, 14.4.2010, [www.ec.europa.eu](http://www.ec.europa.eu)
10. \*\*\*, *Un cadru UE pentru strategiile naționale de integrare a romilor până în 2020*, COM(2011) 173 final, Bruxelles, 5.4.2011, <http://eur-lex.europa.eu>
11. \*\*\*, *Colaborând îndeaproape pentru incluziunea romilor. Cadrul UE explicat*, <http://bookshop.europa.eu>
12. \*\*\*, *Summit pentru promovarea unui angajament comun de îmbunătățire a incluziunii pentru milioane de romi*, IP/08/1326, [www.europa.eu](http://www.europa.eu)
13. \*\*\*, *Lansarea unei platforme europene destinate unei mai bune coordonări a eforturilor de combatere a excluderii romilor*, IP/09/635, [www.europa.eu](http://www.europa.eu)
14. \*\*\*, *Roma Inclusion: An Economic Opportunity for Bulgaria, Czech Republic, România and Serbia* [Incluziunea romilor: o oportunitate economică pentru Bulgaria, Republica Cehă, România și Serbia], septembrie 2010, [www.worldbank.org.ro](http://www.worldbank.org.ro)
15. [www.anr.gov.ro](http://www.anr.gov.ro)
16. [www.dromesqere.net](http://www.dromesqere.net)
17. <http://ro.wikipedia.org>
18. [www.disacnetsolutions.net](http://www.disacnetsolutions.net)
19. [www.hotnews.ro](http://www.hotnews.ro)



## Patrimoniul construit al Municipiului Petroșani

**Autori: Onu Elena Mirabela, Negoii Andreea Mariana**  
**Coordonator: Prof. Enache Leontina**  
**Colegiul Economic „Hermes” Petroșani**

Patrimoniul construit, la nivelul municipiului Petroșani, este reprezentat de clădirile de patrimoniu întâlnite, cu precădere, în Cartierului Colonie și zona Centrului Istoric și gospodăriile de tip momârlănesc.

**Cartierul de Locuințe Muncitorești Colonia** a luat ființă la finalul sec. al IX-lea, astăzi cunoscut sub denumirea de Cartierul Colonie, cartier care a fost inclus în lista D.M.A.S.I. la calitatea de „zonă istorică urbană”.

Situat în partea de vest și nord-vest a orașului, delimitat de râul Jieț, strada Cărbunelui, gara și linia CFR, strada Vlad Țepeș, cartierul este construit la sfârșitul secolului al XIX-lea. Colonia este poziționată în partea cea mai joasă a orașului iar comunicarea cu Centrul orașului se face prin străzi care urcă din dealuri. Cartierul își păstrează și în prezent aspectul inițial, modul de construcție și de dispunere a caselor, care s-a făcut asemenea coloniilor muncitorești din Germania, casele sunt mici de înălțime, separate sau cuplate, sub forma unor apartamente cu două camere și o bucătărie.

Inițial cartierul a fost proiectat pe două zone, zona cu locuințele pentru funcționarii publici și zona cu locuințele minerilor, locuințele funcționarilor deosebindu-se de cele ale muncitorilor, fiind mai mari și situate la intrarea în colonie.

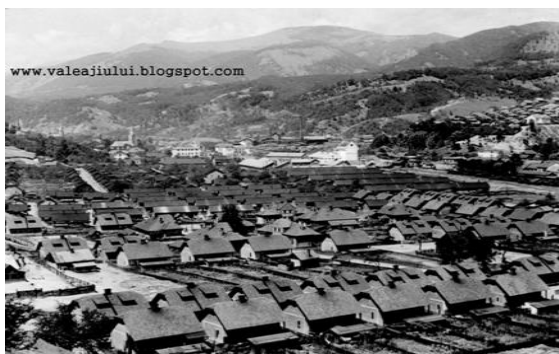


Foto. 1 Dispunerea locuințelor în Colonia de Jos



Foto. 2 Colonia funcționarilor Societății Petroșeni

La intersecția străzilor se găseau cișmele de apă potabilă, unele străzi dispunând de cuptor pentru coptul pâinii, iar o baie orășenească a fost construită pentru a fi folosită de întreaga comunitate.

Un element inedit era modul de aprovizionare a populației, cu alimente și alte produse, prin intermediul unei linii de cale ferată care străbătea străzile din colonie.

În prezent, în întreaga zonă a Coloniei locuințele să se afle într-un stadiu avansat de degradare, locuitorii fiind obligați prin legea privind monumentele istorice să conserve structura și aspectul inițial al acestui cartier, fiind unul dintre primele cartiere ale orașului.

Unele clădiri, care altădată îndeplineau funcții administrative și erau simboluri ale orașului, au ajuns într-un stadiu avansat de degradare. Un exemplu îl reprezintă clădirea Băilor Societății Petroșani, în prezent o ruină, edificiu ce și-ar fi putut găsi o altă destinație, dacă nu cea inițială. Singura clădire din vechea colonie, care a reușit să fie salvată și care în prezent are altă destinație decât cea inițială este Cazinoul Muncitorec. Pe scena acestui cazinou muncitoresc s-au perindat, în

perioada interbelică, numeroase trupe de teatru, mari personalități artistice de prim rang, cum ar fi: Constantin Notara, Constantin Tănase, George Enescu.

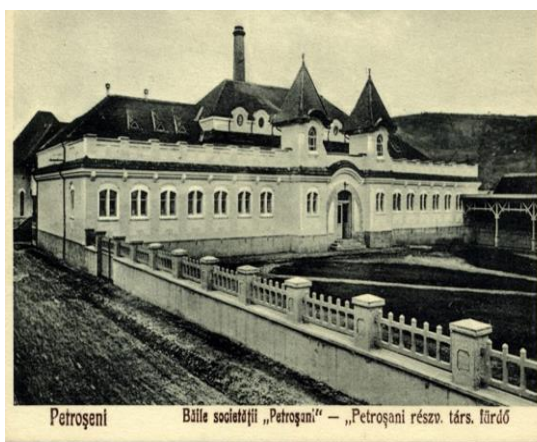


Foto. 3 Băile Societății Petroșani



Foto. 4 Cazinoul muncitoresc, 1937

**Centrul istoric** al orașului, cuprinde zona dintre Piața Victoriei și Centrul Civic, care datează de la sfârșitul secolului al IX-lea și care a suferit modificări importante, în special în perioada socialistă, când multe clădiri de patrimoniu au fost demolate, în locul lor fiind construite blocuri cu apartamente de locuit. Între clădirile istorice care au rezistat transformărilor urbane ale orașului putem enumera: Teatrul I. D. Sârbu, Muzeul Mineritului, Casa de Cultură a Studenților, Biserica Evanghelică.

### ***Teatrul din Petroșani***



Foto. 5 Teatrului de Stat „Valea Jiului



Foto. 6 Clădirea teatrului “I.D. Sârbu”  
Petroșani

Situat în partea centrală a orașului, Teatrului Dramatic I. D. Sârbu a fost construit în anul 1905 și a avut inițial diverse funcții, ex. cazinou, casă de oaspeți etc.

În luna mai a anului 1981, Teatrul de Stat "Valea Jiului" s-a mutat în actualul sediu. La 31 mai 1983, Teatrul de Stat "Valea Jiului", inaugurează această "nouă" clădire, iar în 1991 Teatrul de stat "Valea Jiului" își schimbă titulatura în ***Teatrul Dramatic "Ion D. Sîrbu" Petroșani***, așa cum este cunoscut astăzi.

### ***Muzeul Mineritului***

Muzeul mineritului, singurul muzeu cu această destinație din țara noastră, a fost înființat în data de 4 august 1961, în baza Deciziei Sfatului Popular al Regiunii Hunedoara, cu numărul 750, pentru a omagia munca minerilor, istoria mineritului și a dezvoltării tehnicii miniere de exploatare a cărbunelui.



Foto. 7 Muzeul Mineritului din Petroșani

Primul sediu al muzeului a fost pe strada Ion Creangă, nr.1, într-o casă situată în spațiul actualului Parc Central și a funcționat în această clădire în perioada 1961-1966. În anul 1966 muzeul se mută în actuala clădire construită în anul 1900 și care inițial a funcționat ca locuință de serviciu pentru cadrele din Conducerea Societății Anonime Petroșani. În data de 18 octombrie 1970, în sălile Muzeului Mineritului se înființează prima Secție Numismatică din România.



Foto. 8 Expoziție de numismatică



Foto. 9 Expoziție cu unelte vechi de lucru

Singurul edificiu de cultură din țara noastră cu profil de tehnică minieră în cărbune, deține 7 săli distincte: în prima sală sunt expuse imagini din zona Văii, în sala a doua sunt prezentate vechi unelte de lucru, eșantioane fosiliere și fotografii de epocă, precum și exponate despre concesionarea perimetrelor miniere, salarizarea la finele secolului al XIX-lea; următoarele două săli expun documentele și materialele vechi, care vorbesc despre începuturile mineritului în Valea Jiului, iar ultima sală, cea de-a șaptea sală cuprinde importante materiale ilustrative și machete ce evocă dezvoltarea tehnicii miniere din Valea Jiului în perioadele 1944-1945, 1965-1968, 1968-1977, 1977-1989.

Muzeul este gazda a numeroase expoziții: de artă plastică, numismatică, expoziții de tehnică minieră, turism, artă fotografică, fotografii de epocă a orașelor miniere. Din păcate, muzeului îi lipsesc materiale care să vorbească și să ilustreze evenimentele din timpul mineriadelor când minerii din Valea Jiului au participat la o serie de „evenimente” care au făcut ca zona să fie cunoscută în întreaga lume.

#### ***Biserica Sânilor***

Numele bisericii provine de la familia Sîn, nume foarte întâlnit și astăzi în depresiune, a fost construită din bârne de lemn de frasin defrișat din pădurea locului numit „Ratundul” de către credincioșii păstori veniți pe aceste meleaguri din Țara Hațegului.

Conform documentelor de arhivă aceasta este construită pe locul unei alte biserici incendiate de oștile otomane în 1778, an în care otomanii pătrund prin Pasul Vâlcanului pustiind satele din Valea Jiului, dând foc caselor, bisericilor și au luat mulți locuitori în robie.

În aceste condiții localnicii s-au retras în pădurile de peste Jiu, actuala Dâlja, iar după retragerea turcilor și-au reluat viața obișnuită, reconstituindu-și casele și bisericile.

Locașul de cult a fost construit pe o fundație din piatră de râu în două perioade distincte, la construcția din bârne de frasin, deoarece biserica devenise neîncăpătoare, în anul 1872 bisericii i s-a adăugat un pronaos” tinda muierilor”. Dintre comorile vechi ale bisericii putem aminti: picturile vechi, icoanele, cărțile de cult păstrate peste timp, printre care unele manuscrise, scrise în alfabetul chirilic.

### ***Biserica Evanghelică, Petroșani***

Construcția acestei biserici a început în 1892 și a fost sfințită în anul 1896 iar costurile construcției au ajuns la 36 000 koroane, fonduri adunate de asociația femeilor evanghelice din localitate.



Foto. 10 Biserica Sâniștea



Foto.11 Biserica Evanghelică, 1892



Foto. 12 Biserica Evanghelică, 2014

În interiorul bisericii se poate vedea o placă comemorativă dedicată celor 1700 de etnici germani din Valea Jiului deportați în lagărele din Rusia după al doilea război mondial, placă realizată de artistul plastic Ladislau Schmidt din Petrila. În prezent biserica este deschisă cu toate că mai există doar 33 de catolici evanghelici în Valea Jiului, iar aceștia 33 se întâlnesc în parohia bisericii.



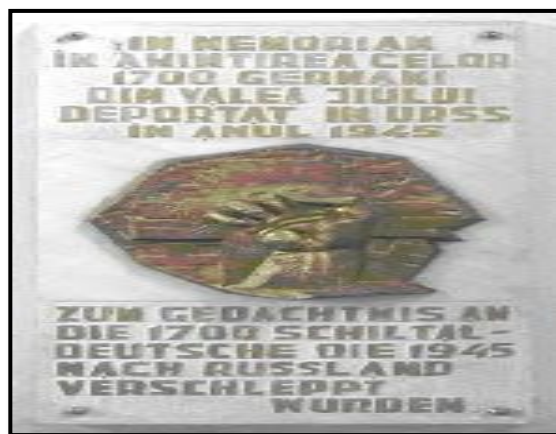


Foto. 13 Placa comemorativă a deportării etnicilor germani.

**Gospodăriile de tip momârlănesc** se întâlnesc în perimetrele satelor Slătinoara, Dâlja Mare, Dâlja Mică, Peștera, administrativ, considerate cartiere ale orașului. Aceste așezări, datorită zonei submontane în care se găsesc, au dispunere răspândită și răsfirată a caselor. Influențată de ocupația de bază, dezvoltarea gospodăriei tradiționale momârlănești, a cunoscut o etajare ocupațională și de habitat: locuința de bază în sat, coliba la munte și stâna în zona pășunilor alpine.

*Gospodăriile permanente* se individualizează prin anumite aspecte care au fost determinate de mediul natural montan și de resursele zonei. Astfel pentru construcția caselor se folosește piatra și lemnul de brad. Piatra este folosită la construcția fundației înalte și baza caselor, lemnul la construcția pereților, podurilor, plafoanelor și dușumelelor, iar acoperișurile sunt făcute în patru ape pentru scurgerea rapidă a apelor din precipitații.



Foto.14 Distribuția gospodăriilor în satul Dâlja Mare

Casa tradițională este construită din bârne de lemn, cioplite cu barda, cu încheieturi sub formă de „coadă de rândunică”, aplicate prin scobituri pătate cu o mică porțiune de bârnă în exterior. Modul acesta de îmbinare al bârnelor are ca rezultat o structură atât de bine încheiată că nu este nevoie de folosirea cuielor sau a altor elemente de legătură.

Interioarele erau tencuite cu mortar care se arunca peste trestie sau șipci de nuiiele, bătute pe pereți și după finisare erau vărute cu albastru deschis.

În timp piatra a fost înlocuită cu cărămida, aceasta reprezentând partea inferioară, partea superioară fiind construită tot din lemn. Și în prezent lemnul reprezintă un element de bază în construcția caselor.

Diferențele între locuințe țineau și de dimensiunea gospodăriei și care reliefau gradul de bogăție al locatarului, astfel că familiile sărace își ridicau case cu ocol întărit, formate din două camere și îngrădite cu garduri din piatră și numai cei înstăriți își construiau gospodării mai spațioase, în vinclu sau sub formă de L, care aveau trei camere.

Prima cameră îndeplinea mai multe funcții: de bucătărie și cameră de locuit, unde locatarii își țineau o parte din alimente și desfășurau activitățile de peste zi. Pentru a răspunde multiplelor funcții în odaie se aflau alături de vatră și alte elemente ca: masa, lavițe, patul. Camera a doua, numită cealaltă odaie, cu echivalentul de casa frumoasă sau curată, este mai îngustă și o funcționalitate precisă, fiind folosită pentru primirea oaspeților ocazionali, aici se țineau sărbătorile importante din an și pentru păstrarea obiectelor de îmbrăcăminte și a veselei de sărbătoare. În această cameră nu sunt surse pentru încălzire iar ca mobilier numai o bancă și polițe. În gospodăriile cu ocol întărit grajdul își avea intrarea spre interiorul ocolului, iar grajdurile noi, în gospodăriile fără ocol întărit, sunt izolate de casă.

#### *Gospodării temporare*

1. *Colibele* sunt locuințe sezoniere folosite de primăvara până toamna de către momârlani. Inițial acestea erau formate din patru pereți din lemn de brad, fără tavan, mobilierul era limitat, format dintr-un pat de scânduri fără tăblii, o masă mică de brad, două trei scăunele sau butuci despicați din brad sau fag și câteva polițe prinse pe pereți și, mai nou, o sobă. Ulterior, condițiile de locuit au fost îmbunătățite, mai ales că aceste mai sunt folosite și în unele perioade de iarnă, când vitele sunt urcate aici pentru a consuma nutrețul care nu se poate transporta în sat.



Foto.12 Colibă în Munții Parâng

*Stânele* nu se deosebesc foarte mult, de colibe, având aceiași formă, construite din aceleași materiale, cu deosebirea că temelia lor se compune din câteva pietre mari situate sub colțuri. Mobilierul este asemănător colibelor la care se adaugă pirostria și furci de agățare a ceaunelor, de obicei de grinzi. Stânele unde se adăpostesc ciobanii sunt prevăzute și cu o încăpere mică numită celar, unde se prepară brânzeturile. Sub grindă se găsește un răboj (bucătică de lemn plină de creștături cu ajutorul căreia se țin diverse socoteli: cantitatea de brânză luată de fiecare, zilele perioadelor de ciobănit pentru fiecare gospodar). În apropierea stânelor se găsește târla sau strunga oilor.

Gospodăria tradițională momârlănească, prin dimensiunea mai mică și sărăcia în decorațiuni și ornamente, putem spune că reflectă personalitatea momârlanului, caracterizată prin simplitate și spirit practic. Trăind într-un spațiu montan aceștia au găsit modalitatea de se adapta condițiilor aspre de mediu și să-și asigure un trai chiar îndestulat.

### **Bibliografie**

1. Alexandrescu V., *Depresiunea Petroșani - studiu de geografia așezărilor umane, rezumatul tezei de doctorat*, Universitatea București, Facultatea de Geografie, 1995.
2. Badea L., *Valea Jiului*, Editura Științifică, București, 1971.
3. Baron M., *Cărbune și societate în Valea Jiului - perioada interbelică*, Editura Universitas, Petroșani, 1998.
4. Baron M., Wersanški E., Andras I., *Valea Jiului la începutul secolului XX*, Editura UNIVERSITAS, Petroșani, 2013.
5. Costache A., *Vulnerabilitatea așezărilor umane și riscurile sociale în Valea Jiului*, rezumatul tezei de doctorat, 2010.
6. Dumitru F. Dumitru, *Petroșani și împrejurimi*, Editura SPORT-TURISM, București, 1979.
7. Tuțu G., *Petroșani - oglinda timpului*, Editura Măiastra, Târgu-Jiu, 2012.
8. Stanca S., *Monografia istorico-geografică a localității Petroșeni din Valea Jiului*, Editura Fundației Culturale I.D. Sârbu, Petroșani, 1996.

## Aspecte privind managementul resurselor umane în B.C. ”Moldova Agroindbank” S.A.

**Autor: Pancenco Elena**  
**Coordonator: Prof. univ. dr. Irimie Sabina**  
**Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** Human resource management (HRM) is a function in organizations designed to maximize employee performance in service of an employer’s strategic objectives. HRM is primarily concerned with the management of people within organizations, focusing on policies and on systems. HRM departments and units in organizations typically undertake a number of activities, including employee benefits design employee recruitment, training and development, performance appraisal, and rewarding etc. In this paper I will discuss and describe the main activities and responsibilities of human resource department. As a practical example, I will demonstrate the activities of one of the biggest commercial banks from Republic of Moldova.*

### 1. Managementul resurselor umane. Concepte teoretice și activitățile de bază

În spatele oricărui produs sau serviciu se află o gândire, un efort, munca unui om. Nimic nu poate fi produs fără ajutorul unei persoane deoarece aceasta reprezintă principala resursă a unei întreprinderi. O dată cu apariția noilor tehnologii, valoarea muncii umane a început să regreseze, dar de fapt, abordând această problemă din altă perspectivă, tot individul, înzestrat cu inteligență, a creat mașinării cu scopul de a ușura munca, și tot el coordonează activitatea lor. În concluzie - toată puterea se află în om, de unde și apare conceptul de management al resurselor umane.

În literatura de specialitate, conceptul este gândit și prezentat de diverși autori în diferite viziuni, dar care au aceeași finalitate. Din totalitatea definițiilor am ales cele mai potrivite, care abordează conceptul în toată amploarea sa. De exemplu John Storey (1989) privește managementul resurselor umane (MRU) ca ”o abordare distinctă a managementului personalului care dorește să obțină un avantaj competitiv prin angajarea competitivă a unei forțe de muncă extrem de dedicată și capabilă, folosind o gamă integrată de tehnici culturale, structurale și de personal.” Armstrong (1995) apreciază, de asemenea, rolul strategiilor, dar merge mai departe prin a sublinia necesitatea unor sisteme de personal robuste, care vor avea grijă de angajați, ca active valoroase în cazul în care investițiile sunt cruciale. Astfel el definește MRU ca ”o abordare strategică și coerentă prin gestionarea celor mai valoroase active ale organizațiilor – oamenii care lucrează acolo, care contribuie în mod individual și colectiv la realizarea obiectivelor de afaceri.”

O altă alternativă referitoare la concept, conturează managementul resurselor umane ca fiind ”acea funcțiune strategică ce are drept scop creșterea permanentă a potențialului material și financiar a organizației printr-o valorificare superioară a potențialului său uman.”

Următoarea definiție caracterizează MRU ca un proces ce presupune ”îmbunătățirea continuă a activităților tuturor angajaților în scopul realizării misiunilor și obiectivelor organizaționale. Aplicarea cu succes a managementului resurselor umane presupune existența unui sistem de evaluare a performanțelor, a unui sistem de stimulare a angajaților și de recompensare a rezultatelor”.

Iar în viziunea mea, managementul resurselor umane este un proces al managementului general care își concentrează forțele pentru a crea un mediu favorabil, mediu ce se află în continuă optimizare, cu scopul de a asigura o bună activitate a personalului, în armonie cu întreprinderea în

cadrul căreia activează, iar acest scop odată îndeplinit va duce implicit la îmbunătățirea situației firmei.”

Conform definițiilor prezentate, constatăm că resursele umane cu relațiile reciproce dintre ele și relațiile cu firma, reprezintă o caracteristică principală pentru entitățile economice, indiferent de mărimea și ocupația acestora. Activitățile desfășurate în domeniul resurselor umane intră în sfera de competență a unui număr mare de persoane, de la executiv până la personalul de birou, iar principalele activități ale MRU sunt prezentate schematic în figura 1.1.

Activitățile principale în cadrul departamentului MRU au fost clasificate și caracterizate de către numeroși autori (Stanciu, 2001; Armstrong, 2006; Lefter, 2007; Cindrea, 2008; Irimie, Hodor, Munteanu, 2009; Csilinga, 2010; Coyle-Shapiro, Tripan, Dodu, 2013) la modul prezentat în cele ce urmează.

1. *Planificarea resurselor umane* – Nevoia de resurse umane constituie în realitate o cerere derivată care depinde în primul rând de solicitările de produse și servicii pe care producătorii le realizează. Drept urmare, dacă cererea pentru un produs sau serviciu va crește, se va înregistra în general, și o sporire a cererii de resurse umane. În acest scop, se analizează, într-o primă etapă, realizările întreprinderii în perioadele anterioare, de regulă pe ultimii cinci ani, pentru a se stabili tendințele efective înregistrate privind productivitatea muncii, determinată în funcție de valoarea adăugată; de asemenea, trebuie să se evalueze situația întreprinderii privind ponderea valorii adăugate în cadrul volumului producției, efectivele de salariați, structura personalului etc. În etapa următoare, se previzionează necesarul de resurse umane, ținând cont de realizările din anii anteriori, precum și de strategia întreprinderii.

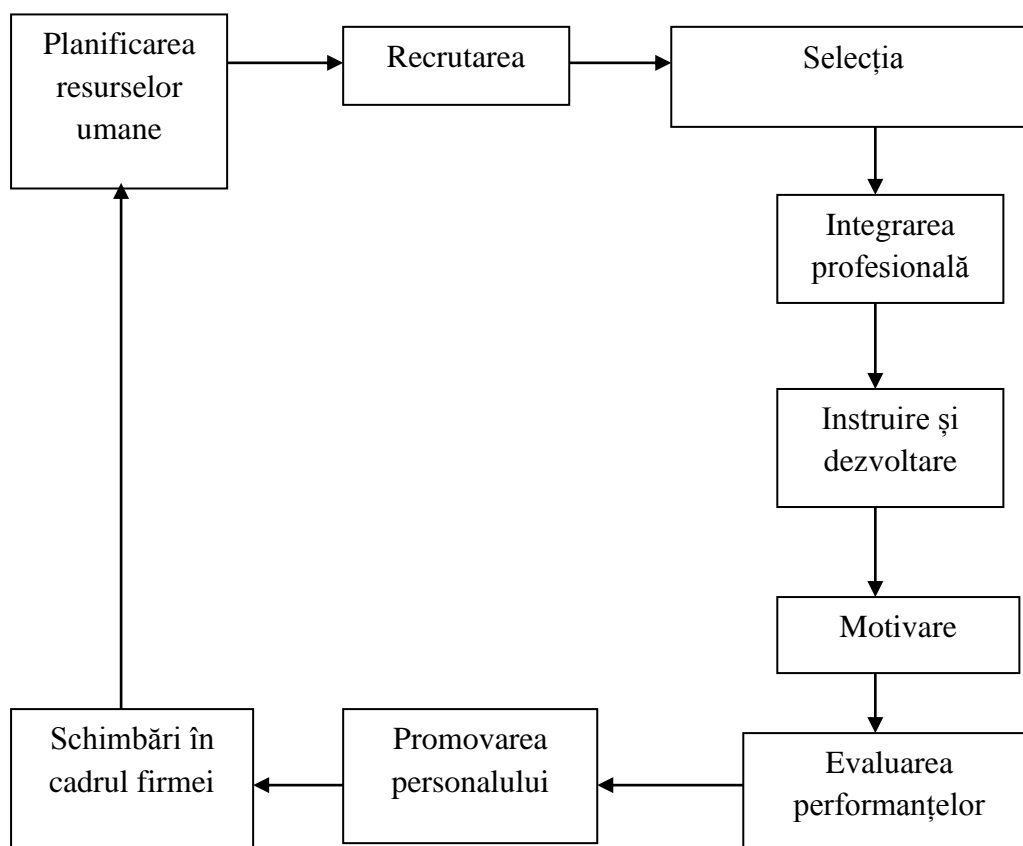


Fig. 1.1.  
Activitățile componente în departamentul de resurse umane

2. *Recrutarea și selecția personalului* – reprezintă procese esențiale și în același timp dificile, care exercită o influență deosebit de importantă asupra întregii activități a organizației. Rolul lor este de a găsi ”omul potrivit la locul potrivit”. Din punct de vedere practic, recrutarea și selecția reprezintă două etape ale aceluiași proces și anume, asigurarea organizației cu resurse umane, definită ca un ansamblu de activități privind indentificarea persoanelor care corespund caracteristicilor aferente posturilor vacante.
3. *Integrarea profesională* – Programele de integrare profesională sunt instrumente de lucru coerente prin care organizația urmărește adaptarea persoanelor angajate la cerințele posturilor pe care acestea urmează să le ocupe, precum și a celor care și-au schimbat locul de muncă sau care trebuie să se acomodeze noilor caracteristici ale locului de muncă pe care îl ocupă. În această perioadă, angajații trebuie să fie conduși, îndrumați, monitorizați de către șeful direct, de către delegatul acestuia sau de managerul de carieră.
4. *Instruire și dezvoltare* - Prima etapă în dezvoltarea oricărui program de formare este de a identifica competențele lipsă care există în cadrul societății și de a determina care dintre angajați trebuie să urmeze cursuri de formare. Odată ce analiza nevoilor de instruire și dezvoltare a fost realizată, iar compania a identificat cine trebuie să fie instruit și de ce au nevoie pentru a fi instruiți, este necesar să se stabilească modul în care programul de formare urmează să fie pus în aplicare.
5. *Motivarea* – Problemei motivației personalului i se atribuie o mare importanță atât în sectorul privat cât și în cel bugetar. Toți managerii sunt de acord că atingerea obiectivelor organizaționale depinde foarte mult de comportamentul și atitudinea subordonaților lor față de sarcinile ce le revin. Motivarea poate fi financiară (salarii, bonusuri, cupoane, tichete de masă) și non-financiară (mesaje motivaționale, un feed-back pozitiv, posibilitatea de avansare, implementarea titlului de ”lucrător al lunii” etc)
6. *Evaluarea performanțelor* – Rolul evaluării performanțelor este de a asigura legătura productivitate-evaluarea performanțelor-recompensă, fiind un factor hotărâtor în acordarea corectă a salariilor și promovărilor, cât și a evoluției firmei deoarece reprezintă o sursă primară de informații despre angajați. Interpretarea și aplicarea evaluării: concluziile trase de departamentul de resurse umane sunt prezentate managerului; exploatarea și acțiunile care decurg din aceasta se realizează de către șefii ierarhici sub îndrumarea departamentului de resurse umane. Scopurile și obiectivele avute în vedere prin acțiunea de apreciere a salariaților sunt:
  - Îmbunătățirea eficienței și performanțele individuale;
  - Fundamentarea diverselor măsuri pe linie organizatorică și în mod deosebit cele referitoare la administrarea salarizării, promovării și desfacerii contractelor de muncă.
7. *Promovarea personalului* – reprezintă totalitatea proceselor prin care unui angajat al organizației i se atribuie un alt post (în cadrul aceleiași firme), situat pe un nivel ierarhic superior, pe baza eficienței personale dovedite și a aptitudinilor cerute în exercitarea noii funcții. Un angajat poate fi promovat în funcție de mai multe criterii care pot fi: vechimea în muncă, postul deținut anterior, și potențialul acestuia ce include competențele, cunoștințele, aptitudinile, calitățile și talentul pe care îl posedă.

## 2. **Prezentarea B.C. ”Moldova Agroindbank” S.A.**

Banca este o instituție financiară care are ca obiect principal de activitate, atragerea de depozite și acordarea de credite. Băncile sunt organizate sub forma unei societăți comerciale pe acțiuni și își desfășoară activitatea sub supravegherea băncii centrale.

Sistemul bancar este structurat în general pe două nivele:

- primul nivel cuprinde o singură entitate – Banca Centrală a Statului (sau națională) cu atribuții privind politica monetară, valutară, de credit și de plăți, precum și cu atribuții în materia autorizării, și supravegherii bancare.
- al doilea nivel cuprinde, în principal, băncile specializate, instituții autorizate să desfășoare activități de atragere de depozite și de acordare de credite în nume și în cont propriu.

B.C. ”Moldova Agroindbank” S.A., care este analizată în lucrarea de față, face parte din al doilea nivel, deci este o bancă comercială, și nu numai atât, este cea mai mare bancă comercială din Republica Moldova. B.C. ”Moldova Agroindbank” S.A. (MAIB) și-a început activitatea în 1991, într-o perioadă marcată de restructurarea radicală a societății în general și a economiei în particular. Schimbările în societate au determinat banca să adopte noi strategii, bine definite, care au putut răspunde solicitărilor unei piețe în formare. În acest scop banca a extins rețeaua de filiale și reprezentanțe, a valorificat noi segmente ale pieței produselor bancare, a stabilit relații de corespondență cu bănci din străinătate și relații de colaborare cu diverse instituții financiare internaționale, fapt ce a consolidat poziția băncii pe piața bancară a republicii. Experiența acestei perioade a demonstrat că echipa de manageri și de angajați ai băncii, este capabilă să facă față oricăror provocări ale pieței și să realizeze cu succes obiectivele strategice trasate.

Situația economică deloc favorabilă din anul 2009, strâns corelată cu criza înregistrată la nivel mondial, a adus noi provocări, care au determinat banca să-și ajusteze strategia la noile circumstanțe, pentru a face față noilor solicitări ale pieței și pentru a fi aproape de clienții săi. Pe durata întregii sale activități, MAIB a îndeplinit, pe lângă rolul de bancă universală și operativă, un rol de bancă-lider, fiind promotorul unor acțiuni care au dus la consolidarea întregului sistem bancar al țării.

Realizările și performanțele înregistrate de bancă i-au fortificat pozițiile, B.C. ”Moldova Agroindbank” S.A. fiind gata să răspundă provocărilor viitoare, în vederea prosperării băncii și a clienților săi. MAIB este un nume bine cunoscut atât în Republica Moldova cât și peste hotarele ei.

### **3. Activitatea de bază a băncii**

Timp de 25 de ani de activitate, MAIB continuă să demonstreze că este liderul pieței bancare din Republica Moldova. Ea este o bancă inovativă, orientată spre prestarea serviciilor financiare înalt tehnologizate. Serviciile sunt oferite tuturor segmentelor de clienți și oferă cea mai mare varietate de servicii și produse bancare care există la moment în Republica Moldova. Banca deține cele mai puternice poziții la principalii indicatori financiari, făcând parte din Top 10 cele mai bune branduri din Moldova. Datele pentru anul 2015 arată că MAIB deține o cotă de piață de 26,3% la active, 28,7% la credite, 27,8% la depozite. În fiecare an, publicațiile internaționale cu renume desemnează MAIB în calitate de cea mai bună bancă, inclusiv în 2015 când *Global Banking & Finance Review* a acordat MAIB titlul de cea mai bună bancă comercială din Moldova.

Ca și oricare altă bancă comercială, activitatea MAIB se concentrează asupra unui scop principal și anume obținerea de profit și performanță superioară, oferind un spectru larg de servicii financiare: oferirea creditelor, deschiderea depozitelor, vânzarea-cumpărarea valutei străine, vânzarea-cumpărarea valorilor imobiliare, transfer etc., activități ce stimulează creșterea economică prin circulația continuă a capitalului.

La fel, B.C. ”Moldova Agroindbank” S.A. susține tinerii Republicii Moldova prin oferirea de burse de merit pentru cei mai buni studenți – 50 de burse în valoare de 12 000 lei fiecare. Cei 50 de învingători sunt selectați de către o Comisie Independentă de Experti, reprezentanți ai comunității academice și studenții sunt evaluați atât prin dosarele de aplicare, cât și în urma unui test de cultură generală.

B.C. ”Moldova Agroindbank” S.A. este prima bancă care a creat o Companie de Leasing: ”MAIB – Leasing” S.A. Evenimentul respectiv este unul de pionerat și oferă în mod tradițional

clienților săi, cele mai inovative și competitive posibilități de finanțare. Acest produs combină capacitatea de finanțare a MAIB și dorința de a furniza clienților servicii de calitate.

În concluzie, putem afirma cu certitudine că banca în decursul celor 25 ani de activitate, pe deplin și-a meritat numele de ”Cea mai bună bancă comercială din Republica Moldova”, implicându-se activ în susținerea nu numai a cetățenilor față de care a demonstrat o deosebită fidelitate, dar și sprijinirea unor proiecte sociale, educaționale, sportive, științifice, culturale și agricole, proiecte prin intermediul cărora banca aduce contribuție la dezvoltarea culturii naționale, la consolidarea unei societăți armonioase, la promovarea Republicii Moldova pe plan extern.

### **Bibliografie:**

1. Armstrong, M., ”A handbook of Human Resource Management Practice”, 2006
2. Bădescu, A., Mirci, C., Bogre, G., ”Managementul Resurselor Umane: manualul profesionistului”, 2008
3. Coyle-Shapiro, J., Hoque, K., Kessler, I., Pepper, A., Richardson, R., Walker, L., Human resource management, University of London, 2013
4. Csiminga, C., Managementul Resurselor Umane –note de curs-, Petroșani, 2010
5. Itika, J., Fundamentals of human resource management: Emerging experiences from Africa, African Public Administration and Management Series, vol.2, 2011
6. Novac, E., Abrudan, D., ”Managementul resurselor umane”, 2011
7. \*\*\*Managementul resurselor umane –suport de curs-, Universitatea de Vest ”Vasile Goldiș”, Arad, 2006
8. <http://maib.md/> accesat în data de 15.04.16, ora 13:04



## Analiza evoluției în timp a populației din România și din Valea Jiului

**Autor: Raihert Alexandru**

**Coordonator: Lect. univ. dr. Stoicuța Nadia Elena**

**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *This paper describes the econometric analysis of the time evolution of population from Romania and from the Jiu Valley. The analyzed period is 17 years. The data series of the population from the Jiu Valley and from Romania, are approximated using a model ARX, the model parameters were determined using the method of least squares, using the Eviews software package. Based on the two models analyzed, in the end of the paper, forecasts are made for a period of two years (2015-2016), for determining the number of people who reside in Romania and in the Jiu Valley.*

### 1. Introducere

Această lucrare descrie analiza evoluției în timp a populației ce domiciliază în România, pe de o parte, iar pe de altă parte a populației care se domiciliază în Valea Jiului, pe o perioadă de 17 ani (1998-2014).

Una dintre cele mai importante probleme cu care se confruntă țara noastră în ultimii ani, este problema scăderii continue a natalității. Potrivit ONU (Organizația Națiunilor Unite), scăderea continuă a populației din România se datorează în primul rând ratei scăzute a fertilității, urmată de mortalitatea infantilă care este la cele mai ridicate cote din întreaga Uniune Europeană, dar și de sporul natural negativ. Adică, în România, numărul persoanelor decedate este mai mare decât numărul nou-născuților. În aceste condiții, pentru ca nivelul populației să crească simțitor, fiecare femeie din România ar trebui să nască minimum doi copii [6].

În Europa, din punct de vedere demografic, România se clasează pe locul 10 din cele 50 existente, statele fruntașe la acest capitol fiind Rusia, Germania, Turcia și Franța, la polul opus situându-se Vaticanul cu doar 821 de persoane.

Pe de altă parte, potrivit INS (Institutul Național de Statistică), cea mai redusă populație a țării a fost înregistrată în anul 1930, când erau 14.100.000 de locuitori, iar vârful a fost atins în anul 1990, când România a înregistrat 23.200.000 de locuitori [5].

Conform aceleași surse, în secolul 20 au fost organizate opt recensăminte ale populației și locuințelor, în anii 1912, 1930, 1941, 1948, 1956, 1966, 1977 și 1992. Astfel, dacă în 1970, grupa de vârstă 65 de ani și peste reprezenta 8,6% din totalul populației, în 2014 această pondere este de aproape două ori mai mare (15,1%), în timp ce ponderea copiilor cu vârstă mai mică de 15 ani, care în 1970 depășea un sfert din totalul populației (25,9%), a scăzut semnificativ, la numai 14,9% în 2014. În urma analizării datelor statistice s-a constatat că începând cu anul 1985 populația României a devenit preponderent urbană.

În ceea ce privește cauzele reducerii populației, printre acestea se numără mortalitatea ridicată, rata scăzută a fertilității după 1989, dar și migrația externă. Astfel, potrivit INS, populația României se va reduce destul de mult în următorii ani, ajungând ca în 2050 să scadă până la 15,5 milioane de persoane (-29%), conform statisticilor.

Anuarul demografic al României mai arată că densitatea cea mai mare a populației din România, se regăsește în județele care conțin polii de creștere economică, respectiv Iași, Constanța, Ploiești, Craiova, Timișoara, Cluj-Napoca, Brașov și București, aceștia reprezentând puncte de atracție pentru forța de muncă.

În ceea ce privește populația din Valea Jiului, acesta deține un procent de 0,6% din totalul populației ce domiciliază în România. Cea mai mare densitate a populației din Valea Jiului, o are municipiul Petroșani, urmată de Vulcan, Lupeni, Petrila, Uricani și Aninoasa.

## 2. Formularea modelului econometric

În cadrul acestei lucrări este descrisă analiza evoluției în timp pe de o parte a populației domiciliate în România, iar pe de altă parte a populației domiciliate în Valea Jiului, pe o perioadă de 17 ani (1998-2014). Astfel, în cadrul celor două modele econometrice analizate în tandem, perioada de timp este privită ca variabilă de intrare (x), iar pe de o parte populația din România (y1), iar pe de altă parte populația din Valea Jiului (y2), sunt private ca variabile de ieșire din modele. Seriile de date colectate pentru variabilele analizate sunt introduse în următorul tabel. Pentru seriile referitoare la populația domiciliată în România și în localitățile aferente Văii Jiului, s-au utilizat datele preluate de pe site-ul Institutului Național de Statistică (vezi [2] și [3]).

**Tabelul 1.**

Anii x	Populație Romania [nr. pers.] y1	Populație Petroșani [nr. pers.]	Populație Vulcan [nr. pers.]	Populație Lupeni [nr. pers.]	Populație Petrila [nr. pers.]	Populație Uricani [nr. pers.]	Populație Aninoasa [nr. pers.]	Populație Valea Jiului [nr. pers.] y2
1998	22885802	51138	34568	33311	29454	12087	5498	166056
1999	22852905	50227	33836	32995	28977	11824	5471	163330
2000	22825288	49857	33392	32541	28543	11659	5479	161471
2001	22809546	49648	33156	32125	28354	11562	5510	160355
2002	22779441	49673	32924	31820	28109	11459	5513	159498
2003	22733751	49337	32575	31570	27902	11356	5427	158167
2004	22688392	49007	32246	31232	27679	11269	5420	156853
2005	22648514	48602	31949	30869	27383	11174	5345	155322
2006	22614980	48279	31781	30550	27286	11047	5308	154251
2007	22582773	47744	31459	30198	27170	10895	5250	152716
2008	22561686	47295	31055	29867	27019	10764	5215	151215
2009	22541941	46779	30768	29597	26872	10642	5176	149834
2010	22516004	46320	30659	29340	26717	10554	5098	148688
2011	22480599	45709	30462	28886	26421	10417	5054	146949
2012	22433741	45256	30175	28521	26174	10284	5004	145414
2013	22390978	44753	29871	28227	25889	10155	4974	143869
2014	22346178	44191	29535	27855	25650	10058	4906	142195

Sursa: Institutul Național de Statistică

Așa cum se observă, cea mai mare densitate a populației din Valea Jiului, o are municipiul Petroșani, urmată de Vulcan, Lupeni, Petrila, Uricani și Aninoasa. În România, numărul populației a scăzut de la an la an, ajungând ca în anul 2014, aceasta să scadă cu 2,35% față de anul 1998. În Valea Jiului, populația domiciliată a scăzut în ultimul an supus analizei cu 14,36% față de 1998, acest lucru datorându-se în principal închiderii întreprinderilor miniere din Valea Jiului și migrației populației spre alte localități din țară sau din afara țării.

În Figura 1 este reprezentată evoluția în timp a populației din România (a) și a populației din Valea Jiului (b). Așa cum se observă, cele două variabile au o tendință clar descendentă în raport cu timpul, populația domiciliată în România și domiciliată în Valea Jiului, scăzând de la an la an.

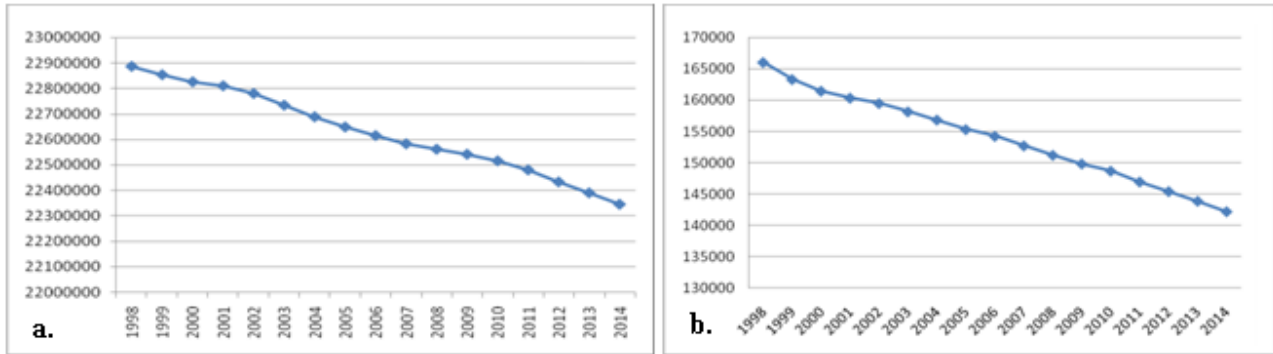


Figura 1. Evoluția în timp a populației din România (a) și a populației din Valea Jiului (b)

Modelele matematice care aproximează seriile de date sunt de tip **ARX (model autoregresiv cu mărimi exogene)** (modele de tip theta specifice seriilor de timp).

### 3. Prezentarea modelului autoregresiv cu mărimi exogene (ARX)

În cadrul acestui paragraf vom descrie modelul autoregresiv cu mărimi exogene (**ARX**), ne aplicat pentru sisteme economice cu o singură variabilă de intrare și o singură variabilă de ieșire, adică sisteme de tip **SISO** [1].

Modelul autoregresiv cu mărimi exogene de ordinul  $(na, nb, k)$ , notat **ARX(na, nb, k)**, este definit prin următoarea relație:

$$A(q) \cdot y_t = B(q) \cdot x_{t-k} + e_t \quad (1)$$

unde  $A(q)$  și  $B(q)$  sunt polinoame de gradul  $na$ , respectiv  $nb$ , de forma:

$$A(q) = 1 + a_1 \cdot q^{-1} + a_2 \cdot q^{-2} + \dots + a_{na} \cdot q^{-na} \quad (2)$$

$$B(q) = b_1 \cdot q^{-1} + b_2 \cdot q^{-2} + \dots + b_{nb} \cdot q^{-nb} \quad (3)$$

iar  $k$  este timpul mort exprimat în număr de perioade de eșantionare;  $e_t$  este eroarea de predicție a metodei;  $t$  perioada de timp.  $y_t$  este valoarea ieșirii la momentul  $t$ ;  $x_t$  este valoarea intrării la momentul  $t$ ;  $q^{-k}$  este operatorul de întârziere cu  $k$  pași, adică  $q^{-k} \cdot x_t = x_{t-k}$ ;  $a_i, i = \overline{1, na}$  și  $b_j, j = \overline{1, nb}$  sunt parametrii ce urmează a fi determinați cu ajutorul modelului **ARX(na, nb, k)**, utilizând binecunoscuta metodă a celor mai mici pătrate.

În cadrul lucrării, analiza dependenței dintre populația totală a României în funcție de timp, se realizează cu ajutorul unui model **ARX (1,1,1)**, (**modelul 1**) de forma:

$$y_{1t} = a_1 \cdot y_{1t-1} + b_1 \cdot x_{t-1} + e_t \quad (4)$$

iar analiza dependenței dintre populația totală a Văii Jiului în funcție de timp, se realizează cu ajutorul unui model **ARX (1,2,1)** (**modelul 2**) de forma:

$$y_{2t} = a_1 \cdot y_{2t-1} + b_1 \cdot x_{t-2} + e_t \quad (5)$$

parametrii celor două modele fiind determinați cu ajutorul **MCMMP**, utilizând programul EvIEWS8 (Tabelul 1 stânga modelul 1 și Tabelul 1 dreapta pentru modelul 2).

Tabelul 2.

Dependent Variable: Y1 Method: Least Squares Date: 03/31/16 Time: 14:03 Sample (adjusted): 1999 2014 Included observations: 16 after adjustments					Dependent Variable: Y2 Method: Least Squares Date: 03/31/16 Time: 14:37 Sample (adjusted): 2000 2014 Included observations: 15 after adjustments				
	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.		Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
<b>a<sub>1</sub></b>	1.013596	0.012154	83.39837	0.0000	<b>a<sub>1</sub></b>	1.013751	0.011070	91.57444	0.0000
<b>a<sub>2</sub></b>	-170.3420	137.2451	-1.241152	0.2349	<b>a<sub>2</sub></b>	-1.757966	0.850143	-2.067848	0.0592
R-squared	0.996409	Mean dependent var	22612920		R-squared	0.998278	Mean dependent var	152453.1	
Adjusted R-squared	0.996152	S.D. dependent var	158879.3		Adjusted R-squared	0.998146	S.D. dependent var	6200.582	
S.E. of regression	9855.314	Akaike info criterion	21.34588		S.E. of regression	267.0179	Akaike info criterion	14.13607	
Sum squared resid	1.36E+09	Schwarz criterion	21.44245		Sum squared resid	926880.9	Schwarz criterion	14.23048	
Log likelihood	-168.7670	Hannan-Quinn criter.	21.35082		Log likelihood	-104.0206	Hannan-Quinn criter.	14.13507	
Durbin-Watson stat	0.808978				Durbin-Watson stat	1.984638			

Așa cum se observă în Tabelul 2, valoarea lui R-squared (raportul de determinare) este foarte aproape de 1 pentru ambele modele analizate, valoarea acestui indicator arătând o estimare foarte bună a populației din România și din Valea Jiului. De asemenea, valorile probabilităților (**Prob**) sunt aproape de zero pentru fiecare parametru estimat, acest lucru arătând faptul că valorile estimatorilor sunt semnificative pentru modelele analizate.

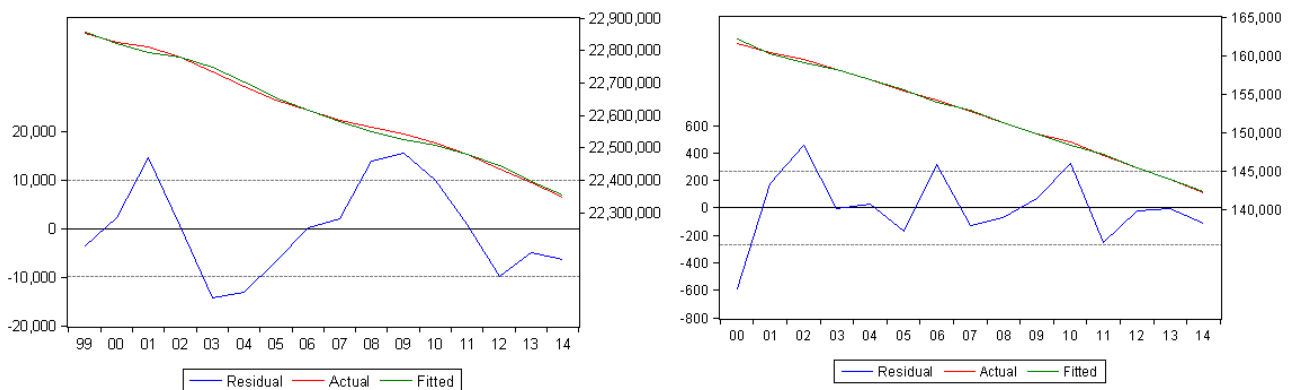


Figura 2. Variațiile în timp ale populației din România (stânga) - dată (roșu), respectiv din Valea Jiului (dreapta), în tandem cu variația în timp a celor două modele- estimată (verde) cu punerea în evidență a reziduiului (albastru);

Din cele două grafice, se observă că modelele de tip ARX aproximează foarte bine seriile de date analizate. Pentru verificarea ipotezei prin care reziduurile celor două modele sunt distribuite normal, vom aplica testul Jarqu-Bera. Astfel, în Figura 3, sunt reprezentate graficele corelogramelor reziduurilor celor două modele analizate.

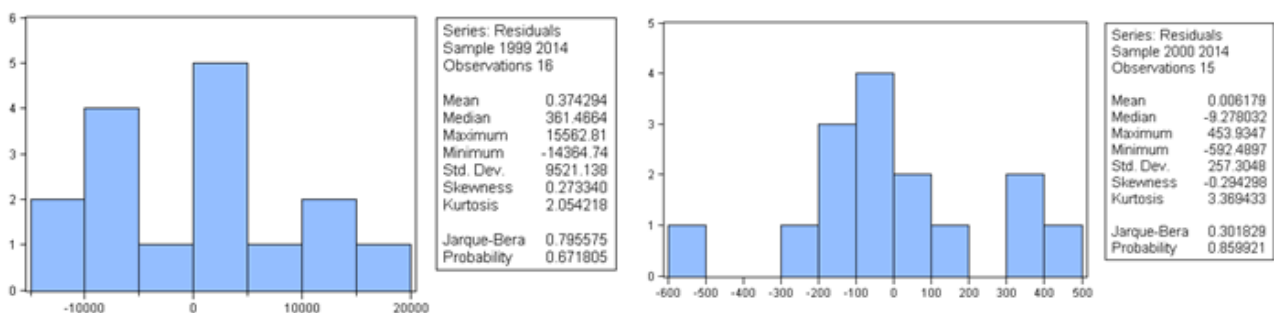


Figura 3. Corelograma reziduurilor pentru cele două modele analizate (stânga pentru evoluția în timp a populației din România, iar dreapta pentru evoluția în timp a populației din valea Jiului)

Sunt reprezentate valorile coeficienților de asimetrie (**skewness**) și aplatizare (**kurtosis**), precum și valoarea statisticii **Jarque-Bera** (pentru modelul 1, valoarea calculată este  $J - B = 0,795$ , iar pentru modelul 2, valoarea calculată este  $J - B = 0,301$ ). Comparând valorile calculate acestei statistici, cu valoarea tabelată a statisticii  $\chi^2_{0,05;1} = 27,587$ , pentru un număr de 17 observații și pentru un prag de semnificație de 5%, se constată  $J - B < \chi^2$  pentru ambele modele analizate, adică este acceptată ipoteza de normalizare a reziduurilor.

**Tabelul 3**

Heteroskedasticity Test: White				
F-statistic	0.494578	Prob. F(3,12)	0.6928	
Obs*R-squared	1.760619	Prob. Chi-Square(3)	0.6235	
Scaled explained SS	0.710559	Prob. Chi-Square(3)	0.8707	
Test Equation: Dependent Variable: RESID*2 Method: Least Squares Date: 03/31/16 Time: 14:04 Sample: 1999 2014 Included observations: 16				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-4.90E+10	9.19E+10	-0.539524	0.5994
Y1(-1)*2	-0.000703	0.000653	-1.076481	0.3029
Y1(-1)*X(-1)	16.45189	14.79825	1.111898	0.2880
X(-1)*2	-83773.68	83934.79	-0.998080	0.3379
R-squared	0.110039	Mean dependent var	84986315	
Adjusted R-squared	-0.112452	S.D. dependent var	90123413	
S.E. of regression	95055707	Akaike info criterion	39.79014	
Sum squared resid	1.08E+17	Schwarz criterion	39.98329	
Log likelihood	-314.3211	Hannan-Quinn criter.	39.80003	
F-statistic	0.494578	Durbin-Watson stat	2.174260	
Prob(F-statistic)	0.692762			

Heteroskedasticity Test: White				
F-statistic	2.828099	Prob. F(3,11)	0.0877	
Obs*R-squared	6.531643	Prob. Chi-Square(3)	0.0884	
Scaled explained SS	5.812135	Prob. Chi-Square(3)	0.1211	
Test Equation: Dependent Variable: RESID*2 Method: Least Squares Date: 03/31/16 Time: 14:54 Sample: 2000 2014 Included observations: 15				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-1.28E+08	1.74E+08	-0.736334	0.4769
Y2(-1)*2	0.001629	0.000977	1.667725	0.1236
Y2(-1)*X(-2)	-0.201580	0.110012	-1.832351	0.0941
X(-2)*2	37.68080	43.17887	0.872663	0.4015
R-squared	0.435443	Mean dependent var	61792.06	
Adjusted R-squared	0.281473	S.D. dependent var	98454.11	
S.E. of regression	83455.60	Akaike info criterion	25.72520	
Sum squared resid	7.66E+10	Schwarz criterion	25.91401	
Log likelihood	-188.9390	Hannan-Quinn criter.	25.72318	
F-statistic	2.828099	Durbin-Watson stat	2.232271	
Prob(F-statistic)	0.087678			

Pentru verificarea ipoteza de homoscedasticitate a celor două modele, se aplică **testul Testul White** verificat prin **statistica Fisher** (statistica  $F$ ) se calculează cu ajutorul relației:

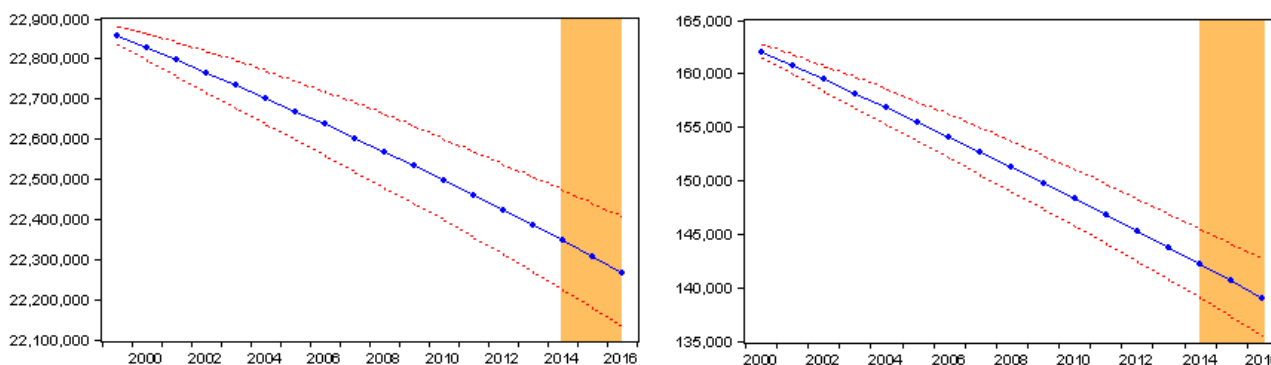
$$F_{\text{calculat}} = \frac{R^2}{1-R^2} (n-2) \quad (6)$$

Valoarea calculată a acestei statistici (pentru primul model  $F_{\text{calculat}} = 0,49$ , iar pentru cel de-al doilea model  $F_{\text{calculat}} = 2,82$ ) se compară cu valoarea tabelară a statisticii  $F_{\alpha,k-1,n-k-1}$ , pentru un prag de semnificație de 5%, iar  $k$  reprezintă numărul variabilelor de ieșire din model, adică  $F_{0,05;1;15} = 4,543$ . Dacă  $F_{\text{calculat}} < F_{0,05;1;15}$ , atunci modelul de regresie este corect specificat, adică este verificată ipoteza de homoscedasticitate (dispersia este aceeași pentru toate valorile variabilei de intrare).

#### 4. Realizarea de previziuni

Cum toate ipotezele statistice aplicate pentru validarea celor două modele sunt satisfăcute, în cele ce urmează, se vor realiza previziuni pe o perioadă de 2 ani (2015-2016), atât pentru determina numărul de persoane domiciliate în România, cât și în Valea Jiului. Astfel, în Figura 4 sunt reprezentate graficele cu privire la evoluția în timp a valorilor prognozate ale numărului populației domiciliate în România (stânga), respectiv domiciliate în Valea Jiului (dreapta), reprezentate prin banda verticală (portocalie). Aceste previziuni sunt realizate pe baza modelului ARX definit în relația (4) pentru România, respective în relația (5), pentru Valea Jiului.

Intervalele de încredere (roșu) reprezentate în figura 4, arată faptul că valorile previzionate ale populației din România și din Valea Jiului, se încadrează între limite inferioare și superioare ale acestora, ceea ce conduce la faptul că aceste valori sunt conforme cu realitatea.



**Figura 4. Graficele variației în timp a populației din România (stânga), respectiv a populației din Valea Jiului (dreapta) cu punerea în evidență a intervalului previzionat (portocaliu)**

Valorile previzionate pe baza celor două modele analizate sunt introduse în Tabelul 4. Așa cum se observă, pentru ambele modele, valorile previzionate au o tendință descendentă. Acest lucru se datorează pe de o parte scăderii natalității, iar pe de altă parte migrației populației către alte țări.

**Tabelul 4. Valorile previzionate ale populației din România și din Valea Jiului**

Anii	2015	2016
Populația din România [nr. pers.]	22306781	22266816
Populația din Valea Jiului [nr. pers.]	140610	139003

## 5. Concluzii

Comparând valorile previzionate pe baza modelelor de tip ARX cu cele date de Institutul Național de Statistică în cei doi ani 2015 și 2016, observăm următoarele:

- ❖ În Valea Jiului, în anul 2015, conform INSSE (vezi [3]), numărul persoanelor ce domiciliază în localitățile aferente zonei a fost de 140604, cu 6 persoane mai puțin decât valoarea previzionată în această lucrare, cu ajutorul celui de-al doilea modelul ARX;
- ❖ în anul 2016, conform INSSE (vezi [3]), numărul persoanelor ce domiciliază în localitățile aferente Văii Jiului este de 138968, cu 35 de persoane mai puțin decât valoarea previzionată în această lucrare, cu ajutorul celui de-al doilea modelul ARX;
- ❖ în ceea ce privește populația din România, datele furnizate de INSSE (vezi [2]), arată faptul că numărul persoanelor care au domiciliat în România în anul 2015, a fost de 22279183, cu 27598 persoane mai puține decât cele previzionate în acest articol, pe baza primului model ARX;
- ❖ în anul 2016, conform INSSE (vezi [2]), numărul total al persoanelor ce domiciliază în România este de 22241718, cu 25098 persoane mai puțin decât valoarea previzionată în această lucrare, cu ajutorul primului model ARX.

## Bibliografie

1. Stoicuța, O., *Identificarea sistemelor*, Editura Universitas, Petroșani, 2012
2. <http://statistici.insse.ro/shop/index.jsp?page=tempo3&lang=ro&ind=POP107D>
3. <http://statistici.insse.ro/shop/index.jsp?page=tempo3&lang=ro&ind=POP107A>
4. [https://ro.wikipedia.org/wiki/Demografia\\_Rom%C3%A2niei](https://ro.wikipedia.org/wiki/Demografia_Rom%C3%A2niei)
5. <http://www.romanialibera.ro/actualitate/fapt-divers/ins--populatia-rezidenta-a-romaniei--la-nivelul-anului-1966-401860>
6. <http://www.antena3.ro/actualitate/social/onu-populatia-romaniei-a-scazut-sub-20-de-milioane-si-tendinta-continua-305251.html>

## Efectele juridice și sociale ale adopției ca măsură de protecție a minorului

**Autori: Rus Camelia Iuliana, Rus Neluțu Cosmin**

**Coordonator: Lect. univ. dr. Răvaș Oana**

**Universitatea din Petroșani**

**Abstract:** *Adoption is a process whereby a person assumes the parenting of another, usually a child, from that person's biological or legal parent or parents, and, in so doing, permanently transfers all rights and responsibilities, along with filiation, from the biological parent or parents. Unlike guardianship or other systems designed for the care of the young, adoption is intended to effect a permanent change in status and as such requires societal recognition, either through legal or religious sanction. Historically, some societies have enacted specific laws governing adoption; where others have tried to achieve adoption through less formal means, notably via contracts that specified inheritance rights and parental responsibilities without an accompanying transfer of filiation. Modern systems of adoption, arising in the 20th century, tend to be governed by comprehensive statutes and regulations.*

### Generalități

Adopția este astăzi un fenomen social și juridic internațional prin care se asigură copilului lipsit de părinți sau lipsit de o îngrijire corespunzătoare din partea acestora, integrarea într-o familie, cu un climat de iubire și înțelegere, în care acesta să trăiască fără probleme. Noțiunea de adopție este folosită în legislație, în literatura de specialitate și în practica juridică în mai multe accepțiuni: ea desemnează instituția adopției ca fiind totalitatea normelor juridice referitoare la încheierea adopției și la efectele acesteia, desfacerea și desființarea ei, ea reprezintă actul juridic în sine iar în al treilea rând, noțiunea desemnează raportul juridic al adopției. În opinia unor autori, adopția este atât un act juridic, un raport juridic, dar și o instituție juridică. Alți autori susțin că adopția este formată din acte juridice unilaterale care dau naștere raporturilor de rudenie civilă, în condițiile legii și între persoanele prevăzute de lege. Codul civil român de la 1864 (având ca inspirație Codul civil francez) reglementa adopția sub forma unui contract solemn încheiat între adoptator și adoptat.

Legea nr. 273/2004 privind regimul juridic al adopției definește adopția ca pe operațiunea juridică prin care se creează legătura de filiație între adoptator și adoptat, precum și legături de rudenie între adoptat și rudele adoptatorului. Adopția este, deci, o manifestare de voință făcută cu scopul de a crea raporturi juridice de rudenie civilă prevăzute de lege și de a proteja copilul. Într-o definiție complexă, adopția reprezintă un act juridic sui generis, esențialmente civil și solemn, în care se regăsesc corespunzător elemente ale actului juridic administrativ și judiciar în temeiul căruia, pe de o parte, încetează legătura de filiație civilă între adoptat și adoptator sau soții adoptatori, precum și legături de rudenie între adoptat și descendenții acestuia, pe de o parte, și rudele adoptatorului sau familiei adoptatoare, pe de altă parte.

Adopția, așa cum apare definită în legea 273/2004, reprezintă “operațiunea juridică prin care se creează legătura de filiație între adoptator și adoptat, precum și legături de rudenie între adoptat și rudele adoptatorului”. Aspectul legal al adopției este bine reglementat prin documente interne și internaționale. Incapacitatea României de a respecta reglementările internaționale la care aderase deja din 1994, a determinat instaurarea Moratoriului din 2001, privind adopțiile internaționale ale copiilor din România. Este vorba despre Convenția de la Haga, din 29 mai 1993, ratificată în România prin legea 84/1994. Ulterior adoptării Moratoriului, copiii separați de părinții lor biologici, declarați adoptabili conform procedurilor legale, pot fi adoptați doar în România. Interdicția a născut

numeroase controverse pe plan intern, dar mai ales pe plan internațional. Nu întotdeauna aceste controverse au avut la bază “interesul superior al copilului”. Care este interesul superior al unui copil aflat la începuturile vieții? Acela de a avea o familie capabilă să-i satisfacă majoritatea nevoilor impuse de o dezvoltare sănătoasă, o familie capabilă să-l respecte. Când familia biologică se află în incapacitatea de a-și crește copilul este de datoria societății să preia această dificultate vitală a copilului și să găsească o soluție optimă. Singura soluție definitivă este adopția. Dar adopția e un proces liber consimțit și unilateral al unei familii. În vreme ce copilul poate fi “dat” unei familii adoptive, el nu poate să-și aleagă familia. În această situație, pe lângă caracteristicile socio-economice și educative, motivația familiei și aspectele culturale, devin caracteristici importante care condiționează succesul adopției. Caracteristicile socio-economice și educative ale familiei vor determina gradul de înțelegere a nevoilor copilului pentru o dezvoltare sănătoasă, precum și posibilitățile familiei de a satisface aceste nevoi. Motivația familiei pentru adopție, determină în mare măsură locul pe care îl va ocupa copilul adoptat în cadrul familiei.

Când adopția se face “pentru a avea pe cineva care să ne dea un pahar de apă la bătrânețe” motivația familiei este aceea a unui profit social. O investiție care să dea roade mai târziu, în beneficiul familiei adoptive. Când adopția se face “pentru că nu am reușit să avem un copil”, această rană narcisică, însoțită de un grad ridicat de culpabilitate ( nu suntem în rând cu lumea!) și de rușine, riscă adeseori să fie trecut copilului care se va simți ca o persoană de mâna a doua, o persoană de înlocuire, un înlocuitor. Aceste sentimente și trăiri le sunt sporite de atitudinea societății. Infertilitatea familiei face încă obiectul unei stigmatizări din partea societății. Adeseori acești părinți încărcăți de povara emoțională a insuccesului nu comunică copilului situația lui de adoptat și fac tot ce le stă în putință pentru a evita dezvăluirea adopției. Se cunoaște deja condiția cu potențial alienant în care se află un copil căruia i se ascunde adopția și i se construiește o falsă identitate. Există situații în care motivația adopției constă în urmărirea unor beneficii materiale. Aceste cazuri, desigur, foarte puține, ar necesita o corectă identificare și prevenire a producerii lor căci astfel de situații nu construiesc un loc sănătos pentru copilul adoptat, în sânul familiei. Cele mai simple situații de adopție, deși nu fără risc, sunt acelea în care există o motivație implicită a familiei de a adopta: când un părinte se recăsătorește și noul soț adoptă legal copilul celuilalt soț; când se petrece o dramă într-o familie iar familia largită decide adoptarea copiilor rămași în urma părinților. Există însă adopții care se întâmplă în virtutea iubirii față de copii și a compasiunii față de copiii separați de părinți. În aceste cazuri, capacitatea de sacrificiu a părinților adoptivi este remarcabilă. O astfel de motivație a adus după 1990 numeroși părinți din toate colțurile lumii, pentru a adopta “micuții nefericiți din România”.

### **Condițiile de fond și formă ale adopției**

În ceea ce privește condițiile de încheiere a adopției, avem condiții de fond și condiții de forma. Astfel legea prevede următoarele condiții de fond. Cu *consimțământul celui care adoptă* este posibilă adopția de către o singură persoană sau de soți [art. 5 alin. 11, alin (1), lit. c], respectiv de familia adoptatoare în formularea Legii nr. 273 / 2004. Persoana care adoptă poate fi necăsătorită sau căsătorită, în cel din urma caz numai un soț poate deveni adoptator, de exemplu, un soț adoptă copilul celuilalt soț care poate fi dintr-o căsătorie precedentă sau din afara căsătoriei. Consimțământul trebuie să vină de la persoana cu capacitate deplină de execuție [art. 9 alin. 1] și să nu fie viciată. Nu pot exprima un consimțământ valabil în vederea adopției, minora necăsătorită și minorul pus sub interdicție. Alienatul și debilul mintal care nu au fost puși sub interdicție nu pot consimți la adopție în perioadele de luciditate pasageră. Potrivit art. 19 alin. (1) din Legea nr. 273 / 2004 evaluarea garanțiilor morale și condițiilor materiale ale adoptatorului sau familiei adoptatoare se face pe baza solicitărilor lor, de către direcția de la domiciliul acestora și trebuie să aibă în vedere următoarele aspecte:

a) personalitatea, starea sănătății și situația economică a adoptatorului sau a familiei adoptatoare, viața familială, condițiile de locuit, aptitudinea de educare a unui copil.



- b) motivul pentru care adoptatorul sau familia adoptatoare dorește să adopte.
- c) motivul pentru care numai un soț dorește să adopte iar celalalt nu consimte la cerere.
- d) impedimentele de orice natură relevante pentru capacitatea de a adopta iar alin (2) prevede că la baza acestei evaluări, persoana sau familia adoptatoare sunt apți pentru a adopta. Persoanele cu handicap mintal și boli psihice nu pot adopta (art. 8 alin.3 ). Consimțământul se dă în fața instanței judecătorești o dată cu soluționarea cererii (art. 18 alin. 1).

#### *Consimțământul soțului celui care adoptă*

Dacă cel ce vrea să adopte este căsătorit, se cere pentru încheierea adopției și consimțământul soțului său (art. 4 alin. 1) Legea nr. 273 / 2004 (art. 18 alin. 2). Cerința este importantă și relevantă datorită faptului că adopția nu trebuie să creeze relații incompatibile cu o viață normală de familie. Cel ce urmează a fi adoptat va locui de obicei cu familia adoptatoare, astfel încât aceștia trebuie să creeze un climat de familie pentru adoptat și să asigure prin acest climat dezvoltarea fizică și intelectuală a acestuia. Consimțământul soțului care adoptă nu poate fi înlocuit cu autorizația autorităților tutelare sau a instanței judecătorești ori al altui organ. Nu se prevede expres că acest consimțământ trebuie dat în forma autentică. Nu se cere consimțământul soțului care dorește să adopte dacă acesta este în incompatibilitatea de a-și manifesta voința (alin.2 art. 4). Se află în această situație soțul care este pus sub interdicție, decăzut din drepturile părintești sau din orice împrejurare ori se află în neputință de a-și exprima voința. Odată ce a fost cerut consimțământul soțului celui ce adoptă, aceasta nu înseamnă că va deveni adoptator alături de soțul său. Consimțământul este cerut ca o condiție de fond pentru ca celalalt soț să poată adopta. Această situație trebuie deosebită de cea în care amândoi soții devin adoptatori și când ei trebuie să-și manifeste consimțământul în acest sens și astfel soții trebuie să dea consimțământul în formă autentică.

#### *Consimțământul copilului care urmează a fi adoptat și al părinților firești*

Dacă cel care urmează a fi adoptat a împlinit vârsta de 10 ani se cere, pentru adopție, și consimțământul său (art. 18 alin. 4 – Legea 273/2004). Potrivit acestui text consimțământul copilului se cere de către instanța de judecată. Nimic nu s-ar opune ca acest consimțământ să fie exprimat printr-un înscris autentic anterior sesizării instanței de judecată. Direcția în a cărei rază teritorială domiciliază copilul care a împlinit vârsta de 10 ani îl va sfătui și informa pe acesta, ținând seama de vârsta și de maturitatea sa, în special asupra consecințelor adopției și ale consimțământului său la adopție și va întocmi un raport în acest sens [ art. 17, alin. (3)].

#### *Consimțământul părinților firești ai copilului*

Acest consimțământ se cere chiar dacă părinții sunt divorțați. De asemenea, acest consimțământ se cere și în cazul în care cel ce urmează a fi adoptat este încredințat unei a treia persoane sau unei familii. Adopția nu poate avea loc în cazul în care unul dintre părinții firești consimte la adopția copilului sau care nu a dobândit capacitatea deplină de exercițiu, iar celalalt nu consimte. Acest dezacord dintre părinți nu poate fi soluționat de către instanța de judecată, deoarece nu există o dispoziție legală în acest sens. Este distinctă problema dacă părintele nu consimte la adopție în mod abuziv, deși interesul superior al copilului ar fi sensul adopției lui, deși interesul superior nu consimte în mod abuziv. În această situație, potrivit art. 13 din Legea nr. 273 / 2004 în mod excepțional, instanța judecătorească poate trece peste refuzul părinților firești sau, după caz, al tutorelui de a consimți la adopția copilului, dacă se dorește, prin orice mijloc de probă, că aceștia refuză în mod abuziv să-și dea acordul. Consimțământul părinților firești nu ar fi necesar în următoarele cazuri [ art. 12 alin. (3)] și alin. (4): sunt decedați; necunoscuți; declarați, în condițiile legii, decedați sau dispăruți, puși sub interdicție, precum și dacă se află, din orice împrejurare, în imposibilitate de a-și manifesta voința [art. 12 alin. (3)].

Părinții decăzuți din drepturile părintești sau care au interzicerea aplicărilor drepturilor părintești au dreptul de a consimți la adopție precum și reprezentantul legal care este obligatoriu [art.

12 alin. (2)]. Legea nr. 273 / 2004 prevede păstrarea dreptului de a consimți la adopția copilului a părintelui decăzut din drepturile părintești sau a celui căruia i s-a aplicat pedeapsa interzicerii drepturilor părintești. Părinții firești și tutorele trebuie să consimtă la adopție în mod liber, necondiționat și numai după ce au fost informați în mod corespunzător asupra consecințelor adopției. Consimțământul la adopție al părinților firești se poate da după trecerea a 60 de zile de la data nașterii copilului înscrisă în certificatul de naștere [art. 16 alin. (1)] și se poate revoca în termen de 30 de zile la data examinării lui, în condițiile legii [art. 16 alin. (2)]. Dacă părintele firesc ce și-a revocat consimțământul decedează, adopția se poate încheia numai dacă se îndeplinesc toate condițiile legii. Dacă părintele firesc își revocă consimțământul după cele 30 de zile, instanța poate lua o hotărâre în privința adopției și a revocării acestuia.

Condițiile de formă se referă la forma prevăzută de lege a actelor juridice ale părților și procedura adopției.

Pentru început, persoanele care doresc să adopte copii trebuie să depună o cerere la autoritatea teritorială în a cărei rază își au domiciliul.

Drept confirmare a depunerii cererii de adopție, acestor persoane li se eliberează un certificat. Cererea de adopție trebuie să conțină, pe lângă formalități, și o motivare, prin care persoana trebuie să explice de ce dorește să înfieze un copil și dacă ar fi disponibilă pentru a adopta mai mulți copii, inclusiv frați și surori, certificat de la locul de muncă despre funcția deținută și despre cuantumul salariului sau copia de pe declarația de venituri, copia autentificată de pe actul ce confirmă dreptul său de proprietate sau dreptul de folosință asupra unui spațiu locativ, cazierul judiciar și certificatul medical, în care se confirmă că nu suferă de boli psihice și de alte maladii ce fac imposibilă îndeplinirea drepturilor și obligațiilor părintești, eliberat de instituția medicală de la domiciliul său. După ce este găsit copilul potrivit, se cunosc bine «părțile» și se constată că sunt compatibile.

După doi ani de relație la distanță, părinții adoptivi pot lua copilul acasă. Adoptatorul depune cerere de încuviințare a adopției în instanța de judecată competentă de la domiciliul copilului adoptabil pentru care a fost declarat potrivit în vederea examinării în fond a cauzei.

Cererea de încuviințare a adopției trebuie să conțină:

- ✓ numele și prenumele, anul, luna și ziua nașterii adoptatorului, adresa lui de domiciliu;
- ✓ numele și prenumele, anul, luna și ziua nașterii copilului adoptabil, locul lui de aflare;
- ✓ solicitarea schimbării numelui și/sau a prenumelui copilului, numele pe care îl va purta copilul dacă adoptatorii poartă nume diferite, solicitarea schimbării locului de naștere;
- ✓ numărul atestatului de adoptator, data emiterii și autoritatea care l-a emis (atestatul se anexează la cerere);
- ✓ alte date și informații, la solicitarea instanței de judecată.

Autoritatea teritorială prezintă instanței de judecată avizul privind adopția, precum și dosarul copilului.

Dosarul copilului trebuie să conțină:

- ✓ copia de pe certificatul de naștere al copilului;
- ✓ certificatul medical privind starea de sănătate a copilului, eliberat de instituția medicală de la domiciliul acestuia;
- ✓ consimțământul autentificat al adoptatorului în care confirmă că a luat cunoștință de starea de sănătate a copilului;
- ✓ consimțământul copilului propus spre adopție, dacă a împlinit vârsta de 10 ani, precum și consimțământul lui la o eventuală schimbare a numelui și a prenumelui, la înscrierea adoptatorilor în calitate de părinți;
- ✓ consimțământul părinților biologici, tutorelui sau curatorului copilului, cu excepția cazurilor prevăzute la art. 24 alin. (3) din Legea Adopției;

- ✓ actele care confirmă acțiunile întreprinse de autoritățile de resort în scopul (re)integrării copilului în familia biologică sau în familia extinsă;
- ✓ alte date și informații relevante.

Cererea de încuviințare a adopției se examinează cu participarea obligatorie a adoptatorului, a reprezentantului autorității teritoriale de la domiciliul copilului și a procurorului. Instanța de judecată va admite cererea de încuviințare a adopției numai dacă și-a format convingerea, pe baza probelor administrate, că adopția este în interesul superior al copilului.

În cazul inițierii procedurilor de repunere în drepturile părintești sau de revocare a consimțământului părinților biologici, procedura de încuviințare a adopției se suspendă până la soluționarea acestor probleme. Adopția se consideră încuviințată la data devenirii irevocabile a hotărârii judecătorești. Autoritatea teritorială de la domiciliul copilului este obligată să comunice autorității teritoriale de la domiciliul părinților adoptivi încuviințarea adopției, expedind o copie de pe hotărârea judecătorească. Problema adopției copiilor în România a fost, cu precădere în ultimul an, subiect de ample dezbateri mediatice, dar nu numai – se vorbește, astfel, despre discrepanța dintre numărul impresionant de mare de copii aflați în sistemul de protecție socială, numărul (destul de mare) de familii dornice, statistic vorbind, de a adopta un copil și cel (foarte mic) al copiilor declarați liberi la adopție – se vorbește, de asemenea, de lege și legiuitori și nu se înțelege de ce, la mai bine de un an de la intrarea în vigoare a unor acte normative anunțate ca fiind schimbări în bine, cei implicați efectiv în problemă întâmpină mult mai multe greutăți decât înainte – despre „adevărul la mijloc” încercăm să vorbim în materialul de față, cu ajutorul specialiștilor de la Direcția Generală de Asistență Socială.

### **Aspecte birocratice**

Într-o localitate din țara noastră, potrivit datelor furnizate de Serviciul Adopției (SA) din cadrul Direcției Generale de Asistență Socială și Protecția Copilului (DGASPC), cinci copii proveniți din sistemul de protecție socială și care au fost declarați liberi la adopție prin procedura specifică au devenit, în mod oficial, membri ai unor familii de adoptatori, atestate. Alți doi sunt pe cale să se integreze oficial într-o familie, dosarele de încuviințare definitivă a adopției fiind pe rol. Pentru trei micuți instanța a hotărât încredințarea în vederea adopției, etapă premergătoare încuviințării definitive, iar în cazul altor patru dosarele în vederea încredințării sunt pe rol. Pe de altă parte, de la începutul anului, 17 familii au fost atestate ca familii care pot să adopte un copil, iar 65 de cazuri reprezintă deschideri de proceduri de adopție depuse pe rol.

Dincolo de statistici, problema adopțiilor rămâne una delicată, iar noua lege intrată în vigoare pe 7 aprilie 2012, în ciuda faptului că ar fi trebuit să producă efecte pozitive în sensul înlesnirii unei proceduri și așa greoaie, mai mult o îngreunează, se pare. „Un lucru bun în schimbarea legislației este faptul că deschiderea procedurii de adopție internă a unui copil este valabilă doi ani și nu unul, cum era înainte. În același timp sunt și probleme cu privire la deschiderea procedurii în sine. Astfel, prin intrarea în vigoare a noului Cod Civil, termenele pentru dosare sunt stabilite la o perioadă de două-trei luni de la data depunerii lor pe rol. Ori, fiecare dosar are aproximativ patru termene, termenul de la ședință la ședință fiind de o lună. Potrivit SA-DGASPC, un alt factor care îngreunează deschiderea procedurii de adopție internă este obligația responsabililor de caz de a identifica și găsi rudele firești ale copilului până la al patrulea grad inclusiv, evaluarea morală și socio-economică a acestora odată identificate, precum și consilierea lor asupra posibilităților de luare spre creștere și îngrijire a copilului ori informarea acestora asupra existenței, la nivel local, a serviciilor de suport. Pe scurt, pentru ca un copil să devină adoptabil el trebuie să fie refuzat oficial de rudele până la gradul al patrulea inclusiv. „Identificarea rudelor este îngreunată de faptul că – susțin specialiștii DGASPC – pe de o parte părinții biologici ai copilului nu-și cunosc rudele, iar pe de alta părinții biologici înșiși sunt greu de identificat. Ori, tot acest demers presupune timp, resursă umană și materială”. Concomitent, aceiași oameni din cadrul SA-DGASPC trebuie să se ocupe de familiile potențial adoptatoare, evaluare care durează 120

zile, conform legii. La întrebarea „De ce există atâția copii în sistemul de protecție socială și doar atât de puțini sunt declarați liberi la adopție?”, răspunsul este simplu: copiii care beneficiază de protecție socială NU sunt toți copii abandonati sau în risc de abandon. Pentru fiecare caz în parte, în funcție de nevoia sa medicală, socială, economică etc., se impun măsuri specifice de protecție socială.

Dincolo de lege sunt mentalitățile. Dintre copiii declarați liberi la adopție prea puțini ajung să părăsească sistemul, din cauza prejudecăților posibililor adoptatori. Studiile și statisticile la nivel național și local dezvăluie o realitate de mulți ignorată: cei care doresc să adopte nu pot trece, în demersul lor, peste clișee legate de chiar trecutul copilului. Așteptările familiilor au rol determinant în tot acest proces al adopției. Astfel, pe lângă criteriile generale legate de sexul și vârsta copilului, cei mai mulți dorindu-și copii până în 3 ani se iau în calcul și criteriile specifice fiecărei familii. Cu alte cuvinte, majoritatea familiilor care doresc să adopte vor copii care să nu fie de etnie romă, să fie perfect sănătoși și să provină din părinți biologici sănătoși, eventual din familii cu nivel de pregătire avansat. De asemenea, familiile doresc ca nivelul de dezvoltare a copilului care beneficiază de o măsură de protecție să fie același cu al unui copil care a avut parte de cele mai bune condiții de creștere și educare. Multe familii acceptă mai greu sau refuză un copil care nu corespunde așteptărilor lor, deși sunt informați în prealabil, conform legii, despre mediul de proveniență și cauzele care duc la instituționalizarea unui copil. Potrivit studiilor, apreciază reprezentanții SA-DGASPC, familiile care devin mai maleabile în opțiuni sunt, de obicei, cele care au așteptări realiste în ceea ce privește copilul potențial adoptabil și sunt dispuse să-l accepte așa cum este, considerând că educația și mediul în care crește un copil sunt cei mai importanți factori în evoluția lui ca om. Pe de altă parte, este puțin probabil ca birocrăția să se diminueze în viitorul apropiat. Este incredibil volumul de hârtii care trebuie schimbate de două direcții DGASPC în cazul în care copilul domiciliază în alt județ decât cel al părintelui adoptiv. “Când s-a înaintat dosarul către tribunal, noi am mers cu o hârtie lipsă deoarece direcțiile nu se înțeleseră între ele. Mai apoi, hotărârea judecătorească a fost greșită de trei ori! A trebuit să așteptăm un an până s-o primim pe cea corectă”, povestește Maria Ștefan. Aceasta crede că viitorul părinte trebuie să fie în primul rând răbdător. „Cel mai dificil moment este cel în care ai văzut copilul, ai decis că vrei să îl iei acasă, dar nu poți din cauza hârtiilor care nu sunt gata”. De fapt, dacă nu te-ai gândit din timp la toate posibilitățile, întâlnirea cu copilul te poate lua prin surprindere. „Asistentul maternal avea doi copii. Ne-a fost foarte greu atunci când celălalt copil i-a spus soțului meu «tată». Ulterior ne-am exprimat dorința de a adopta și acel copil, dar am fost respinși pentru că nu cerusem atestat pentru doi copii. Nu a contat deloc faptul că cei doi copii crescuseră împreună și se considerau frați”. Dacă actele se încheie cu bine, urmează perioada „încredințării în vederea adopției”, 90 de zile în care copilul se află deja în îngrijirea părinților adoptivi, iar reprezentanții DGASPC efectuează vizite bilunare pentru a-i urmări evoluția.

Softul decide înaintea părintelui. Adultul care dorește să adopte completează o fișă de potrivire prin care poate opta numai în privința caracteristicilor de bază ale copilului: vârstă, sex, etnie, stare de sănătate. Tot acum, persoana trebuie să decidă dacă vrea să adopte unul sau mai mulți copii. Apoi, un soft ierarhizează familiile candidate. În final, 10 persoane/familii sunt incluse pe lista de potrivire teoretică. Urmează procedura de potrivire practică. Părinții văd copilul, și fie îl acceptă, fie îl resping, caz în care se reia căutarea în baza de date.

Din 2016 s-a acordat un concediu de acomodare în perioada dintre încredințarea copilului și încuviințarea adopției. Pentru copiii cu vârsta sub doi ani, părinții adoptivi pot solicita concediu maternal. Vor beneficia de 40 de ore pe an și cei aflați în procedura de potrivire practică cu un copil. 3.991 de copii adoptabili au fost înregistrați în primul semestru din 2015. Doar 1.686 familii/persoane erau atestate pentru adopție.

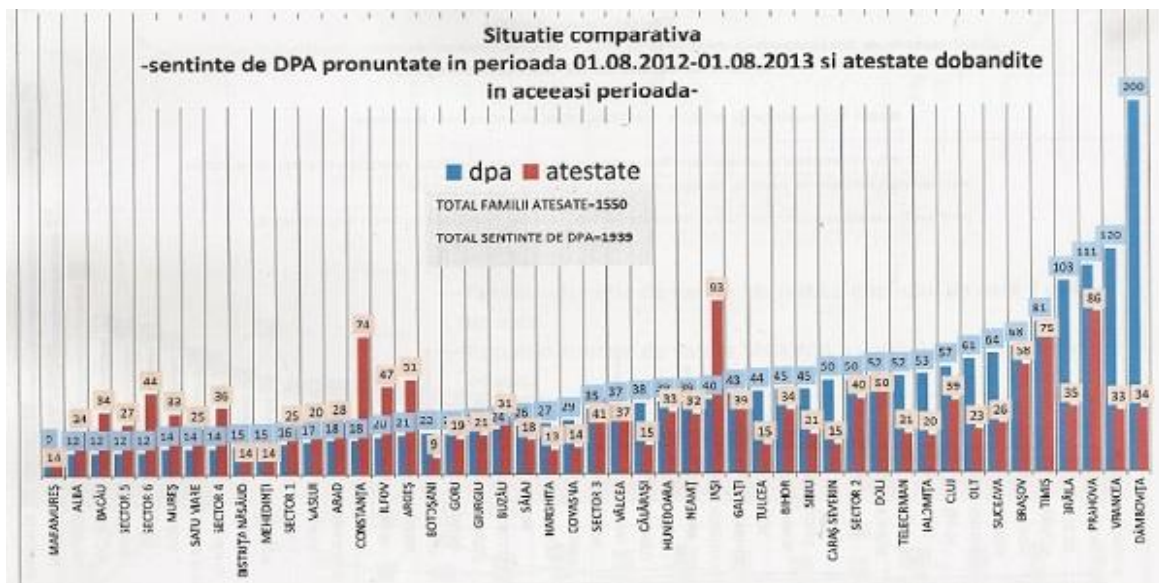


Fig. 1 Situație comparativă privind numărul de sentințe favorabile privind adopțiile

Oficiul Român pentru Adopții a întocmit recent o statistică la nivel național, diferențiată pe județe, cu privire la perioada 01.08.2012 – 01.08.2013. Raportul prezintă situații comparative la nivel de sentințe de DPA (n.r. deschidere procedură adopție) pronunțate, atestate dobândite în aceeași perioadă dar și statistici raportate la starea de sănătate și de dezvoltare a copiilor adoptabili, vârstă, sex, etnie. Totodată, raportul prezintă și o statistică privind numărul de specialiști care lucrează în domeniul adopției, cât și situația întâlnirilor organizate de DGASPC în conformitate cu prevederile ordinului 617/2012.

Cifrele îngrijorătoare reflectă realitatea dură, că în România numărul de specialiști în domeniul adopției este mult prea mic iar fenomenul adopției este încă prea puțin acceptat de societate în detrimentul copiilor blocați în sistemul de protecție socială, care își așteaptă părinții.

## Efectele adopției

### a. Efectele asupra filiației și a legăturilor de rudenie

Efectele juridice ale adopției survin de la data rămânerii irevocabile a hotărârii judecătorești de încuviințare a adopției. Din momentul încuviințării adopției se stabilește filiația între copilul adoptat și adoptator, precum și legăturile de rudenie între copil și rudele adoptatorului. În momentul stabilirii filiației prin adopție, rudenia naturală dintre copilul adoptat și descendenții săi, părinții săi biologici și rudele acestora, încetează, cu excepția adopției copilului de către soțul părintelui biologic.

### b. Înscrierea adoptatorilor în calitate de părinți adoptivi

Adoptatorii se înscriu în actul de naștere al copilului adoptat în calitate de părinți ai lui în conformitate cu hotărârea judecătorească de încuviințare a adopției. În caz de necesitate, la cererea adoptatorilor sau a copilului adoptat care a împlinit vârsta de 10 ani, instanța de judecată păstrează datele despre părinții biologici ai copilului adoptat, fapt consemnat în hotărârea judecătorească de încuviințare a adopției.

În baza hotărârii judecătorești de încuviințare a adopției, la solicitarea adoptatorilor, oficiul de stare civilă competent operează modificările de rigoare în actul de naștere al copilului. Efectele juridice ale adopției, prevăzute de lege, survin indiferent de faptul dacă adoptatorii sunt sau nu înscriși în calitate de părinți ai copilului adoptat.

c. Drepturile și obligațiile părinților adoptivi

Părintele adoptiv are față de copilul adoptat drepturile și obligațiile părintelui biologic față de copilul său. În cazul în care părintele adoptiv este soțul părintelui biologic al copilului adoptat, drepturile și obligațiile părintești le exercită părintele adoptiv și părintele biologic căsătorit cu acesta.

d. Numele și prenumele copilului adoptat

La adopție, copilului i se asigură dreptul de a-și păstra numele și prenumele. La cererea adoptatorilor, instanța de judecată poate schimba numele copilului adoptat, dacă acest fapt nu afectează interesul superior al copilului și dreptul lui la nume, atribuindu-i numele adoptatorilor sau al unuia dintre adoptatori (soț ori soție) dacă ultimii poartă nume diferite. Din motive temeinice, instanța, încuviințând adopția, poate dispune, la cererea adoptatorului, schimbarea prenumelui copilului adoptat. Pentru schimbarea numelui și/sau a prenumelui copilului adoptat care a împlinit vârsta de 10 ani se cere și acordul lui. Oficiul de stare civilă competent operează aceste modificări în actul de naștere al copilului potrivit normelor stabilite în legislația cu privire la actele de stare civilă.

Din momentul încuviințării adopției, copilul adoptat pierde drepturile personale nepatrimoniale și patrimoniale și este exonerat de îndeplinirea obligațiilor față de părinții săi biologici și de rudele acestora. Copilul adoptat are față de părinții adoptivi drepturi și obligații de orice natură, similare celor pe care le are o persoană față de părinții săi biologici.

e. Perioada postadopție

După încuviințarea adopției, copilul adoptat se află la evidența autorității tutelare teritoriale de la domiciliul părinților adoptivi sau a autorității centrale în domeniul adopției din statul primitor, în cazul adopției internaționale, până la împlinirea vârstei lui de 18 ani. Monitorizarea situației postadopție a copilului se efectuează de către autoritățile în a căror evidență se află copilul, pe o perioadă de 5 ani de la încuviințarea adopției, cu următoarea periodicitate:

- a. în primul an – 3 rapoarte (la 3, la 6 și la 12 luni);
- b. în al doilea an – două rapoarte (la 6 și la 12 luni);
- c. în anii 3, 4 și 5 – raport anual (la 12 luni).

În cazul adopției naționale, rapoartele de evaluare se întocmesc de către autoritatea teritorială de la domiciliul părinților adoptivi și se prezintă autorității centrale.

f. Confidențialitatea adopției.

Persoanele competente cărora le este cunoscut faptul adopției sunt obligate să păstreze confidențialitatea informațiilor obținute în procesul de adopție, inclusiv în ceea ce privește datele de identificare ale adoptatorului, precum și ale părinților biologici. În caz contrar, ele poartă răspundere juridică conform legislației în vigoare.

Părintele adoptiv va informa copilul că este adoptat, de îndată ce vârsta și gradul lui de maturitate o permit. Părintele adoptiv și copilul adoptat au dreptul să obțină din partea autorității centrale extrase din Registrul de stat al adopțiilor al căror conținut atestă faptul, data și locul nașterii, dar nu dezvăluie în mod expres adopția și nici identitatea părinților biologici ai adoptatului. Identitatea părinților biologici ai copilului adoptat poate fi dezvăluită înainte ca acesta să dobândească capacitate deplină de exercițiu numai din motive medicale, cu autorizarea instanței de judecată, la cererea oricărui dintre părinții adoptivi, a copilului adoptat, a autorității teritoriale ori a reprezentantului unei instituții medicale.

Instanța de judecată citează autoritatea teritorială de la domiciliul copilului adoptat, după caz, autoritatea centrală, precum și orice altă persoană ale cărei cunoștințe profesionale pot fi utile în soluționarea cererii, și acceptă spre soluționare cererea dacă, potrivit probelor existente, constată că accesul la informațiile solicitate nu este dăunător integrității psihice și echilibrului emoțional al solicitantului și dacă adoptatul în cauză a beneficiat de consiliere din partea autorităților competente în domeniul adopției.

Se interzice eliberarea, fără acordul adoptatorului sau al autorității teritoriale, a extraselor din registrele de stare civilă ori a copiilor de pe acestea din care rezultă că părinții adoptivi nu sunt părinții biologici ai copilului adoptat.

## **Concluzii**

Adopția, este considerată ca fiind o soluție definitivă pentru acei copii care, din diferite motive, nu pot să fie crescuți, îngrijiți și educați de părinții biologici. Legislație elaborată în anul 2004 și intrată în vigoare la data de 1 ianuarie 2005 a adus o serie de modificări deosebit de importante în ceea ce privește regimul juridic al adopției.

Una dintre cele mai importante modificări este reprezentată de introducerea planului individualizat de protecție a copilului, plan care cuprinde toate acele măsuri care trebuie întreprinse pentru integrarea copilului într-o familie adoptatoare care să-i poată oferi condițiile unei vieți decente și unei dezvoltări normale. O altă schimbare este aceea că s-a dat voie adopțiilor internaționale, dar doar în limitele unor condiții bine stabilite de lege.

Toate aceste prevederi au în vedere pe primul plan principiul interesului superior al copilului. Este deosebit de important pentru dezvoltarea armonioasă a personalității ca nevoile psihosociale ale copilului să fie satisfăcute. Aceste nevoi (nevoia de dragoste și siguranță, de experiențe noi, de laude, de responsabilitate, etc.) trebuie satisfăcute încă de la începutul vieții copilului și continuă într-o proporție mai mică sau mai mare pe toată perioada de maturitate. Viața stabilă de familie oferă copilului sentimentul continuității personale, pe acela de a avea un trecut și un viitor. În urma studiilor de caz efectuate am ajuns la concluzia că în cadrul familiei copilul învață să relaționeze și să se autocunoască.

De asemenea, am urmărit să surprindem avantajele, care rezultă în urma adopției:

- ✓ pentru copil: prin adopție i se asigură întreaga protecție afectivă, materială și socială
- ✓ pentru familie: dorința de a avea un copil este îndeplinită, beneficiază de o mai bună coeziune și solidaritate familială
- ✓ pentru societate: adopția reduce riscul vagabondajului, al delincvenței juvenile și al dependenței sociale

Dacă adopția se desfășoară numai prin intermediul autorităților statului, perioada de derulare a procesului adopției este mai îndelungată decât atunci când se apelează la o organizație nonguvernamentală. Prin urmare adopția prin intermediul primăriilor sunt mult mai anevoioase din punct de vedere al timpului și al birocrăției. În prezent există un singur Tribunal pentru adopții în România, înființarea mai multor astfel de instituții ar înlesni simțitor procesul stufos al adopției.

Astfel, în concluzie adopția reprezintă un proces îndelungat care presupune multe etape, dar care se sfârșește cu o extraordinară bucurie atât pentru copil, cât și pentru noua sa familie.

## **Bibliografie**

1. Aniței C. N., Dreptul familiei-Conform Noului Cod Civil, Editura Hamangiu, 2012.
2. Bacaci A., Dumitrache V. C., Hageanu C. C., Dreptul Familiei-Curs universitar, Editura C.H.Beck, București, 2014.
3. Filipescu P. I., Filipescu A. I., Tratat de dreptul familiei, Ediția a VII a revăzută și completată, Editura Universul Juridic, București, 2005.
4. Florian E., Dreptul Familiei cu referire la Noul Cod Civil, Ediția 3, Editura C.H. Beck, București, 2013.
5. [http://www.adevarul.ro/news/societate/video-trauma-viata-copiilor-romani-adoptati-revolutie-familiei-canadiene-1\\_531c696d0d133766a8be5143/index.html](http://www.adevarul.ro/news/societate/video-trauma-viata-copiilor-romani-adoptati-revolutie-familiei-canadiene-1_531c696d0d133766a8be5143/index.html), 03.03.2016.

6. <http://www.adorcopiii.ro/stiri-si-evenimente/stiri/statistica-copiilor-declarati-adoptabili>, 15.02.2016.
7. <http://www.revistacalitateavietii.ro/2011/CV-3-2011/06.pdf>, 18.02.2016.
8. <http://www.zdbc.ro/barierele-adoptiei-legislatie-deficitara-si-discriminare/>, 14.03.2016.
9. <https://www.en.wikipedia.org/wiki/Adoption>



## Importanța managerului în cadrul unei organizații

**Autor: Slopețchi Daria**  
**Coordonator: Prof. univ. dr. Edelhauser Eduard**  
**Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** In my work I demonstrated the role, the functions and the importance of manager and management in a organization.*

### 1. Noțiunea de management (manager) - scurt istoric

În literatura internațională de afaceri conceptul de management este proces prin care se asigură aplicarea în practică a programului și obiectivelor organizației respective. Managementul pune accent pe rezolvarea rațională a problemelor și pe gândirea logică.

În literatura de specialitate au fost identificate mai multe definiții ale managementului și respectiv managerului:

-Managementul este funcția organizațională ce asigură eficiența activităților și urmărește obținerea nivelului maxim de rezultate prin folosirea optimă a resurselor. Activitatea de management poate avea în vedere grupuri de oameni (echipe) sau procese. Resursele pe care un manager le are, în principal, la dispoziție sunt timpul, talentul, resursele financiare și resursele umane.

-Managementul poate fi și denumirea dată echipei de manageri din cadrul unei organizații.

-Managerii sunt acele persoane a căror activitate de bază este să ducă la îndeplinire procesul managerial.

-Frederick W. Taylor a definit managementul, astfel: "a ști exact ce doresc să facă oamenii și a-i supraveghea ca ei să realizeze aceasta pe calea cea mai bună și mai ieftină";

-Henri Fayol a menționat că "a administra înseamnă a prevedea, a organiza, a comanda, a coordona și a controla";

- Potrivit opiniei lui A.Mackensie, managementul este "procesul în care managerul operează cu trei elemente fundamentale - idei, lucruri și oameni - realizând prin alții obiectivele propuse";

-Peter Drucker a dovedit că managementul este echivalent cu "persoanele de conducere". "Principală și poate singura sarcină a managementului este de a mobiliza energiile unității economice pentru îndeplinirea sarcinilor cunoscute și definite", iar testul reușitei, susține Drucker, constă în "obținerea unei eficiențe ridicate și adaptarea la modificările din exterior".

Peter Drucker a susținut și-a dovedit veridicitatea de-a lungul timpului: "Managementul există pentru organizație. Este servitorul organizației. Orice management care uită acest lucru va provoca doar daune organizației."

### 2. Importanța managerului și viziunea managerului ideal

Managerii de succes au în comun anumite lucruri indiferent de domeniul în care își desfășoară activitatea, de cultura căreia îi aparțin, . Aceste lucruri sunt, niște calități: care fac dintr-o persoană un bun conducător. În figura următoare nr.1 vor fi prezentate calitățile ale unui manager-conducător de succes.

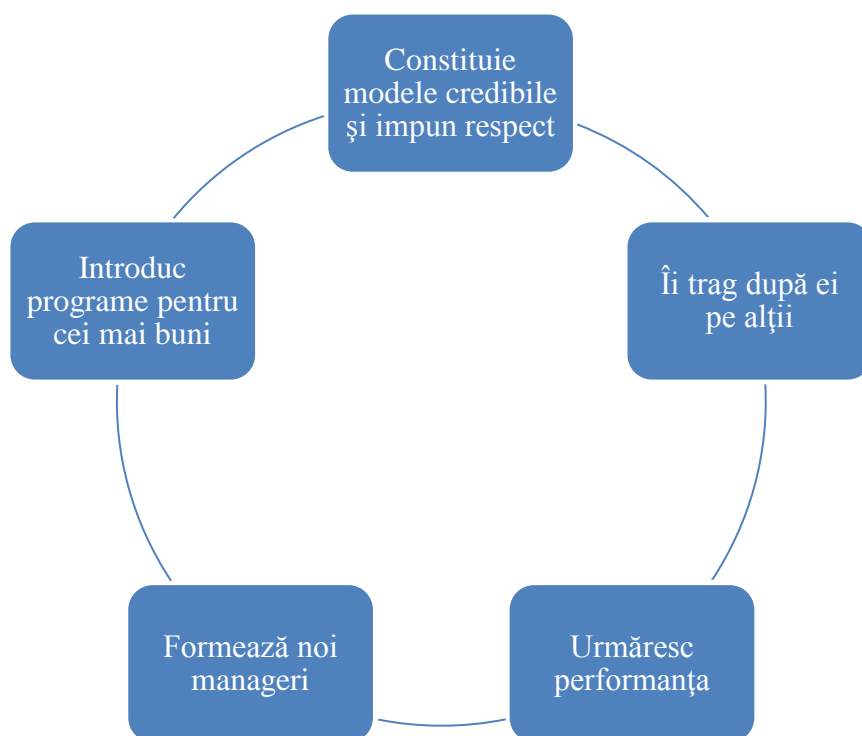


Fig.1 Calități ale unui manager- conducator de succes

Succesul sau eșecul unei companii depinde în mare parte de eficiența managerului. Managementul este atât o artă cât și o știință. Aceasta implică utilizarea resurselor umane, tehnice, financiare și informaționale pentru atingerea obiectivelor de afaceri care pot include realizarea de profit, satisfacerea cerințelor clienților sau extinderea ponderii pe piață. Cu ajutorul managerilor, companiile servesc nevoile societății, ating obiectivele de afaceri stabilite și asigură locuri de muncă noi.

#### Aptitudinile de bază necesare unui bun manager

Pentru a avea succes în domeniul lor de activitate, managerii trebuie să aibă anumite aptitudini. Aptitudinea reprezintă o însușire individuală care condiționează obținerea unei anumite performanțe. În cazul managerilor, aptitudinile de bază sunt: profesionale, interpersonale, conceptuale și cele de analiză și diagnostic.

**-Aptitudini profesionale (de specialitate).** Aptitudinile profesionale sunt cele care definesc competența unei persoane într-un anumit domeniu. Managerii trebuie să aibă cunoștințele necesare în profesiile lor (ingineri, economiști, juriști, informaticieni, contabili etc.).

**-Aptitudini interpersonale.** Aptitudinile interpersonale sunt reprezentate de abilitatea de a lucra cu oamenii. Acestea presupun ca managerul să aibă abilitatea de a comunica și de a se înțelege cu grupuri sau cu persoane.

**-Aptitudini conceptuale.** Aptitudinile conceptuale sunt cele care permit unui manager să analizeze organizația ca un întreg. Acestea depind de capacitatea de abstractizare a managerilor.

**-Aptitudini pentru analiză și diagnostic.** Reprezintă abilitatea managerului de a identifica cel mai apropiat răspuns la o situație dată. El trebuie să definească problema, să descopere cauzele posibile, să analizeze variantele de soluționare, să aleagă varianta optimă, să o implementeze și apoi să monitorizeze rezultatele.

Managerii de succes cuprind o combinație de capabilități. Ei trebuie să îmbine realizarea obiectivelor firmei cu dorințele angajaților pentru satisfacția muncii.

Managerii de succes trebuie să fie responsabili pentru munca cu alte persoane și, prin acestea, influențează oamenii și sistemele într-un mediu schimbător. Unii manageri sunt și lideri

și vizionari, calități care devin necesare atunci când managerii ocupă un rol central și decident în cadrul unei organizații.

Orice manager are responsabilitățile lui în cadrul organizației, desfășoară o activitate specifică domeniului care corespunde profilului organizației și poziției ierarhice pe care o ocupa având caracteristici psihologice, impuse de personalitatea s-a. Astfel, managerul este model pentru unii salariați, are un stil propriu de conducere, dezvoltă o anumită cultura managerială etc.

### 3. Activitatea și rolul managerului în cadrul organizației

Rolul managementului poate fi sintetizat în următoarea formă:

- Adaptează și îmbunătățește continuu valoarea creată de organizație ținând cont de influența factorilor externi asupra ei;
- Reducă riscurile de pierdere a valorii create în organizație;
- Împlementează și îmbunătățește continuu instrumentele și procesele de management astfel încât efectul interacțiunii factorilor de producție în cadrul organizației să fie maxim.

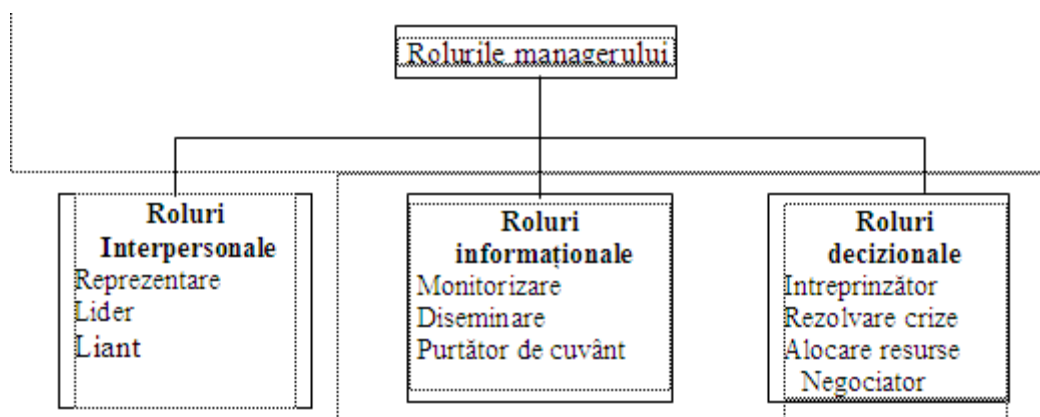


Fig.2 Rolurile managerului

În concepția lui Henry Mintzberg există mai multe roluri ale managementului și anume:

- roluri interpersonale (de reprezentant, de lider și de legătură) referitoare la modul în care managerul interacționează cu oamenii și referitoare la relațiile pe care le are cu ceilalți;
- roluri informaționale (de difuzor, de monitor sau purtător de cuvânt) referitoare la modul în care un manager culege și difuzează dar și procesează informațiile;
- roluri decizionale (de alocare a resurselor, de întreprinzător în soluționarea perturbărilor) se referă la modul în care un manager utilizează informațiile în procesul de luare a deciziilor.

Managerul își îndeplinește rolul definit prin funcțiile de (planificare, organizare, conducere, coordonare, control) bazat pe calitățile sale. Cele mai importante dintre acestea vor fi prezentate în continuare. În figura următoare voi reprezenta (figura 3) rolul managerului în cadrul organizației.

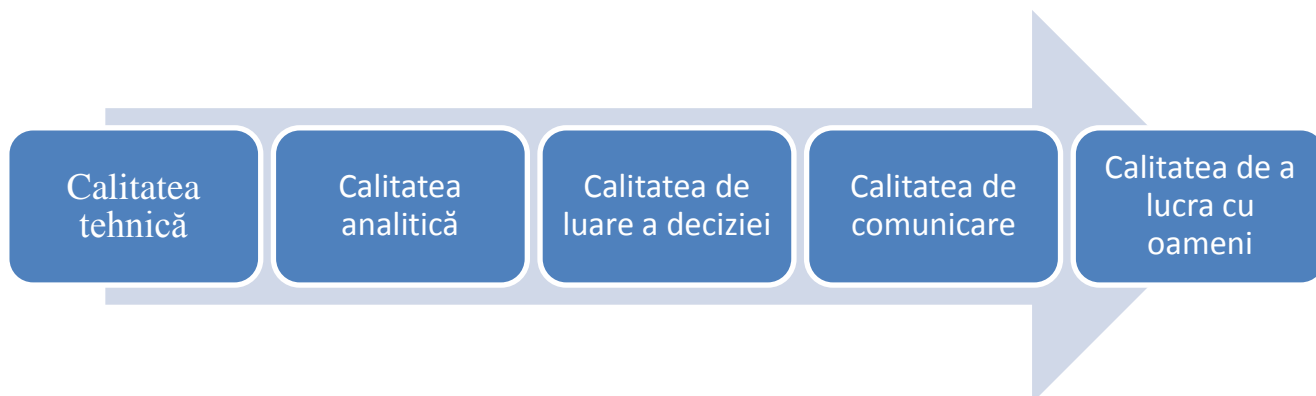


Fig.3 Rolul managerului în cadrul organizației

**Calitatea tehnică** reprezintă abilitatea managerilor să folosească cunoștințele, tehnicile și resursele disponibile în vederea realizării cu succes a muncii.

**Calitatea analitică** presupune utilizarea abordărilor științifice și tehnice în rezolvarea unor probleme.

**Calitatea de luare a deciziei**.- managerii iau decizii, aleg din mai multe variante acea care va duce la o eficiență maximă.

**Calitatea de a lucra cu oamenii** . Abilitatea managerilor de a lucra cu oamenii, de a comunica cu ei, de a-i înțelege, este importantă pentru un manager. Aceasta calitate este necesară la orice nivel al managementului, o relație onestă și bazată pe înțelegere reciprocă fiind absolut necesară între salariați și conducători.

**Calitatea de comunicare** .Pentru obținerea performanței managerul găsește cele mai bune căi de comunicare cu alții, astfel încât să fie înțeles și ascultat.

#### 4. Piramida managerială

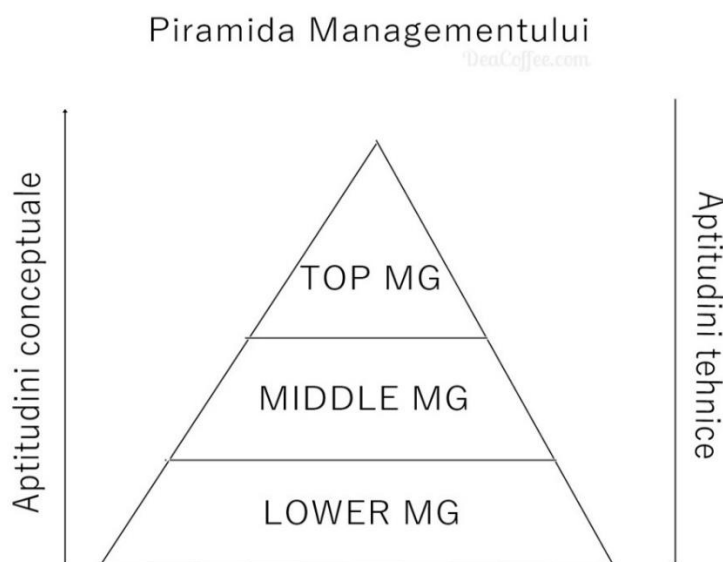


Fig.4 Piramida managerială

**La nivelul 3** (figura 4) se găsesc persoanele, incluzând în mod obișnuit pe președintele firmei și vicepreședintele. Ei sunt responsabili de performanțele întregii organizații și răspund în fața

proprietarilor. Acești manageri depind totuși de munca tuturor subalternilor lor și de felul în care se îndeplinesc obiectivele organizației.

În majoritatea organizațiilor, **managerii nivelului 2** sunt cunoscuți ca manageri de department, manageri uzinali sau directori de operații. Ei planifică, organizează, comandă și controlează activitatea altor manageri, dar ei sunt și subordonații unui nivel managerial superior. Ei formează conducerea tactică, fiecare manager coordonând activitatea unei subunități a organizației.

**Managerii din prima linie** managerială coordonează munca unui personal ce nu este el însuși manager. Cei ce se găsesc pe acest nivel au diferite denumiri : supervisor, manager, șef de secție, maestru, șef birou, etc. Subordonații primei linii manageriale sunt muncitori, vânzatori, contabili sau cercetători.

## 5. Funcțiile principale ale managerului în cadrul unei organizații

Primul, care a precizat funcțiile managementului, a fost Henri Fayol (1916). Pe parcursul anilor mulți autori au preluat și dezvoltat mai departe aceste 5 funcții stabilite de H. Fayol. Ca exemplu: americanul Louis A. Allen (1958) a făcut un șir de precizări și largiri de conținut a fiecărei funcții: funcția de planificare (implică planificarea duratelor, obiectivelor, politicilor, programelor, orarelor de muncă, procedurilor, bugetelor); funcția de organizare (are în vedere gruparea activităților de muncă, definirea și delegarea împuternicirilor, stabilirea relațiilor de conducere); funcția de coordonare ( include echilibrarea oamenilor și structurilor, a timpului de execuție, integrarea intereselor); funcția de motivare (vizează o multitudine de acțiuni cum ar fi: selecția, angajarea, comunicarea, dirijarea, participarea, consilierea, antrenarea, învățarea, compensarea, concedierea); funcția de control (se centrează pe stabilirea standardelor de performanță, evaluarea rezultatelor obținute, măsurarea progreselor realizate în muncă, generarea unor acțiuni de corectare).

Conform lui Henri Fayol, funcțiile managementului sunt clasificate:

- **prevederea și planificarea** (examinarea viitorului și elaborarea planurilor de acțiune), este funcția care vizează adoptarea deciziilor referitoare la definirea obiectivelor viitoare ale organizației și la mijloacele pentru atingerea acestora, planificarea este aceea care decide – în avans – ce se va face, cum se va face, când se va face și cine o va face. Ea este puternic implicată în introducerea „noului” în organizație;

- **organizarea** (întocmirea structurilor organizatorice), scopul organizării este să creeze o structură, care să îndeplinească sarcinile propuse și să cuprindă relațiile ierarhice necesare, vizează acțiunile de creare a structurii care va permite realizarea obiectivelor și acțiunilor de coordonare efectivă a resurselor către manager, în cadrul acestei funcții, managerii, pe diferite niveluri ierarhice, realizează:

-determinarea activităților ce reclamă îndeplinirea obiectivelor;

-gruparea acestor activități și repartizarea lor pe departamente sau secții;

-delegarea de autoritate, când este cazul, pentru a le realiza;

-pregătirea coordonării activităților, autorității și informarea orizontală și verticală în structura organizațională;

- **conducerea** (menținerea la un nivel ridicat a activității și performanțelor subordonaților), după ce s-au fixat obiectivele, s-a proiectat structura organizatorică și s-a definitivat personalul, organizația trebuie să înceapă să lucreze. Aceasta misiune revine funcției de comandă ce presupune transmiterea sarcinilor și convingerea membrilor organizației de a fi cât mai performanți în strategia aleasă pentru atingerea obiectivelor;

- **coordonarea** (corelarea, echilibrarea, unificarea și armonizarea tuturor activităților și eforturilor), permite „armonizarea” intereselor individuale sau de grup cu scopurile organizației. Indiferent de tipul organizației (de producție, comercială, financiară etc.), fiecare individ interpretează în felul său bunul mers al companiei;

- **controlul** (supravegherea, îndrumarea în vederea respectării normelor, regulilor și standardelor fixate), managerul trebuie să verifice dacă performanța actuală a firmei este conformă cu cea planificată. Acest fapt este realizat prin funcția de control a managementului, ce reclamă trei elemente:

- 1) stabilirea standardului (limitei, pragului) performanței;
- 2) informația care indică diferențele dintre nivelul de performanță atins și cel planificat;
- 3) acțiunea pentru a corecta abaterile care apar.

Funcțiile managementului se îndeplinesc în fiecare organizație indiferent de specificul activității managerilor și nivelul lor ierarhic,

## 6. Concluzii

În partea precedentă am demonstrat principalele funcții, rolurile importante a managerului și managementului în cadrul organizației, calitățile, tehnicile ale managerului.

Se poate de spus cu siguranță ca succesul sau eșecul unei companii depinde de eficiența managerului. În următoarea clasificare va fi prezentată importanța managerului pentru o organizație, firmă:

-In ziua de azi managerul este mai mult un antrenor decât un manager tradițional, acesta trebuie să aibă un rol esențial în definirea caracterelor și performanțelor oamenilor săi, să știe să-i motiveze dincolo de bani;

-Sunt capabili să identifice corect calitățile, cunostințele și gradul de instruire de care are nevoie un angajat pentru a funcționa eficient în cadrul organizației și sunt apti să evalueze individualizat, pentru fiecare om, aceste calități necesare;

-Urmăresc performanța, având standarde bine stabilite. Prin aceste standarde măsoară și evaluează gradul de reușită al fiecărui proiect;

-Managerii de succes au capacitatea și abilitatea de a recunoaște printre cei din jur persoanele cu calitățile necesare pentru a conduce, ei pregătesc viitori manageri, oferindu-le oportunitățile optime pentru dezvoltarea propriilor calități și dându-le șansa de a-i pregăti la rândul lor pe alții;

-Sunt oameni perseverenți, indiferent de domeniu, nu există succes peste noapte. Singura cale de atingere și menținere a unui nivel înalt o reprezintă perseverența în încercarea de a fi mai bun azi decât ieri, fără de care celelalte șase secrete rămân doar bune intenții.

## Bibliografie:

1. Știbli F., *APTITUDINI NECESARE MANAGERILOR DE SUCCES*, Revista Forter, 2009.
2. Cornescu V., Marinescu P., *Management de la teorie la practică*, Universitatea București, 2004.
3. USMF, *Funcțiile managementului*, Biblioteca USMF, 2012.
4. <http://www.scribub.com/management/MANAGEMENT-CONCEPT-DEFINITII1511518417.php>
5. [http://mail.ubv.ro/~janeta.sirbu/MM1\\_3.pdf](http://mail.ubv.ro/~janeta.sirbu/MM1_3.pdf)
6. <http://conspecte.com/Management/activitatea-si-rolurile-managerului-in-organizatie.html>

## Modalități de afaceri pentru tinerii antreprenori - huburile

**Autor: Toma Corina-Maria**

**Coordonator: Lect. univ. dr. Ghicajanu Mihaela  
Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** The "business hub" office concept has emerged and is expanding in Romania . This type of business is designed primarily for technology entrepreneurs, in which business teams are working for different companies, but share the same office space. The advantages of this type of business are related to sharing the costs on rented spaces, in cooperation and the possibility of developing their own business.*

### 1. Introducere

Dacă vrei să lucrezi în ritmul tău dar totuși nu de acasă și să ai șansa de a face și puțin networking, să ai un view cu oameni curajoși, pozitivi și cu chef de muncă, atunci ar fi interesant să experimentezi și spațiile flexibile de co-workin.

### 2. Ce reprezintă hoburile și în ce constă această modalitate de afacere

Hoburile reprezintă o activitate care își face placere, o pasiune pentru ceva anume. Iar dacă este ceva ce ne face placere, atunci automat înseamnă ca este și ceva ce ne detensionează, ne eliberează mintea și gândul, ne scoate din rutina zilnică și din plictiseală, și (de ce să nu recunoaștem?) ne oferă bucurie și buna dispoziție.

### 3. Scopul hoburilor

Scopul spațiilor de co-working - hub-urile cum sunt ele numite în lumea antreprenorilor -, este de a oferi o alternativă la birourile clasice. Acestea se adresează antreprenorilor aflați la început de drum, startup-urilor și freelancerilor care, fie nu își permit să închirieze spațiu într-o clădire de birouri, fie pur și simplu își doresc să se alature comunității din jurul acestor hub-uri.

### 4. Cui se adresează hoburile

Sute de tineri din București aleg să muncească lunar într-un birou altfel și să plătească chiar și 300 de euro pentru câțiva metri pătrați într-unul dintre cele nouă huburi din Capitală, cărora li se adaugă o locație din comuna Chiajna, județul Ilfov. Cea mai simplă definiție arată că hubul este un spațiu de lucru „la comun”, preferat de liber profesioniști, creativi, specialiști IT sau antreprenori.

Tinerilor antreprenori, prima jumătate din 2015 a adus o inflație de huburi noi pe piața bucureșteană și în apropierea Capitalei. În doar câteva luni au apărut cinci astfel de spații: Flash Hub, MobileHUB, 360HUB, WeLoveDigital și NOD Makerspace. 360HUB dispune de unul dintre cele mai mici spații – doar 250 de metri pătrați – dintre toate cele nouă huburi din București. „Există posibilitatea să ne extindem până la 700 de metri pătrați, dar totul depinde de succesul proiectului”, explică Alexandru Alexe, inițiatorul proiectului 360HUB.

Fără lustre, dar cu multă creativitate. Cei interesați să lucreze în spațiul aflat pe Calea Dudești au trei variante de abonamente lunare – unul de 100 de euro (fără TVA), unul de 150 de euro

(fără TVA) și unul de 360 de euro (fără TVA). În prezent, hubul are o capacitate de maximă de 25 de locuri.

Inspirație pe pereți. „Ne dorim să atingem un grad maxim de ocupare până la jumătatea lui 2016. Printre cei care s-au abonat până acum se află ingineri, arhitecți și specialiști în identitate vizuală, branding, blogging sau imobiliare”, precizează Alexe.

Lumina și natura își dau întâlnire în hub. Flash Hub, lansat la începutul lui 2015, în cadrul clădirii de birouri Maria Rosetti Tower, este hubul care dispune de cel mai puțin spațiu – doar 70 de metri pătrați – dintre toate cele nouă locații similare din Capitală. Flash Office Solutions, compania care deține spațiul de lucru la comun, are în plan să extindă capacitatea hubului. În prezent, hubul are o capacitate de 18 locuri și se adresează atât start-up-urilor, cât și companiilor care oferă servicii de consultanță.

Unul dintre birourile Flash Hub. Cel de-al treilea hub lansat în 2015 – WeLoveDigital – este o inițiativă comună al lui Orlando Nicoară și Liviu Dumitrașcu. Proiectul a inclus, inițial, un spațiu aflat în apropierea Academiei de Studii Economice, cu o suprafață de 700 de metri pătrați și care poate găzdui, lunar, peste 70 de membri.

Locul unde s-ar putea naște viitorul Google. Costul unui abonament lunar pornește de la 200 de euro (fără TVA), dar poate scădea simțitor, în funcție de numărul și durata abonamentelor încheiate.

Ideii elegante. Hubul se adresează tinerilor români interesați să dezvolte proiecte digitale. Ulterior, proprietarii hubului WeLoveDigital au adăugat încă o locație, în apropiere de Piața Unirii. Noul spațiu, intitulat WeLoveDigitalUnirii, dispune de 40 de locuri și o sală de evenimente.

Tinerii pasionați de digital pot discuta în voie pe o bancă la WeLoveDigital. Cel de-al patrulea hub, deschis tot în aprilie 2015, la fel ca WeLoveDigital, este cel mai spectaculos dintre toate spațiile similare din Capitală. Hubul, denumit NOD Makerspace, este prezentat de către echipa care a dezvoltat proiectul ca un „atelier de creație și de lucru, care oferă acces pe bază de membership la o gamă largă de unelte și echipamente pentru fabricație digitală și prototipare rapidă”.

Un avion într-un atelier de creație. Hubul se desfășoară pe o suprafață de circa 700 de metri pătrați, într-o clădire aflată pe malul Dâmboviței, aproape de Centrul Capitalei. NOD Makerspace înseamnă birouri individuale, birouri „la comun”, săli de conferințe și ateliere utilizate cu diverse echipamente tehnice și scule pentru prelucrarea metalului sau a lemnului.

Echipamentele tehnice și sculele îi ajută pe tineri să-și pună ideile în practică. „Nu este o prioritate să avem un grad de ocupare cât mai mare. Vrem ca această inițiativă să ajungă să se autosusțină și să genereze niște proiecte apreciate de comunitate”, spune Florin Cobăz, unul dintre fondatorii hubului. Spațiul este destinat celor ce activează în industrii creative, cum ar fi designeri, arhitecți sau ingineri. Prețul unui abonament lunar pleacă de la 40 de euro (fără TVA) și poate ajunge 160 de euro (fără TVA).

Munca se termină cu o partidă de ping-pong. Al cincilea hub deschis în prima jumătate a lui 2015, tot în luna aprilie, este MobileHUB. Spațiul, aflat în Rezidența Militari, comuna Chiajna, județul Ilfov, se adresează exclusiv dezvoltatorilor de aplicații mobile, antreprenorilor din domeniul aplicațiilor mobile, precum și programatorilor și designerilor de aplicații mobile. „Spațiul de coworking poate găzdui până la 30 de birouri individuale și poate asigura atât spațiu de prezentări/pitch-uri, spațiu de luat masa, spațiu de relaxare, cât și două spații de ședinte”, afirmă Cosmin Pachiu, proprietarul hubului și fost director general al firmei Mobile Fun, parte a grupului UTI. MobileHub are o suprafață de 140 de metri pătrați.

O zi de lucru în MobileHUB. Toamna anului trecut a însemnat lansarea a încă două huburi pe piața din Capitală – Pura Vida Hub și Ingenius Hub.

Pura Vida Hub este amplasat în cadrul unui hostel din Centrul Vechi al Bucureștiului. Astfel, cei interesați de serviciile hubului pot locui și munci într-un singur loc. De asemenea, spațiul include și o cearărie. Hubul dispune de 50 de locuri, iar printre membrii de până acum ai spațiului se numără



antreprenori, arhitecți, ingineri, web designeri sau fashion designeri. Prețul unui abonament variază între 5 euro (fără TVA), pentru o zi, și 100 de euro (fără TVA), pentru o lună.

Pura Vida Hub, la deschiderea oficială. Ingenius Hub este cel mai recent jucător de pe piața bucureșteană a huburilor. Compania de consultanță Loop Operations a inaugurat spațiul în noiembrie 2015, în urma unei investiții de 150.000 de lei.

Scaune colorate în Ingenius Hub. Ingenius Hub înseamnă, în prezent, două spații de lucru, aflate pe Bulevardul Nicolae Bălcescu, respectiv pe strada David Praporgescu. Cele două locații se ocupă o suprafață totală de peste 130 de metri și dispun de patru camere de lucru. Proprietarii Ingenius Hub au patru variante de abonamente, cu prețuri între 245 de lei/lună (fără TVA) și 1.890 de lei/lună (fără TVA),

## **5. Cei mai cunoscuți afaceriști**

Românii care au ales să se implice în trei din cele șase huburi bucureștene sunt Liviu Dumitrașcu (WeLoveDigital), Orlando Nicoară (WeLoveDigital), Dragoș Rouă (Connect Hub), și Bogdan Iordache (Techhub Bucharest). Liviu Dumitrașcu este cofondator al eJobs.ro, cel mai important site de recrutare de piața locală, deținut în prezent de grupul elvețian Ringier, în vreme ce Orlando Nicoară este asociat din punct de vedere al istoricului profesional cu Netbridge Investments, Mediafax Group, Uzina de Net, profit.ro și 1616.ro. Pe de altă parte, Dragoș Rouă este cunoscut în mediul antreprenorial online după ce, în 2008, a vândut site-urile din portofoliul Mirabilis Media, business pe care l-a fondat în 1998, către compania media Inform Media România. Totodată, Bogdan Iordache, a căpătat notorietate după ce a început să organizeze How to Web, unul dintre cele mai importante evenimente dedicate tehnologiei și afacerilor web din România.

## **6. Costurile și beneficiile huburilor**

Huburile sunt susținute financiar de membrii lor care plătesc, de regulă, un abonament lunar, în schimbul căruiia primesc un birou de lucru, precum și alte beneficii, cum ar fi Internet, cafea, ceai, mâncare sau acces la diverse evenimente organizate intern.

Avantajul unui hub e ca ai acces la o comunitate de alți freelanceri, cu abilități complementare. Nu te stresează nimeni la ce oră ajungi la birou, ce faci, cum faci. Cred că mulți s-au saturat deja de atitudinea pe care o “cere” umilința la un loc de muncă... capul plecat, umerii, privirea în jos, ochii mici și temători. Le-am vazut de prea multe ori, la joburile vechi.

Rămâi pozitiv, la curent și eficient de oriunde alegi să lucrezi – fie un hub, o cafenea cu wi-fi prietenos sau de acasă. Tot ce contează e să fugi de plafonare și de oamenii cu ochelari de cal.

## **7. Câteva exemple de huburi**

The Hub Bucharest (actualul Impact Hub Bucharest) este cel mai vechi hub din București. A apărut în 2012, ca un proiect al unei organizații neguvernamentale, asociația RoPot, care își dorea să creeze o comunitate de antreprenori și oameni creativi, cu impact social puternic.

Scaunele inedite dau culoare Impact Hub Bucharest.,,În prezent avem un mix foarte valoros de membri, de la antreprenori, freelanceri și ONG-iști, până la IT-iști, specialiști în marketing și consultanți. Comunitatea este foarte puternică. La ultimul studiu intern pe care l-am făcut a reieșit că fiecare membru colaborează cu alți colegi cel puțin cinci ore într-o lună”, spune Daniel Matei, marketing manager la Impact Hub Bucharest.

O zi de lucru în Impact Hub Bucharest. Hubul, amplasat în centrul Bucureștiului, în zona Piața Unirii, dispune de o suprafață de 600 de metri pătrați și are circa 160 de abonați, care plătesc între 170 de lei și 800 de lei lunar (cu TVA inclusă), în funcție de facilitățile pe care doresc să le

aceseze. Spațiul de lucru deschis în urmă cu patru ani a devenit, între timp, parte din rețeaua globală Impact Hub, cu prezență în peste 40 de orașe din întreaga lume.

Lucrurile stau aranjate în locurile lor. Un alt hub afiliat unei structuri internaționale este TechHub Bucharest, inclus în rețeaua TechHub. Spațiul de lucru, inaugurat în 2013, este amplasat în zona „Universitate” și se adresează profesioniștilor în tehnologie.

Relaxare și tenis de masă. TechHub Bucharest ocupă circa 1.000 de metri pătrați, care se împart în trei zone: birouri individuale (într-un spațiu open space), birouri comune și spații pentru evenimente. Membrii hubului au la dispoziție două planuri tarifare lunare – 95 de euro (fără TVA, pentru birourile comune) și 150 de euro (fără TVA, pentru birourile individuale). Hubul are circa 85 de abonați, la o capacitate maximă de 100 de locuri.

Muncă și fotbal. Connect Hub, deschis în 2014 în zona Piața Romană, se aseamănă cu TechHub Bucharest prin distribuția spațiilor de lucru. Asemenea membrilor TechHub București, abonații Connect Hub pot opta pentru birouri individuale sau spații de lucru comune.

Tinerii sunt conectați la proiectele lor. Chiria lunară pleacă de la 99 de lei și poate ajunge până la 580 de lei. Hubul se întinde pe 550 de metri pătrați. „În ceea ce privește membrii, noi am decis să nu de adresăm unei categorii profesionale anume, pentru că nu vrem un hub nișat, ci unul care să reunească oameni cu competențe complementare”, afirmă Dragoș Rouă, fondatorul Connect Hub.

Aglomeratie de inteligență pe metrul pătrat. Spațiul de lucru este vizitat zilnic de 50 – 80 de oameni și are o medie lunară de 50 de abonați. „Acum avem un grad de ocupare de 70%, dar în anumite perioade atingem fără probleme 100%”, menționează Rouă. Aproximativ jumătate dintre vizitatorii hubului au profesii liberale, iar restul activează în industria IT&C.

## **Bibliografie**

1. <http://www.wall-street.ro/>
2. <http://www.murfatlar.com>
3. <http://www.daciccool.ro/branduri/branduri-romanesti>
4. <http://www.startupcafe.ro>
5. <http://www.dacia.ro/>
6. <http://www.wall-street.ro/>
7. <http://www.revista-piata.ro>
8. <http://laviniabiberi.com/birou-de-freelancer-in-bucuresti-impact-hub-tech-hub-si-connect-hub/>

## AUTORII LUCRĂRILOR

1. Aanei Roxana
2. Albu Adriana-Mihaela
3. Andrei Florina Cristina
4. Ardeleanu Mihai
5. Arghira (Nergeș) Cristina
6. Asavei Vlad
7. Baci (Sava) Mădălina
8. Banciu Erika-Daniela
9. Băieșu Mirela
10. Bălușă Ana-Maria
11. Băncilă Adina
12. Beleniuc Victoria
13. Bendea Mirabela
14. Beserman Edi Dragoș
15. Bevziuc Veronica
16. Bîlba Cristina
17. Boiciuc Ecaterina
18. Bolovan Georgiana
19. Bondac Georgiana Tatiana
20. Bulmaga Iana
21. Bunici Dina
22. Burghila Cristina
23. Busuioc Lilia
24. Busuioc Stela
25. Butuc Ana
26. Buzas-Ödön Roxana
27. Buzatu Cristian
28. Cailă Vlad
29. Carajia Tatiana
30. Călin Alexandra Maria
31. Călina Marina Petronela
32. Căpățână Oana
33. Chelaru Cătălina-Georgeta
34. Chicerman Valentina
35. Chiriac Crina-Maria
36. Ciocan (Torok) Codruta-Maria
37. Ciocan Mihai
38. Ciocă Vlad Ovidiu
39. Cîmpeanu Alexandra
40. Constantin Dorina
41. Costache Florina-Gabriela
42. Costea Radu
43. Cotelea Ana
44. Crilic Doinița
45. Crivoi Andrei
46. Curciuc Nicoleta
47. Danca Diana
48. Danciu Maria-Lavinia
49. Daradics Eduard-Gabriel
50. Deleu Cristina Mirela
51. Demian Lavinia Maria
52. Diaconescu Ionuț-Vasile
53. Dobrin Gabriel
54. Drăghici Andrei Viorel
55. Drimbe-Savin Dorian
56. Dulgheriu Carla
57. Dumitraș Maria Damaris
58. Enache Adriana-Mariana
59. Enea Virginia Elena
60. Farkas Kinga-Erika
61. Fănic Elena
62. Filipaș Cristina
63. Forika Timea
64. Fuiorea Alexandra-Raluca
65. Gavrilă Claudia Florentina
66. Gergely Eduard
67. Gheorghe Alexandru-Mihăiță
68. Grecu Oxana
69. Grigoraș Elena Cătălina
70. Hint (Ștefan) Mihaela
71. Iordache Tiberius Alexandru
72. Iosif (Silaghi) Estera Ionela
73. Iosub Cristina
74. Iozsa Ildiko
75. Jianu (Ghionea) Floarea
76. Jornea Eugenia
77. Jugănar (Bălan) Anca
78. Jura (Flețan) Andreea Silvana
79. Juratu Bianca
80. Kiss (Răducanu) Ana
81. Lengyel Timea Hajnalka
82. Lungulescu Veronica
83. Lupșor (Baci) Simona
84. Maier (Veskan) Maria
85. Manulesc Elena Adriana
86. Marcu Victor Ștefan
87. Marian Ana
88. Marioane (Marcu) Cristiana
89. Matei (Dan) Elena Iuliana
90. Miclăuș Andreea-Elena
91. Mihailenco Tatiana
92. Mihăiescu Mădălina
93. Miron Claudia Diana
94. Mînăscurtă Tatiana

- |                                  |                                     |
|----------------------------------|-------------------------------------|
| 95. Muncioiu Roxana              | 124. Scuipici Ștefan-Laurențiu      |
| 96. Murgoi Marinela              | 125. Seleșan Ramona                 |
| 97. Murșa Daniela                | 126. Simoc Dalisia                  |
| 98. Neagu Sonia                  | 127. Sîrbu George                   |
| 99. Negoii Andreea Mariana       | 128. Slăvuțeanu Daiana              |
| 100. Negru Ana                   | 129. Slopețchi Daria                |
| 101. Negru Andrei-Iulian         | 130. Stănilă Rodica Adriana         |
| 102. Negru Ioana Nicoleta        | 131. Stejar Ana Maria               |
| 103. Nemoiu Mihai-Alexandru      | 132. Sîrliciu Larisa Ștefania       |
| 104. Nicolaescu Cristina         | 133. Stoica Lavinia                 |
| 105. Oană Marian-Lucian          | 134. Stoica Diana                   |
| 106. Onu Elena Mirabela          | 135. Stoica Mihaela Delia           |
| 107. Pancenco Elena              | 136. Străuneanu Mădălina            |
| 108. Pantea Mihai                | 137. Strosz Adriana                 |
| 109. Para Ion                    | 138. Stupariu Simina-Camelia        |
| 110. Paszternak Hanelore Karina  | 139. Szep Gyuszi                    |
| 111. Pădure Cosmin               | 140. Ștefănel Alexandra             |
| 112. Pecsar Răzvan-Nicholas      | 141. Ștefănel Lavinia               |
| 113. Pereanu Alexandra-Mădălina  | 142. Teică Tania                    |
| 114. Pîslari Cristina            | 143. Toma Corina-Maria              |
| 115. Popa Daniela                | 144. Trif Natalia Ramona            |
| 116. Popa Mihaela-Alina          | 145. Trifan Diana                   |
| 117. Prisacariu Luciana          | 146. Tripon Andrei-Ovidiu           |
| 118. Purece (Șuşman) Lăcrămioara | 147. Țăranu Beatrice-Roxana         |
| 119. Racz Valeria Roxana         | 148. Țifrea Gabriel                 |
| 120. Raihert Alexandru           | 149. Uța Monica                     |
| 121. Rus Camelia Iuliana         | 150. Veinea (Ciobotea) Larisa       |
| 122. Rus Cosmin                  | 151. Vîlea Doina                    |
| 123. Sandache Denis              | 152. Voicu (Miculeac) Melania Elena |

## **COORDONATORII LUCRĂRILOR**

- |  |   |
|--|---|
| 1. Prof. univ. dr. Edelhauser Eduard   | 26. Lect. univ. dr. Crăițoiu Constantin |
| 2. Prof. univ. dr. Irimie Sabina       | 27. Lect. univ. dr. Florea Nicoleta     |
| 3. Prof. univ. dr. Kec W. Wilhelm      | 28. Lect. univ. dr. Guță Anca Jarmila   |
| 4. Prof. univ. dr. Man Mariana         | 29. Lect. univ. dr. Motoi Gabriela      |
| 5. Prof. univ. dr. Popescu Constanța   | 30. Lect. univ. dr. Oltean Flavia       |
| 6. Prof. univ. dr. Tănăsescu Dorina    | 31. Lect. univ. dr. Preda Mircea        |
| 7. Conf. univ. dr. Bircea Ioan         | 32. Lect. univ. dr. Pricină Gabriel     |
| 8. Conf. univ. dr. Ciurea Maria        | 33. Lect. univ. dr. Prodanciuc Robert   |
| 9. Conf. univ. dr. Dobre-Baron Oana    | 34. Lect. univ. dr. Răvaș Bogdan        |
| 10. Conf. univ. dr. Dobrițoiu Maria    | 35. Lect. univ. dr. Răvaș Oana          |
| 11. Conf. univ. dr. Drigă Imola        | 36. Lect. univ. dr. Stoicuța Nadia      |
| 12. Conf. univ. dr. Dura Codruța       | 37. Lect. univ. dr. Zăvoianu Constantin |
| 13. Conf. univ. dr. Gabor Rozalia      | 38. Șef lucr. dr. Ghicajanu Mihaela     |
| 14. Conf. univ. dr. Hirghiduși Ion     | 39. Șef lucr. dr. Rîurean Simona        |
| 15. Conf. univ. dr. Isac Claudia       | 40. Asist. univ. dr. Andreiana Andreea  |
| 16. Conf. univ. dr. Monea Alin         | 41. Asist. univ. dr. Dorin Iancu        |
| 17. Conf. univ. dr. Monea Mirela       | 42. Asist. univ. drd. Păun Ana-Petrina  |
| 18. Conf. univ. dr. Niță Dorina        | 43. Prof. Alb Liliana                   |
| 19. Conf. univ. dr. Nițescu Alina      | 44. Prof. Aspru Ioan                    |
| 20. Conf. univ. dr. Noaghi Sorin       | 45. Prof. Ciontescu Daniela             |
| 21. Conf. univ. dr. Pătrășcoiu Nicolae | 46. Prof. Enache Leontina               |
| 22. Conf. univ. dr. Slusariuc Gabriela | 47. Prof. Gaiță-Lukacs Ioana            |
| 23. Conf. univ. dr. Göndör Mihaela     | 48. Prof. Romanescu Felicia             |
| 24. Lect. univ. dr. Andrioni Felicia   | 49. Prof. Șchiopu Maria                 |
| 25. Lect. univ. dr. Bócsa Eva          | 50. Prof. Voronianu Sanda Florina       |

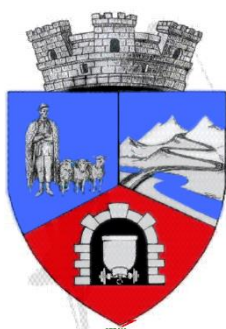
## **CENTRE UNIVERSITARE REPREZENTATE**

- \* Universitatea „Petru Maior” din Târgu Mureș
- \* Universitatea „Valahia” din Târgoviște
- \* Universitatea din Craiova
- \* Universitatea din Petroșani
- \* Colegiul Economic „Hermes” Petroșani
- \* Colegiul Național „Avram Iancu” Brad
- \* Colegiul Național „Mihai Eminescu” Petroșani
- \* Colegiul Național de Informatică „Carmen Sylva” Petroșani
- \* Liceul Tehnologic „Retezat” Uricani

## **PARTENERI / SPONSORI**



## **PRIMĂRIA MUNICIPIULUI VULCAN**



## **PRIMĂRIA COMUNEI BARU**

## **PRIMĂRIA COMUNEI TOTEȘTI**



## **SINDICATUL CADRELOR DIDACTICE ȘI A PERSONALULUI MUNCITOR DIN UNIVERSITATEA DIN PETROȘANI**



## **ASOCIAȚIA ABSOLVENȚILOR UNIVERSITĂȚII DIN PETROȘANI – ALUMNI**

